

Федеральное агентство по образованию
Байкальский государственный университет экономики и права
Университет г. Ницца София-Антиполис
Объединенная лаборатория СЕМАФИ-RIVAGE
Кафедра Jean Monnet «Europe — pays de l'Est»
Иркутское отделение Вольного экономического общества
Иркутское отделение Союза научных инженерных
общественных объединений

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ

Материалы
международной научно-практической конференции

г. Иркутск, 22–24 марта 2010 г.

Иркутск
Издательство БГУЭП
2010

УДК 338.124.4
ББК 65.271
Э40

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Байкальского государственного университета экономики и права

Под редакцией

д-ра экон. наук, проф., засл. деятеля науки РФ В.И. Самарухи
д-ра, проф. экономики Ж.-П. Гишара

Материалы изданы при финансовой поддержке проекта EUROPEAN COMMISSION TEMPUS PROGRAMME TEMPUS TACIS JEP_27107_2006, а также проекта ФБ-10 «Теоретические аспекты стратегического управления социально-экономическим развитием Сибирского региона при переходе на инновационную модель экономики», выполняемого в рамках АВЦП Россобразования «Развитие научного потенциала высшей школы 2009–2010».

Э40 Экономический кризис и возможные пути его преодоления: материалы междунар. науч.-практ. конф., г. Иркутск, 22–24 марта 2010 г. / под ред. В.И. Самарухи, Ж.-П. Гишара. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2010. — 484 с.

ISBN 978–5–7253–2180–7

Представлены научные труды ученых университета, а также французских и монгольских коллег, в которых рассмотрены предпосылки и причины возникновения мирового экономического кризиса, описаны последствия влияния экономического кризиса на состояние финансовой и банковской системы страны в целом и сибирских регионов; предложены возможные пути преодоления кризисных явлений в экономике страны, в том числе за счет модернизации, смены экономической парадигмы устойчивого социально-экономического развития.

Для научных и практических работников, преподавателей вузов, аспирантов, магистрантов и студентов, экономических и юридических специальностей.

ББК 65.271

ISBN 978–5–7253–2180–7

© Издательство БГУЭП, 2010

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Предисловие</i>	7
<i>Самаруха В.И., Краснова Т.Г.</i> Проблемы модернизации российской экономики	8
<i>Брюне А., Гишар Ж.-П.</i> Кризис, продукт китайского меркантилизма	18
<i>Сысоева-Массон И., Бертомьё К.</i> Финансовая интеграция бывших социалистических стран новых членов Европейского Союза и ее влияние на их экономические показатели (ситуационный анализ) ...	43
<i>Оношко О.Ю.</i> Развитие банковской системы Российской Федерации	65
<i>Дугина Е.Л., Доржиева Е.В.</i> Развитие регионального продовольственного рынка	72
<i>Полякова Н.В., Гомбогарав Б.</i> Маркетинговое исследование возможностей реорганизации ремонтно-механического завода горно-обогатительного предприятия «Эрдэнэт» (Монголия)	79
<i>Чупров С.В.</i> Сценарные условия развития промышленности на фоне социально-экономического кризиса в Приангарье ..	85
<i>Агеева Е.В.</i> Первичное влияние финансового кризиса на состояние рынка негосударственных пенсионных фондов в России	92
<i>Бондарь Ю.В.</i> Проблемы реформирования системы медицинского страхования в США	97
<i>Буляткина М.Г.</i> Характерные черты современного кризис-менеджмента на предприятии	105
<i>Буторина И.А., Васильева А.В.</i> Антикризисный маркетинг: роль и тенденции	111
<i>Гордина Ю.В.</i> Финансовая поддержка северных территорий....	119
<i>Грибова С.Н.</i> Перспективы развития экономических связей северо-восточных провинций КНР и Забайкальского края ..	124
<i>Грушина О.В.</i> Автаркия для РФ: особенности устройства финансово-экономической системы	129
<i>Гуляева Л.В., Ивлева М.А.</i> Обоснование необходимости реализации инновационных проектов в электротехнической промышленности в условиях кризиса..	142

<i>Кузнецова Н.В.</i> Тенденции развития нормирования труда в условиях кризиса	150
<i>Махтина Ю.Б.</i> Особенности формирования межбюджетных отношений в Иркутской области	156
<i>Моисеева И.Ю.</i> Экономический кризис как одна из глобальных проблем современности.....	161
<i>Петрова Е.А.</i> Влияние финансового кризиса на персонал Иркутских компаний	167
<i>Самаруха А.В., Сачков Д.И.</i> Реализация модели инновационного устойчивого развития муниципального образования с использованием информационно-телекоммуникационных технологий.....	173
<i>Селиверстова Е.В.</i> Забота о здоровье сотрудников — залог успеха!	179
<i>Сорокина Т.В.</i> Бюджетная политика в условиях кризиса	184
<i>Татаринов К.А.</i> Принципы прямого маркетинга в малом бизнесе	194
<i>Филатова У.Б.</i> Формирование принципов международного частного права — шаг к преодолению глобального экономического кризиса	203
<i>Хамаганова Л.Д.</i> Меры по противодействию бегства капитала в условиях мирового финансово-экономического кризиса	212
<i>Хамаганова Л.Д., Огородникова Л.А.</i> Роль государства при кредитовании реального сектора экономики в России и Китае в условиях мирового финансового кризиса	225
<i>Буров В.Ю.</i> Малое предпринимательство и снижение объемов его теневой деятельности, как фактор резерва экономического роста	234
<i>Колесникова Т.В.</i> Анализ рынка автострахования на примере США и стран Европейского союза	245
<i>Алексеев Д.А.</i> Направления совершенствования финансового механизма капитализации российских компаний.....	249
<i>Андреев А.Ю.</i> Анализ безубыточности в условиях скачкообразно изменяющихся постоянных затрат	255
<i>Багаев А.Н.</i> Методологический подход к определению понятия инвестиции.....	258

<i>Баглаев Е.О.</i> Налоговые доходы и их прогнозирование в условиях экономического кризиса	263
<i>Баканова О.А.</i> Виды договоров потребительского кредита	271
<i>Бельтюкова Л.Г.</i> Проблемы создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности... ..	278
<i>Бубаева Т.Ю.</i> Государственно-частное партнерство в создании инфраструктурных объектов особой экономической зоны туристско-рекреационного типа	297
<i>Васильева Ю.А.</i> Внебюджетные фонды — экономический аспект	302
<i>Власенко Е.О.</i> Практика финансирования дефицита бюджета и управления государственным долгом Иркутской области в кризисных условиях.....	308
<i>Воронцова Н.А.</i> Зарубежный опыт организации системы лекарственного обеспечения	316
<i>Гагарина В.Л.</i> Стратегическая значимость предпринимательских сетей на рынке туристских услуг ...	320
<i>Газенкампф Т.К.</i> Роль страхового гиганта AIG в глобальном экономическом кризисе	324
<i>Гомбожапова С.В.</i> Роль информационно-разъяснительной работы налоговых органов в повышении результативности налогового контроля	328
<i>Давыдов Н.А.</i> Методика комплексной экономической оценки выбора объекта инвестирования.....	336
<i>Демченко Н.А.</i> О влиянии внешнеэкономических факторов на российский фондовый рынок в 2008–2010 году	341
<i>Дымин Б.В.</i> Замена ЕСН страховыми взносами.....	345
<i>Елфимова Ю.В.</i> Перспективы развития внешнеэкономической деятельности энергетической отрасли РФ.....	348
<i>Задорожных Е.Ю.</i> Социально-экономическая эффективность образования в условиях нестабильной финансовой ситуации	334
<i>Заказчикова М.А.</i> Особенности функционирования мирового рынка золота в современных условиях	360
<i>Золотухина В.В.</i> Проблемы определения понятия «маркетинговый аудит».....	368

<i>Лещенко И.Б.</i> Современные проблемы организации аудита в условиях финансового кризиса: региональный аспект	374
<i>Малова М.С.</i> Непреодолимая сила как условие освобождения от ответственности владельца источника повышенной опасности	383
<i>Куриц Н.А.</i> Об определении в судебной практике понятия заинтересованных лиц, по иску которых могут быть признаны недействительными торги, как способ размещения государственного (муниципального) заказа	391
<i>Попова М.В.</i> Особенности оценки денежных потоков во времени	397
<i>Радченко К.В.</i> Финансово-экономический кризис: пути преодоления	407
<i>Ревина М.В.</i> Конкуренция и «закон о торговле» (новелла конкурентного права)	416
<i>Семенов А.В.</i> Особенности маркетинговой деятельности крупнейших автомобильных корпораций на российском рынке	422
<i>Скворцова М.С.</i> Анализ практики планирования поступлений налоговых доходов в иркутской области на примере налога на доходы физических лиц	434
<i>Третьяков Н.Ю.</i> Альтернативные варианты финансирования транспортной инфраструктуры	443
<i>Трофименко А.А.</i> Влияние прямых иностранных инвестиций на экономику Российской Федерации	448
<i>Федорова М.В.</i> Мировые тенденции в сфере высшего образования.....	453
<i>Харюткин Д.А.</i> Большие циклы конъюнктуры в современном аспекте	462
<i>Хахалов О.И.</i> Мировой фондовый рынок как фактор циклических колебаний мировой экономики.....	468
<i>Ахмедова Н.Х.</i> Различные точки зрения авторов к определению кредитной политики коммерческого банка	474
<i>Бархатова Е.Н.</i> Мошенничество, совершенное с применением гипноза, с точки зрения уголовного права Российской Федерации	480

ПРЕДИСЛОВИЕ

В современных условиях важной задачей для всех цивилизованных государств является преодоление проблем, возникших вследствие мирового финансового кризиса, и создание условий для последующего устойчивого социально-экономического развития. Это требует активного поиска новых методов проведения ответственной антикризисной политики каждого государства. Выбор основных направлений и инструментов государственного антикризисного управления должен основываться на результатах научных исследований во всех сферах деятельности: экономической, финансовой, социальной.

Большой вклад в развитие этого направления внесла прошедшая 22–24 марта 2010 г. в Байкальском государственном университете экономики и права международная научно-практическая конференция «Экономический кризис и возможные пути его преодоления», посвященная 80-летию университета, а также году «Россия–Франция 2010». Это стало возможным благодаря многолетнему сотрудничеству БГУЭП и Университета г. Ницца София-Антиполис (Франция) в рамках международной образовательной программы «Русско-французский факультет», а также развитию международных связей в области научных исследований. Данный научный форум проходил при активной поддержке Объединенной лаборатории GEMAFI-RIVAGE, кафедры Jean Monnet «Europe — pays de l'Est», Иркутского отделения Вольного экономического общества, а также Иркутского отделения Союза научных инженерных общественных объединений.

В работе конференции приняли участие ведущие экономисты Байкальского государственного университета экономики и права и Университета г. Ницца София-Антиполис (Франция). Ее результаты в условиях глобализации экономики имеют важное научно-практическое значение в исследовании проблем мирового финансового кризиса и определении возможных путей его преодоления на основе международного опыта различных стран.

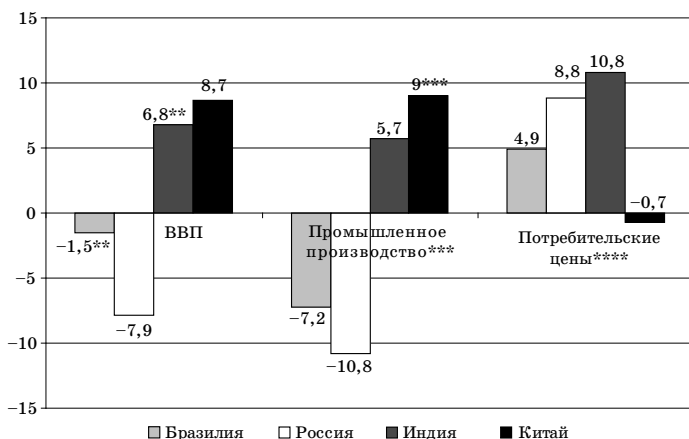
В.И. Самаруха
*проректор по научной работе БГУЭП,
доктор экономических наук, профессор, г. Иркутск*
Т.Г. Краснова
*заместитель мэра администрация г. Абакана,
доктор экономических наук*

ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Навязанная в 70-е и 80-е гг. прошлого века СССР со стороны США гонка вооружений отрицательно сказалась на технологическом развитии гражданских отраслей экономики России, так как основной потенциал предприятий ВПК находился в России. Непродуманные реформы перехода России на рыночную экономику в 90-е гг., включая бездарно проведенную приватизацию (в интересах чиновников), с одной стороны, не позволили провести конверсию предприятий ВПК, с другой стороны, создали условия для банкротства, не успевших адаптироваться к рыночным отношениям, многих предприятий промышленности гражданского сектора, (при открытии внутреннего рынка) из-за их низкого уровня конкурентоспособности.

В условиях современного экономического кризиса из стран БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай) наибольший урон понесла Россия (рис. 1). Из приведенных данных видно, что спад объема ВВП в России в 2009 г. составил 7,9%, в то же время в Китае этот показатель возрос на 8,7%.

Реалии современной российской экономики таковы, что отечественные производители не проводят модернизацию средств производства и работают на накопленных и практически не обновляемых с советского периода развития страны основных фондах. В этой связи при сохранении текущих тенденций развития экономических процессов в среднесрочной перспективе (в ближайшие 5–8 лет) реально прослеживается фактически полное изнашивание производственных фондов, и как следствие, свертывание производственных процессов. А учитывая то, что источником содержания социальной сферы (здравоохранения, образования, культуры и др.) и населения региона является национальный доход, производимый региональными предприятиями, то усугубление экономической ситуации закономерно повлечет за собой дальнейшее обнищание населения страны.



* Предварительные данные

** III квартал 2009 г. к III кварталу 2008 г.

*** По Китаю авторская версия

**** На конец периода к концу предыдущего периода

Рис. 1. Важнейшие экономические показатели стран группы БРИК за 2009 г. прирост (снижение), % к предыдущему периоду [1]

На рис. 2 приведена структура доходов работающих россиян, из которой видно, что общая доля низкообеспеченных, ниже прожиточного уровня и ниже прожиточного минимума составляет 92,6%.

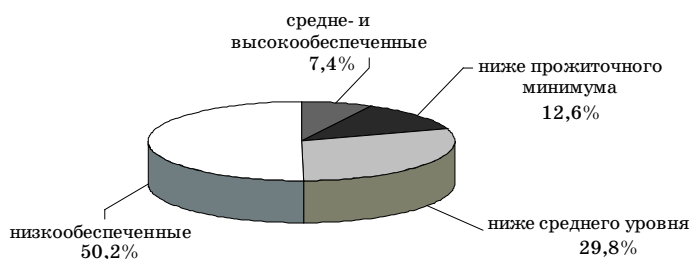


Рис. 2. Структура доходов работающих россиян, % [1]

В 2009 г. по сравнению с 2008 г. уровень наиболее нуждающихся (рис. 3) вырос на 0,9% процентных пункта. Низкий уровень жизни населения России является главным сдерживающим фактором развития человеческого капитала и физического капитала, и следовательно модернизации экономики страны, а также соответственно низкого уровня производительности труда.

Оставшиеся несколько лет до начала периода масштабного выбытия полностью изношенных средств производства предприятий, накопленных в более благоприятной экономической ситуации в истории России, является временем когда еще можно предотвратить крупномасштабный экономический кризис, выработать инструменты модернизации основных производственных фондов предприятий, разработать мероприятия по активизации инвестиционных и инновационных процессов, создать механизм по формированию рыночной (включающей трудовую, экономическую, страховую и др.) культуры у населения как основной экономической единицы, с которой и начинаются все социально-экономические процессы в регионе.

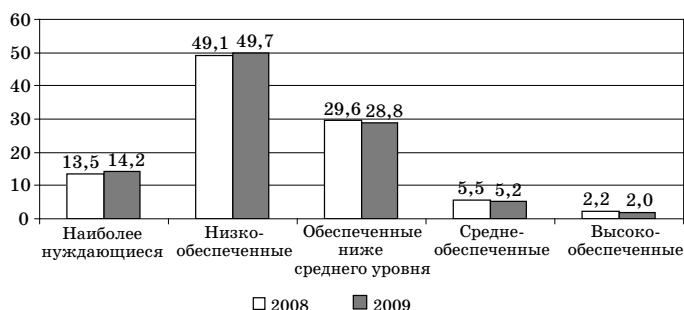


Рис. 3. Распределение населения по доходам, % [2]

Учитывая, что Россия по историческим традициям, является страной с преобладающим государственным сектором, во многом предопределяющим развитие ситуации в стране, то в основе организации и проведении процессов социально-экономического развития должны стоять органы государственной власти и управления, и прежде всего, их региональная составляющая — региональные власти.

Одним из важнейших разделов антикризисной программы социально-экономического развития регионов должен быть раздел, посвященный повышению эффективности функционирования финансового механизма. По своей экономической сущности финансовый механизм нередко относят к категориям, которым императивно присущи государственные организационные принципы. И действительно, в современных условиях переходной экономики России финансы остаются единственным реальным инструментом регулирования социально-экономических процессов в стране: только за счет налоговой политики, системы финансирования го-

сударственного заказа, управления банковской, фондовой и страховой системами удастся регулировать экономические процессы в регионах и в стране, а также можно создать благоприятные экономические условия для модернизации экономики.

Экономический кризис следует рассматривать как нарушение саморегулируемых пропорций воспроизводства, что приводит к падению производства, недогрузке производственных мощностей, росту безработицы, сокращению потребления, и как следствие, нарушению в денежно-кредитной и валютно-финансовой сферах. Кризисные экономические явления присущи как национальным экономикам, так и мировой (глобальной) экономике. При этом чем выше масштаб экономики страны и ее конкурентоспособность, тем большее влияние она оказывает влияние на развитие экономического кризиса мировой экономики.

Следует отметить, что глубокий экономический кризис в СССР в конце 90-х гг. прошлого века привел к глубокому политическому кризису и распаду государства. Негативные последствия этого кризиса сказывается во всех бывших Союзных республик (включая Россию) по сей день.

Современный мировой финансовый кризис затронул все страны интегрированные в мировую экономику. К сожалению, ни один эксперт не может сейчас достоверно сказать ни о глубине и продолжительности протекания кризиса, ни о том, как дальше будет развиваться ситуация.

Оценить уровень и последствия мирового финансового кризиса можно, только зная реальные масштабы происходящих явлений. Большинство экспертов судят весьма поверхностно о масштабах кризисных явлений, поскольку не обладают реальной объективной информацией. Приведем лишь такой пример. По оценке Всемирного банка (ВБ) мировая реальная экономика может произвести продукции в год на 53 трлн дол., данная цифра фигурирует во многих отчетах ВБ и МВФ. Каковы же совокупные размеры обращаемого капитала, включая различные ценные бумаги, эмиссию доллара США, Евро, других конвертируемых валют, сказать очень сложно, поскольку никаких официальных цифр по этому поводу нет. Многие зарубежные эксперты отмечают, что только общая сумма сделок равна приблизительно 300 трлн дол., т.е. денежный капитал в 5,7 раза превышает объемы мировой реальной экономики. Некоторые экономисты данное состояние глобальной экономики характеризуют как коллапс спекулятивно-виртуальных денег, который образовался в

результате многократного оборота товаров на биржевых торгах, прежде всего в США.

Это говорит о том, что глобальный финансовый кризис может стать перманентным.

Значительное тормозящее воздействие на модернизацию экономики России будет оказывать внешний долг России (рис. 4) и дефицит бюджета (рис. 5). В тоже время России удалось сохранить высокие международные резервы (рис. 6), что служит стабилизирующим фактором экономического развития.

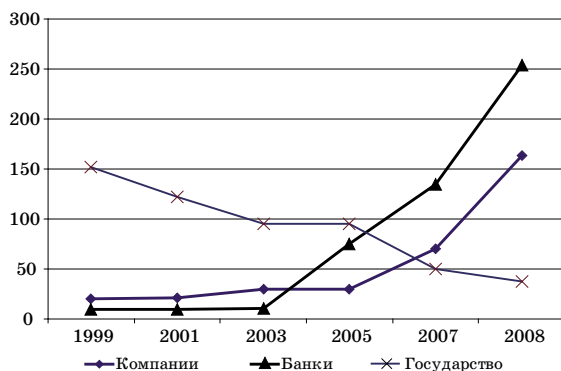


Рис. 4. Рост внешнего долга России в 1999–2008 гг., млрд р. (по данным Института экономики переходного периода)

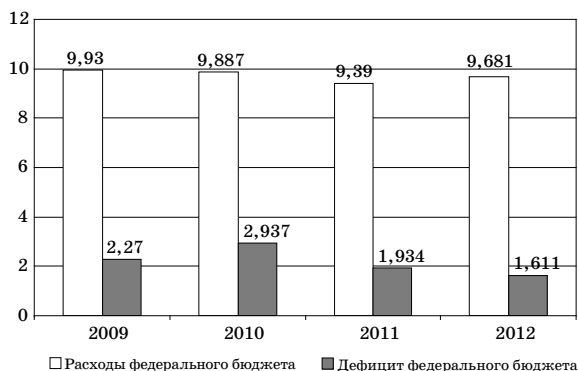


Рис. 5. Расходы и дефицит федерального бюджета РФ, трлн р. (по данным Минфина РФ)

Глубина кризисных разрушений зависит как от конкурентоспособности и устойчивости каждой национальной экономики, так

и от мер по адаптации к кризису и по оказанию ему противодействия, осуществляемых правительствами государств. Высокая устойчивость к кризису Китая объясняется тем, что правительство обеспечило проведение модернизации экономики, которая стала самодостаточной и на 95% обеспечивает постоянно растущий внутренний спрос. Кризис во многом сходен со стихийным бедствием: от урагана прежде всего пострадают менее устойчивые конструкции, а период восстановления будет зависеть от резервов системы и эффективности управления восстановительными работами. Здесь следует отдать должное российскому правительству, которое оперативно реагирует на кризисные явления.

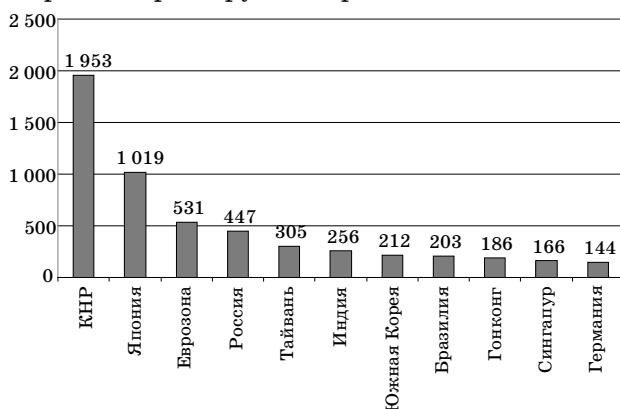


Рис. 6. Самые большие международные резервы, млрд дол. (по национальным статистическим данным за 2009 г.)

Правительство РФ стало принимать срочные меры по предотвращению самых негативных последствий кризиса, включая разработку программных антикризисных мер и прежде всего — снижение безработицы. Следует отметить, что в очередной раз приходится признать необходимость регулирования экономики со стороны государства. К сожалению, набор мер реагирования весьма ограничен, во многом он зависит от размера стабилизационных резервных фондов государства. Правительством России оперативно внесены изменения в федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Теперь возмещение по вкладам в банке, в отношении которого наступил страховой случай, выплачивается вкладчику в размере 100% суммы депозита, но не более 700 тыс. р. (раньше было 300 тыс. р.). Это позволяет населению быть уверенным в возврате своих вкладов,

минус лишь в том, что данная правовая норма не страхует вклады от инфляции и девальвации рубля.

Своевременно внесены изменения в закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» о предоставлении Центральным банком кредитным организациям, имеющим рейтинг не ниже установленного уровня, кредитов без обеспечения на срок не более шести месяцев. Это позволило Центральному банку осуществить поддержку текущей ликвидности самых устойчивых и динамичных банков РФ.

В середине октября 2008 г. вступил в силу федеральный закон «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации». В целях обеспечения возможности предоставления Внешэкономбанком кредитов Центральный банк РФ размещает в нем депозиты на общую сумму 50 млрд р. На депозиты сроком до 31 декабря 2019 г. в этом же банке размещаются и средства Фонда национального благосостояния (на сумму 450 млрд р. по ставке 7% годовых). Кроме того, Центральный банк РФ предоставляет Сберегательному банку Российской Федерации субординированные кредиты на сумму 500 млрд р. на срок до 31 декабря 2019 г. по ставке 8% годовых, на увеличение собственного капитала банка, что повышает его финансовую устойчивость.

Правительства большинства развитых и развивающихся стран мира вынужденно прибегают к методу регулирования абсолютно нерыночного способа, оказывая поддержку банковскому сектору, причем первыми помощь во всех странах (прежде всего в США) получили крупнейшие банки. Хотя компетентные специалисты нередко говорят о том, что мировая экономика пострадала во многом вследствие просчета и необоснованных притязаний на получение сверхприбылей крупных финансовых магнатов. При этом именно им снова помогают правительства всех стран мира, причем помощь оказывается за счет всех налогоплательщиков, в том числе за счет широких слоев населения.

Сразу же возникает вопрос о справедливости и эффективности данного решения. Является ли это коллективным заблуждением либо единственно возможным сценарием смягчения кризиса? На наш взгляд, гораздо более грамотным решением представляется обещанное министром финансов Алексеем Кудриным предоставление субординированных кредитов 100 российским банкам на общую сумму 950 млрд р. сроком на пять лет. При этом целесообразно ввести целевой характер использования кредитов на креди-

тование модернизации предприятий регионального сектора экономики на основе проектного подхода.

К сожалению, нельзя рассчитывать, что проблемы финансирования реального сектора экономики можно будет решить только с помощью предоставленных банкам кредитов. Во-первых, далеко не все банки получили либо получают государственную поддержку. Во-вторых, думается, что не все банки, получившие финансовую помощь правительства, в полном объеме направят ее в реальный сектор экономики, сохраняя кредитные линии хотя бы для самых конкурентоспособных и финансовоустойчивых крупных корпораций. В этой связи представляется необходимым со стороны государства введение правил для банков, получивших поддержку, осуществлять кредитование, прежде всего, модернизируемых предприятий реального сектора экономики независимо от их форм собственности и размеров. Можно предположить, что банки, получившие «антикризисные вливания», постараются изменить структуру клиентов. Сегодня эти банки находятся в выигрышном положении, они имеют возможность для привлечения на свои «кредитные площадки» устойчивых крупных клиентов из других банков, оказавшихся без поддержки. Причем для снижения рисков кредитование в первую очередь будет предлагаться смешанным частно-государственным компаниям, а во вторую очередь — частным, что обуславливает необходимость разработки механизма предоставления государственных гарантий частным предприятиям при проведении ими модернизации.

Классик теории кризисов Йозеф Шумпетер еще в начале XX в. выявил, что наряду с негативными последствиями любой экономической кризис оказывает положительное влияние на политику, которую будут проводить субъекты государственной власти. Благоприятная конъюнктура на внешних рынках и приток иностранных капиталов больше не смогут быть, как в предыдущие пять–семь лет, главным источником роста российской экономики. Сегодня нужно начать менять ее структуру, с приоритетом импортозамещения, постепенно наращивая сектор обрабатывающих производств и сельскохозяйственное производство.

Следует отметить, что в стратегии развития России до 2020 года выбраны правильные ориентиры развития экономики страны на основе внедрения инновационных технологий и повышения производительности труда, что позволит повысить конкурентоспособность отраслей и снизить импортную зависимость, а также сырьевой экспорт.

Наверное, нет оппонентов в вопросах значимости темпов развития реального сектора экономики, определяющего уровень жизни населения. Зато нет единства в вопросах сохранения положительной динамики данного сектора экономики. На наш взгляд, требуется срочное осмысление необходимости уменьшения налогового бремени реального сектора экономики. Прежде всего это касается НДС, который целесообразно уменьшить минимум на 30%, это бы позволило оставлять в реальном секторе экономики более 300 млрд р. в год. Данные дополнительные собственные инвестиции смогли бы существенно улучшить состояние реального сектора экономики и прежде всего малого и среднего бизнеса. При этом мы не оспариваем антикризисных мер правительства, направленных на поддержку банков, которые являются финансовой кровеносной системой, но одних этих мер, к сожалению, уже недостаточно.

Классический выход из экономического кризиса происходит благодаря действию двух основных механизмов экономической политики:

- государственная антикризисная политика (проведение которой мы сегодня и наблюдаем со стороны нашего правительства, об эффективности и глубине этих мер воздействия говорить пока еще рано);

- реструктуризация частных капиталов, капитализация в реальном секторе экономики спекулятивных денежных средств, обеспечение инновационной направленности новых проектов (данные проявления в отечественной экономике весьма незначительны, поскольку малый и средний бизнес еще недостаточно развит, а крупный бизнес предпочитает инвестировать в отечественную экономику лишь часть своих средств). При этом следует иметь в виду, что в условиях глобального финансового кризиса существенно возрастает степень инновационных финансовых рисков предпринимателей из-за неопределенности экономической ситуации, что снижает их инвестиционную активность.

Полагаем, что, из-за меньшего уровня инвестиционной емкости и меньшей финансовой обеспеченности отечественной экономики, кризис в России будет иметь несколько иное течение, чем в развитых странах. Безусловно, отток иностранных инвестиций снизит уровень деловой активности в ряде отраслей экономики, и прежде всего в строительном секторе (из-за снижения (замораживания) ипотечных кредитов нуждающимся в жилье гражданам), и в новых инновационных отраслях экономики, но не ока-

жет такого катастрофического воздействия на темпы роста, как в ряде развитых стран, поскольку во многих секторах экономики не было больших иностранных инвестиционных вложений. Темпы прироста нашей экономики не были настолько высокими, чтобы торможение было таким ощутимым, как в развитых странах. Хотя здесь есть одно коварное «но»: частные капиталы всякой инвестиционно обеспеченной, развитой экономики начинают искать более эффективные ниши. Скорость выхода из кризиса во многом сопряжена с перепрофилированием частных капиталов, под воздействием конкурентных преимуществ видов деятельности в условиях глобализации экономики.

Именно в период кризиса экономика каждого развитого государства переходит на более инновационные пути развития, реализуются принципиально новые проекты. Й. Шумпетер, Н.Д. Кондратьев, К. Жугляр, Дж. Китчин и другие исследователи кризисов справедливо отмечали, что большинство открытий и внедрений технических новшеств осуществляется в фазе выхода экономики из кризиса. Механизм саморегулирования частных капиталов заставляет их искать новые, более совершенные ниши, особенно это касается спекулятивных капиталов и капиталов посреднических структур, которые вследствие увеличения риска полного обесценивания устремляются в инновационные незанятые ниши экономики. В нашей стране таких свободных капиталов практически нет, а если и есть, то эти крупные частные капиталы устремляются в экономики других, более развитых государств. В этой связи какого-либо инновационного прорыва без регулирующих финансовых мер государства ждать не приходится. Выход здесь только один: либо мы полностью полагаемся на государственные инвестиции в инновационные сектора экономики, либо создаем механизмы удержания крупных капиталов в отечественной экономике (на простые патриотические призывы надеяться в этом вопросе не приходится). Можно мечтать и о нахождении стимулов для привлечения иностранных капиталов, что в периоды глобальных кризисов для экономики не развитых государств является проблематичным.

Список использованной литературы

1. URL: <http://www.eg-onleni.ru>.
2. URL: <http://www.trud.ru>.

КРИЗИС, ПРОДУКТ КИТАЙСКОГО МЕРКАНТИЛИЗМА

Своей политикой положительного сальдо торгового баланса Китай создаст трудности американцам и спровоцирует мировой кризис. Существует относительно давний союз между палачом и его жертвой; президент Никсон, толком не оценив всех его последствий, заключает в 1978 г. пакт с дьяволом. Возникший в результате этого более или менее прочный политический сговор, фактически приведет к образованию сговора экономического, жертвой которого станет японский союзник. Это означает, что, в действительности, Китай обрисовывается в 1990-е гг. для американских капиталов, а также для других, но в меньшей степени, как подлинное Эльдorado со своими низкими зарплатами и заниженным валютным курсом.

Расширяющиеся субподрядные отношения, которые касаются крупных мировых фирм, позволяют этим фирмам получать баснословные нормы прибыли. Таким образом, в начале 2000-х гг. будет установлена 15-ти процентная норма рентабельности, которая коснется также сферы услуг. Это приведет к мощному движению деиндустриализации и растущему дефициту внешнеэкономических связей. Потеря конкурентоспособности рабочих мест в промышленности Соединенных Штатов и одновременное требование высокого коэффициента отдачи капиталов приведут банки и американские власти к авантюристическому поведению в финансовой и денежной сфере, которое позволит, после краха интернетовского пузыря, предоставить четырехлетнюю отсрочку (2003/2007) американской экономике. Кризис, начало которого восходит, по нашему мнению, к 2001 г. (вступление Китая в ВТО), начинает проявляться в 2007-м г.: кризис недвижимости, кризис титризации (конверсии займа в ценные бумаги), банковский кризис, биржевой кризис и наконец, спад деловой активности.

Широкое китайское участие в финансировании дефицита американского государственного бюджета, которое позволило поддерживать процентные ставки на низком уровне, вместо того, чтобы предоставить положительную возможность, стало скорее капканом, наркотиком, нежели лекарством. Если бы практика, имевшая место в последние годы, возобновилась, будущее могло бы быть мрачным для большинства стран мира.

1. В начале был Никсон.

Если теперешний кризис является продуктом меркантилистской политики Китая, следует понять, как ему удалось проводить такую политику; для этого надо восстановить положение вещей, динамику мировых событий за несколько последних десятилетий в свете роли доминирующей державы, Соединенных Штатов.

Американский президент окажет решающее влияние на долгосрочное будущее своей страны: Ричард Никсон (1969–1974). Определенным образом, именно в течение его президентского мандата будет инициирован сложный процесс, который позволит Китаю развивать экономическую практику, приведшую к теперешнему кризису. Два решения, принятые во время его президентства, приобретут особую значимость: установление отношений с коммунистическим Китаем в 1972 г., отмена обратимости в золото доллара для иностранных государств (1971) и Бреттон-Вудской системы взаимного валютного контроля (1973).

Отношения с Китаем, союз, приуроченный к случаю, который не называет своего имени перед лицом, вызывающей беспокойство, мощи Советского Союза¹ в контексте войны во Вьетнаме, отвечает политической целесообразности; позднее, с открытием Китая к мировой торговле эти отношения будут приобретать все более экономический характер. Президент Никсон несомненно надеялся постепенно превратить Китай в «обыкновенную» капиталистическую страну: это было началом американских иллюзий, поскольку китайцы рассчитывали сохранить свою тоталитарную организацию.

«Конец» Бреттон-Вудской системы будет иметь первостепенное значение: начало плавающих валютных курсов позволит Японии, начиная с 1975 г., в полной мере развернуть свою меркантилистскую политику, а конец конвертируемости в золото доллара отныне позволит Соединенным Штатам больше не заботиться о своем торговом дефиците; что не означает, что они перестанут думать о конкуренции с иностранными товарами, особенно с японскими, а совсем наоборот! Тем не менее, в это время, Япония будет изменять методы своей протекционистской политики: она начнет практиковать свой плавающий валютный курс «dirty floating»;

¹ «Вашингтон проделал большой путь с того момента, когда в 1964 г. рассматривалась возможность проведения, совместной с СССР, превентивной военной операции, чтобы остановить ядерное развитие Китая» (цит. по: [3, с. 627]).

ее, постоянно меняющийся, валютный курс будет в действительности определяться интервенциями своего центрального банка.

2. Конкуренция с японскими товарами и кризис в Японии.

В период между 1975 и 1985 гг. японская конкуренция становится опасной для западных стран: окончание роли МВФ как жандарма валютных курсов позволит ее продукции длительное время конкурировать с американскими и европейскими товарами по причине недооценки валютного курса иены. Ушло то время, когда Япония рассматривалась как важная страна лишь в ее качестве нужного союзника США в Азии, и когда к ее экономике относились с некоторой снисходительностью; ее технологический уровень, «японское чудо» как говорят некоторые, позволяет отныне ее товарам конкурировать с товарами всего мира.

Это касается не только текстиля и других изделий с низкой стоимостью: это касается отныне судостроения, вело- и мотопромышленности, автомобильной промышленности, электроники, фотографии, электробытовых приборов и т.д. Япония ведет эффективную меркантилистскую политику: она экспортирует много товаров и капиталов, что позволяет ей внедрять широкое разделение труда, в основном в Азии, и, таким образом, обеспечивать у себя большой рост доходов даже несмотря на то, что по данным оценкам уровень ее зарплат является относительно низким и стабильным по сравнению с зарплатами западных стран.

Положительное сальдо торгового баланса является результатом соединения относительно низких зарплат, невысоких процентных ставок и, особенно, сильно заниженного валютного курса¹; оно позволяет или облегчает интервенции Центрального банка на рынке валютных курсов и, в то же время, экспорт капиталов, позволяющих расширять сферу действия японских капиталов.

С точки зрения повторяемости, в то время, это было столь же справедливо как по отношению к Германии, так и по отношению к Японии, процентные ставки ниже, чем в других странах (на Западе) то же самое касается заработной платы; когда в паритете валюты происходят изменения, это всегда направлено в сторону повы-

¹ Для того, чтобы обменный курс иены оставался заниженным, надо чтобы положительное сальдо торгового баланса сопровождалось вывозом капиталов, что поощряется. Если этого недостаточно, Банк Японии берет на себя обязанность, путем повторяющихся интервенций, стабилизировать иену; она первой изобрела практику «плавающего курса», с контролируемым колебанием.

шения стоимости по отношению к другим валютам¹, что является признаком недооценки.

Конференции большой пятерки (Б5), состоявшиеся в Плаза и Лувре в середине 80-х гг., обяжут Японию пересмотреть свою политику, чтобы уменьшить положительное сальдо внешнеторгового баланса и поднять обменный курс своей валюты, что и будет сделано. Для этого Японии потребуется решиться на либерализацию условий ввоза капиталов, с тем, чтобы эти поступления могли способствовать повышению ее валютного курса. В то же время ей придется согласиться на увеличение своих государственных расходов, для того, чтобы больше сбережений страны направлялось на занятость в национальной экономике и позволяло сокращать потоки вывозимых капиталов, которые способствовали поддержанию курса иены на очень низком уровне. Кроме этого, и это очень важно, Банк Японии обязуется в течение всего периода воздерживаться от интервенций.

Японское правительство действительно подчинилось этим условиям, но очень неохотно; для этого оно будет проводить денежную политику, призванную сдерживать рост валютного курса иены, обусловленный предыдущими мерами, которые заключались в установлении очень низких процентных ставок... Это не даст ожидаемых результатов в плане обмена, поскольку иена несмотря ни на что будет продолжать повышаться в цене, оставаясь заниженной, но это определит быстрое развитие кредитования и приведет экономику страны на путь недвижимой и биржевой эйфории. Это станет также великим днем национальной гордости: взлет стоимости недвижимости, не вызывающий такого же роста инфляции, будет представлять собой настоящий вызов победителю в войне 1945 года. К сожалению, эйфория продолжалась недолго: правительство должно было наконец решиться, без сомнения слишком поздно, на повышение процентных ставок. Это привело к тому, что мыльный пузырь лопнул в 1990 г.

Но даже когда, после двух тяжелых лет, Япония находилась на пути, ведущем ее к восстановлению своей экономики, Администрация Клинтона преднамеренно спровоцирует очень сильный рост иены по отношению к доллару в период между 1992 и 1995 г.; в то же самое время, в 1994 г., Китай сильно девальвирует свою валюту: это будет во многом способствовать новому промаху Японии в 1997 г.

¹ Отсюда название «сильная валюта»: сильными валютами являются те, которые, будучи недооцененными, имеют возможность расти в цене.

С точки зрения Соединенных Штатов, у Японии был большой недостаток по сравнению с Китаем: она была конкурентом, тогда как Китай предположительно был субподрядчиком без больших амбиций, позволявшим американским транснациональным корпорациям извлекать огромные прибыли.

3. Китай, Эльдorado для капитала, причина американской деиндустриализации.

Американские и европейские фирмы, также как японские фирмы, но может быть с небольшой разницей во времени, будут инвестировать в странах Азии и в то же время прибегать там к широкому использованию субподрядчиков. В целом, зарплаты в этом регионе низкие, особенно в Таиланде, в Индии, в Малазии, на Филиппинах и т.д. Однако, в Китае, с учетом огромной недооценки валютного курса, для американских фирм речь идет о «фантастических» трудовых издержках! Китай, таким образом, сильно выделяется среди других азиатских стран.

С тех пор, существуют основы для глубокого сговора между быстро развивающейся китайской олигархией, коммунистической партией и новыми капиталистами, и американской промышленной и финансовой олигархией (и, в более широком смысле, с капиталом «промышленноразвитых» стран). Вторые владеют технологиями производственных процессов и доступом к конечному спросу, первые владеют рабочей силой, действующей в неслыханных условиях¹!

Начиная с 1980 гг., и еще больше в 1990-е гг., субподрядные операции будут развиваться в Китае, позволяя извлекать баснословные прибыли одним и другим: некоторые крестьяне с рисовых полей в окрестностях Кантона станут миллиардерами за пятнадцать или двадцать лет, западные фирмы смогут, благодаря фантастическим прибылям от субподрядных операций, получать 15-ти процентную глобальную норму прибыли! Это даже станет «нормой» рентабельности капитала для крупных фирм в начале 2000 г.: 15%! Такая норма будет установлена, и это не случайно, в

¹ Если предположить, что покупательная способность неквалифицированных работников была бы одинаковой в Китае и Индии, плюс процент недооценки обменного курса 66% для Китая и (всего лишь) 33% процента для Индии, то в результате доля труда в стоимости продукции для западного распорядителя была бы в Китае на половину меньше, чем в Индии. Разумеется, это фиктивные данные, но они, тем не менее, указывают на значимость недооценки валютного курса.

то самое время, когда Китай вступит в ВТО, в 2001-ом г. Со всеми вытекающими из этого последствиями [6]¹.

С подобными прибылями операции быстро приобретают массовый характер: положив, таким образом, начало процессу деиндустриализации, сначала Северной Америки, затем Европы и даже Японии.

В 1990-е гг. эта деиндустриализация не слишком заметна, она, так сказать, невидима. Фирмы упраздняют производственные линии, которые переводятся в Азию, они упраздняют также рабочие места, но, в то же время, они душат свои научно-исследовательские кадры или менеджмент. И, с другой стороны, даже если промышленные фирмы в целом теряют рабочие места, это не страшно, говорят нам большинство экономистов, это попросту иллюстрирует большое движение тертьеризации² развитых обществ. Одновременно это является проявлением международного разделения труда, полезного для всех: развитым нациям — научно-исследовательская деятельность и проектирование, развивающимся странам — производство! Историк антрополог Эммануэль Тодд описал это движение деиндустриализации, уже набравшее обороты в 2000 г. [8]³, подчеркнув его вредоносность и дестабилизирующий характер для общества. До него, американские авторы Р. Бернштейн и Р. Мунро также показали его опасность в замечательной книге, написанной в 1997 г., «Надвигающийся конфликт с Китаем» [2].

Не понятно, как можно было бы остановить это движение, если китайский валютный курс остается заниженным и если Соединенные штаты и другие страны вместе с ними не принимают мер защиты. Сегменты субподрядного производства будут продолжать расширяться; вслед за производством промышленных товаров наступит очередь производства машин и оборудования (включая самолеты, атомные станции и др.), затем очередь научных исследований и развития. Впрочем, такой является констатация, кото-

¹ Автор показывает, что эта норма 15% появилась примерно в 2000 г. Он не дает однако этому другого объяснения как проявление удивительной алчности инвесторов. По нашему мнению, понадобился Китай с его валютным курсом и своими зарплатами, для того, чтобы 15% коэффициент отдачи капитала стал достижимым.

² «Концепт» тертьеризации это всего лишь поддельное понятие, которое ничего не объясняет, аналогичное «усыпляющему свойству» Мольера...

³ Он цитирует как раз правительственную статистику из «Бюро экономических анализов», которое в 2000 г., которое относит 15,9% ВВП отраслям перерабатывающей промышленности и 19,6% комплексу «финансы, страхование, недвижимость».

рую делают Бернштейн и Мунро: «No matter at what level they are applied, all of China's export subsidies distort trade relations with China's largest customer, the United States. But even as it subsidizes certain industries, including some that operate at a loss, China is becoming increasingly sophisticated in focusing its subsidies on higher-value-added exports, which are then priced artificially low in the American market, unfairly undercutting what would otherwise have been competitive American-made products. This is one of the more direct ways in which China has learned from earlier Japanese industrial strategy. The method has produced a rapid shift in the nature of Chinese exports, away from low-wage, labor intensive activities and toward more high-tech, value-added ones. And so, popular perception to the contrary, the share of the American trade deficit with China represented by cheap products made by cheap labor has been declining steadily since 1990» [2, с. 138].

В этих условиях хорошо понятна природа политической оппозиции, которая может сегодня проявиться в Соединенных Штатах, а точнее внутри самой демократической партии. На первых порах, «китайское пари» было широко поддержано американским политическим классом: Никсоном и Республиканцами, которые были его авторами, и Демократами, которые пошли следом за ними.

Однако, довольно быстро начинают появляться трещины. Американские промышленники желали, раз и навсегда, положить конец конкуренции японских товаров и уже предвкушали с определенным упоением размеры прибылей, которые можно было бы получить от сотрудничества с Китаем. В 1992-м г., в год президентских выборов, уходящий президент, господин Буш (отец) принимает решение продать сто пятьдесят боевых самолетов F16 Тайваню из соображений поддержания стабильности в Азии, а также может быть потому, что такая сделка означает важную производственную деятельность для штата Техас. Это решение было плохо воспринято в Пекине. Все произошло так, как если бы про — китайское лобби промышленников, по наущению их китайских деловых партнеров решило скомпрометировать переизбрание, которое казалось само собой разумеющимся, уходящего президента. Американская олигархия думала о своих прибылях: ей нужно было защитить себя от японской конкуренции и иметь в то же время хорошие отношения с Китаем. Следовательно, она желала избрания кандидата, способного преследовать две этих цели; тогда она вводит в борьбу третьего кандидата, господина Перота, что привело к избранию Билла Клинтона. Два мандата

Клинтону соответствовали ожиданиям: японская «угроза» была устранена, вступление Китая в ВТО было организовано без всяких беспокойств, касающихся валютного механизма Китая; Клинтон дал американский зеленый свет вступлению Китая в ВТО в конце 1999 г. и в конце 2001 г. Китай вступил официально. Таким образом, Клинтон хорошо расплатился двумя имплицитными манда-тами, предоставленными ему американской олигархией. И только во время двух президентских сроков Буша младшего в Конгрессе и внутри профсоюзов начали раздаваться голоса, обращающие внимание на влияние валютного курса Китая на американскую экономику. Деиндустриализация начинает сурово давать о себе знать: закрытие промышленных предприятий, рост уровня безработицы, тенденция к снижению размеров заработной платы.

4. Требование 15% коэффициента отдачи капитала.

Развитие промышленного субподряда, в основном с Китаем, позволяет капиталам иностранных промышленных групп повышать свою стоимость на базе 15% в год и в то же время он приводит к деиндустриализации. Но куда же могут пойти американские капиталы?

Промышленная деятельность в самих Соединенных Штатах становится менее конкурентоспособной: за одним исключением, она не предоставляет хорошей возможности для капиталов, желающих самоинвестироваться; промышленная деятельность американских фирм за пределами Соединенных Штатов представляет собой очевидную привлекательность именно в Китае. Однако, в этом случае не все так просто: китайцы разрешают ввозить к себе капиталы не иначе как через создание «совместных предприятий», в которых иностранный капитал всегда составляет меньшинство, но не всегда имеет хорошую доходность; взамен китайцы требуют доступ к технологиям; с другой стороны, китайское законодательство и особенности его применения оставляют много места для произвола, когда речь заходит о деловых спорах.

Поскольку не все американские капиталы, предназначенные для инвестирования, могут перемещаться за границу, у многих из них остаются возможности для вложения внутри самих Соединенных Штатов; но не в промышленность¹, а в виды деятельности,

¹ В 2006 г., комплекс «сельское хозяйство, добывающая и перерабатывающая промышленность» представляет менее 15% ВВП Соединенных Штатов, тогда как комплекс «финансы, развитие, недвижимость» превышает 20% (источник: Бюро экономических анализов).

которые бурно развивались в последние годы: строительство, торговлю, услуги.

Таким образом, важно, чтобы деловая активность, любая деловая активность, могла отныне иметь 15-ти процентную капиталоотдачу. Это стало нормой. Торговля, услуги (точнее финансовые услуги) и сделки с недвижимостью бурно развиваются, что с лихвой компенсирует упадок промышленности. Поскольку дефицит внешнеторгового баланса является препятствием для экономического роста, проводимая экономическая политика заключается в стимулировании внутреннего спроса с целью компенсации препятствий макроэкономического характера и достижения приличных темпов роста ВВП, порядка 3,0–3,5% в год.

Внутренний спрос будет тем легче стимулировать, чем сильнее будет действовать «эффект богатства», создаваемый в результате увеличения собственности. Извлекаемые прибыли определяют всплеск биржевой активности, которая побуждает население расходовать больше: предметы повседневного спроса, товары длительного пользования (автомобили, электробытовая техника, музыкальные центры, компьютеры, и т.п.), жилье. Кредиты пользуются широким спросом: кредиты на недвижимость, кредиты на приобретение потребительских товаров или бытовой техники. Все это определяет очень быстрое развитие сектора «банки-страхование»: по объему деловой активности, а также, хотя и в меньшей степени, по количеству занятого персонала; добавленная стоимость на одного работающего в этом секторе возрастет, как и прибыли, которые смогут соответствовать норме 15%. Уменьшение государственного вмешательства в этот сектор очень сильно этому поможет. Отмена Б. Клинтоном в 1999 г. «Glass-Steagall banking act» от 1933 г., который регулировал разделение деятельности коммерческих и деловых банков, сыграет не маловажную роль¹.

В секторе крупной торговли тоже, по образу его ведущего предприятия Wal Mart, будет отмечаться большое увеличение числа служащих и еще больший рост прибылей. В конце 1990-х гг. Китай предлагает не только исключительно интересные возможности субподрядов американским промышленникам, но также, и это являет-

¹ Речь идет о важном решении, которое окажет влияние на ход кризиса; поддержанное республиканцем А. Гриншпаном, руководителем ЕФР, по совету Роберта Рубина, секретаря Казначейства, в конце президентства Б. Клинтона. Отметим, это указывает на тесные связи между Высшей администрацией и деловыми кругами, что Р. Рубин станет, уже на следующий день после голосования, вторым номером в Сити-Банк!

ся относительно новым, большое количество конечных продуктов по чрезвычайно низким ценам для импортеров. В этих условиях, крупные торговые центры, которые все больше обращаются к китайскому импорту, находят возможность совместить постепенное снижение продажных цен в Соединенных Штатах на промышленные товары потребления со значительным повышением своих прибылей: здесь также соблюдается «норма» 15%, и даже выше.

Дешевый кредит, одновременно с эффектом богатства, вытекающим из изменения биржевых цен, вызовет бум недвижимости, важный как для операций с недвижимостью, так и для эффекта богатства, который они усиливают.

В конце этого века, кажется, что все идет как нельзя лучше в экономике Соединенных Штатов; дело в том, что в дополнение ко всему упомянутому, существуют «новые технологии» и «новая экономика». Происходит молниеносный взлет биржевых цен НТИС (Новые Технологии Информация и Связь); это связано с реальным фактом: информационные технологии распространяются во всех сферах человеческой деятельности. В то же время, производственная деятельность, которая с ними ассоциируется, систематически осуществляется субподрядчиками в Азии, при этом не происходит сокращения кадров в Соединенных Штатах, Японии или Европе, настолько сильным является глобальный рост в секторе или скорее в соответствующих секторах. Этот рост и это массовое обращение к азиатскому субподряду, а именно китайскому, определяет очень сильное увеличение прибылей, что будет способствовать образованию «пузыря»¹, который будет называться, когда он лопнет, «Интернет пузырем».

Тем не менее, в конце мандата Б. Клинтона, наступает время эйфории; многие экономисты, с большой уверенностью в их методах перспективного прогнозирования, «теоретизируют» о новой экономике, основанной на НТИС и о создании нематериальных благ². В «теоретических» представлениях, которые имеют широ-

¹ «Пузырь» станет также результатом ожидания прибылей, которые являются ожиданиями экономических субъектов: эти ожидания иногда будут отличаться безумным оптимизмом из-за окружающей эйфории; коэффициент доходности иногда будет очень высоким: 30, 40, 50, 80 и даже выше!

² Как не вспомнить о рекомендациях нашего мэтра, Мориса Аллэ? Поступать так, чтобы зарплата экономистов, по меньшей мере, тех, кто делает прогнозы, рассчитывалась на базе обнаруженных отклонений между прошлыми прогнозами и достигнутыми результатами... !

кое распространение, «постиндустриальные общества»¹ будут обществами информации и знаний; конечно можно допустить, что нужны еще компьютеры и весь комплекс оборудования, которые надо изготовить, но об этом говорят довольно мало: эти обязанности будут возложены на «маленькие руки» в странах «с развивающейся экономикой»; Соединенные Штаты, Европа, Япония призваны обеспечивать экономический рост на основе этих информационных технологий и высококвалифицированных кадров, востребованных этими технологиями.

Биржевой крах 2001 г. не меняет существенным образом тип развития, набросанный в предыдущей части². Речь идет, тем не менее, о большом треске в здании мировой экономики, который обнаруживает много вещей, касающихся американской экономики, для тех, кто умеет наблюдать. Мы неожиданно замечаем, что множество новых фирм «новой экономики», которые рынок оценил до невероятных уровней, далеки от того, чтобы иметь приписываемый им потенциал прибылей и, которые оправдывали допустимость убытков в краткосрочной перспективе: возврат к «действительности» — по меньшей мере, к другой действительности, будет означать для некоторых из них банкротство, для других — радикальное сокращение, выделяемых им средств³.

Необходимость увеличения капитала по 15% ставке обязывает некоторых держателей или управленцев капиталов для этого рисковать; это касается в первую очередь Америки, но также и Европы. Разрегулирование, риски: это настоящее забегание вперед, при котором мы присутствуем.

Спекуляция в Интернет экономике является тупиком: это пустяки, воображение учеников чародея от финансов нельзя заставить врасплох, оно будет придумывать «финансовые инновации»... преимущественной сферой применения которых будет сектор недвижимости. Таким образом, американская экономика сможет быстро возобновить относительно сильный экономический рост, основанный на стимулировании внутреннего спроса, не заботясь

¹ Само выражение «постиндустриальное» общество представляет собой фактически вексель, выдаваемый деиндустриализации, который вместо того, чтобы стать беспокоящей проблемой, становится отныне возможностью, которой надо воспользоваться!

² Для реальной экономики возникнет лишь пауза в экономическом росте, без рецессии. Что касается биржи, она снова будет ориентироваться на повышение, быстро отвоевывая утраченные позиции.

³ Дело «Enron» хорошо иллюстрирует этот «возврат к действительности».

о внешней торговле, которая приносит колоссальный дефицит; рост, основанный на процессе двойной задолженности: внутренняя задолженность, которая стимулирует внутренний спрос, задолженность по отношению к внешнему миру, эквивалент дефицита внешней торговли.

Крах 2001/2002 гг. ставит в тупик ЕФР и его большого мэтра, Алана Гриншпана. Он решил обескуражить конгрессменов, которые расспрашивали его о Китае, юане и внешней торговле между Соединенными Штатами и Китаем. Он, раз и навсегда решил, что зияющий дефицит внешнеторгового баланса в торговле с Китаем не был проблемой: «отметьте вместе со мной, что дефицит финансируется», говорил он, «отметьте вместе со мной, что внешний дефицит не мешает росту ВВП и увеличению занятости», также говорил он. Биржевой крах создавал ему проблемы, потому что существовала динамика отрицательного эффекта богатства. Надо было быстрее ее остановить и организовать рост других активов, активов недвижимости. Все сходится для того, чтобы ЕФР приняло политику поддержания очень низких процентных ставок, коротких и длинных ставок: идея заключалась в том, чтобы стабилизировать Wall Street, стимулировать деловую активность и потоки в недвижимость, чтобы восстановленная динамика внутренних расходов могла компенсировать растущий, но заранее принимаемый, внешний дефицит по отношению к Китаю. Катастрофа 2007 г. готовилась с 2001 г. Именно с этой точки зрения можно утверждать, что кризис большой семерки (Б7) начался в 2001 г.

5. Кризис начался в 2001 г.

2001-й г. знаменует поворот в международных отношениях; есть, конечно, ужасная драма 11 сентября, но самым значимым фактом является ни что иное, как вступление Китая в Международную Торговую Организацию (ВТО)¹, которое будет иметь очень важные последствия для будущего экономических обменов. Китаю удастся вступить в ВТО, сохраняя свою привилегию валютного курса, который является непомерным: ему, таким образом, больше не придется опасаться таможенного протекционизма своих партнеров членов клуба ВТО, тогда как он сам сполна пользуется валютным протекционизмом, который он поддерживает своим «управляемым» валютным курсом.

¹ Китай получает последовательно, при вступлении в ВТО, зеленый свет от Б. Клинтона и США в конце 1999 г., затем от ВТО в мае 2000 г. И, наконец, его вступление в ВТО происходит в конце 2001 г.

Обменный курс доллар/юань в одностороннем порядке установлен Китаем на уровне 8,28 юаней за доллар до июля 2005 г., затем 6,85 за доллар с июля 2008 г. с регулярным и очень контролируемым повышением между двумя этими датами. Глобальное повышение действительного номинального курса китайской валюты составляло в середине 2009 г. порядка 20%. Это, тем не менее, далеко от валютного курса, способного сбалансировать внешнюю торговлю, вопреки тому, что говорят некоторые экономисты¹, потому, что внешняя торговля отличается активным сальдо торгового баланса. Отметим, что МВФ считает, что валютный курс, который мог бы сбалансировать внешнюю торговлю Китая, равняется 3,6 юаней за доллар, что соответствует недооценке китайской валюты порядка 50%. Тогда как наши собственные расчеты приводят нас квилке от 2,0 до 2,5 юаней за доллар, то есть недооценка порядка 60–70%.

Защищенный, таким образом, от запретительных мер своей принадлежностью к ВТО, Китай сможет развивать свою внешнюю торговлю с поразительной скоростью: за семь лет, с конца 2001 по конец 2008 г. доля китайского экспорта в мировом экспорте возросла с 5 до 12%. Однако, речь идет здесь о статистике, которая занижает, уже самым способом составления, место такого значительного комплекса как Китай. Если принимать в расчет в мировой торговле только комплексы, сопоставимые по размеру с этой страной, Китай без сомнения имел бы больший вес в мировом экспорте, может быть 25% и даже больше.

Активное сальдо торгового баланса по отношению к остальным странам становится более значительным; самой известной жертвой этого дисбаланса станут Соединенные Штаты. С конца 2001 г. по конец 2007 г. их внешний дефицит ухудшается и возрастает с 2,5% до 6,0% от ВВП; это глобальное увеличение происходит даже тогда, когда доллар продолжает сильно обесцениваться по отношению к основным конвертируемым валютам (евро, иена, стерлинг, швейцарский франк); резкое ухудшение торговли США с Китаем взяло верх над значительным ростом по отношению к продвинутым странам.

Соединенные Штаты благодаря особой роли доллара, являющегося резервной валютой, смогли временно избежать «классических» трудностей, с которыми сталкиваются все страны при

¹ Для Мишеля Аглиетты предполагаемая недооценка юаня является «предвзятым мнением» [4, с. 36 и след.].

финансировании увеличивающегося внешнего долга. Тем не менее, они смогли избежать ужасного давления рецессии, которая является обязательным результатом усиливающегося дефицита их торгового баланса (возраставшего до 2008 г.). Если Китай навязывает дефицит торгового баланса, равный 6% квартального ВВП, страна может избежать рецессии только в случае, если ее внутренний текущий спрос превышает более чем на 6% ее ВВП предыдущего квартала¹.

В какой-то степени все происходит так, если бы Гриншпан не понял, что внешний дефицит является огромным препятствием для экономического роста США. Он действительно поверил, что может надолго приспособить экономическую политику своей страны к политике практикуемого Китаем валютного курса и сделать это, поддерживая краткосрочные и долгосрочные процентные ставки на очень низком уровне, чтобы подавить желание делать сбережения и, наоборот, способствовать задолженности населения. Таким образом, после того, как был дан импульс для повышения внутреннего спроса, разница между этим спросом и ВВП предыдущего квартала была доведена с 3% до 7%, в период с марта 2003 г. по сентябрь 2007 г., позволяя обеспечить рост, порядка 0,75% за квартал (3% в год), в течение этих четырех лет отсрочки.

Это очевидно было лишь отсрочкой, поскольку задолженность населения не может продолжаться бесконечно. «Чудо» роста американской экономики, «извлеченное» из расходов населения, неожиданно оборачивается фиаско: чистая задолженность² населения имеет тенденцию достигать своего потолка и даже понижаться, потому что у него есть свои пределы и, следовательно, не может больше компенсировать внешний дефицит. В общем, количество платежеспособных заемщиков ограничено, и возможности их задолженности заканчиваются насыщением. Кроме этого, развитие кредитов недвижимости, основной вектор задолженности населения³ будет вызывать значительное повышение цен

¹ Напомним базовое тождество: $(ВВП_n - ВВП_{n-1}) / ВВП_{n-1} = (DINT_n - ВВП_{n-1}) / + SEXT_n / ВВП_{n-1}$, в котором $DINT$ означает внутренний спрос и $SEXT$ сальдо торгового баланса.

² В течение данного квартала часть уже образованных долгов погашается; чистой задолженностью является объем долгов между концом и началом квартала.

³ Потребительский кредит предназначается для покупок предметов длительного пользования, а именно автомобилей и хотя бывает значительным, тем не менее, сильно уступает по своей значимости кредитам на приобретение недвижимости.

на жилье; сначала это является хорошим аргументом продаж и усиливает, таким образом, динамичную тенденцию; тем не менее, обязательно наступает момент, когда цены достигают такого уровня, что превращаются в непреодолимое препятствие для новых потенциальных заемщиков и когда тенденция продаж жилья возвращается (середина 2006 г.) перед тем, как цены на жилье будут ориентироваться на понижение (середина 2007 г.).

Вопреки этому двойному ощутимому пределу банки будут изобретать новые «продукты», чтобы находить новых заемщиков; надо видеть, что они вынуждены внедрять инновации: их капитал должен, мы это видели, так же как капитал крупных промышленных и торговых фирм, приносить прибыли на базе 15%! Такая доходность¹ предполагает большое увеличение оборота... и рисков! Тогда банки будут убеждать неплатежеспособное население брать ипотечные ссуды, в то время как цены на жилье находятся на самом высоком уровне. Затем они будут «конвертировать» имеющиеся у них долговые обязательства в ценные бумаги с целью их продажи, что позволит им соблюсти формально, но всего лишь формально, разумные нормы, которые они обязаны соблюдать.

Поступая таким образом, они не только смогут избавиться от плохих долговых требований в пользу инвесторов, но, кроме этого, значительная часть этих требований, купленных иностранными инвесторами, разойдется по всему миру; это станет прекрасным каналом распространения надвигающегося кризиса.

Такая практика не вызовет ни малейшего возражения со стороны органов, которым поручено контролировать деятельность банков: надо сказать, что в начале этого нового тысячелетия, отмеченного либерализмом, наступает время разрегулирования, а не контроля...

Выходя за рамки речей в форме суждений о сверхтерпимости властей или о неисправимых ошибках любой формы либерализма, важно подчеркнуть связность комплекса упомянутых ранее поведений. Было необходимо, чтобы Федеральная резервная система поддерживала реальные процентные ставки на низком уровне, чтобы правительство приобретало долги за границей для финансирования своего дефицита, чтобы банкиры внедряли инновации

¹ Капиталоотдача 15%, надо об этом напомнить, является, в очень большой степени, результатом субподрядных операций, осуществленных в Китае крупными промышленными группами, операции, крайне высокая доходность которых обусловлена практикуемым в Китае валютным курсом.

для развития кредитования, чтобы контролирующие органы были потворствующими или слепыми...

Комплекс этих поведений, которые, впрочем, являются чудовищными и смертоносными, представляет в действительности необходимое условие для того, чтобы в течение нескольких лет Соединенным Штатам удавалось поддерживать корректные темпы роста (3,25%), вопреки колоссальному и возрастающему внешнему дефициту.

Несмотря на эту связность поведений, катастрофа была неизбежной, уже вписанной в незаполненный бланк с подписью, выданный в 2001 г. Международным сообществом Китая, который позволит ему наводнить мир, особенно Соединенные Штаты, своими товарами и услугами. Начало этой катастрофы датируется июнем 2006 г.: это начало кризиса недвижимости с возобновлением продаж жилья. Очень мало людей осознали серьезность положения и еще меньше источник этого положения! Впрочем, следует задать себе вопрос о причинах такого ослепления.

Снижения биржевой активности, которые последовательно наблюдались в середине 2006 г., с ее последующем оживлением, затем снова, в начале 2007 г., отражают опасения рынков, но не вызывают больших беспокойств у финансовых аналитиков. Один из них, господин Патрик Артус, перечисляет в марте 2007 г., в статье, озаглавленной «Финансовые рынки верят, чему попало» [5], опасения рынков, особенно, в том, что «кризис кредитования недвижимости «subprime» (и кредиты с плавающей процентной ставкой) в Соединенных Штатах породит банковский и финансовый кризис». Итак, говорит он, «все эти опасения беспочвенны. Легковерность и отсутствие хладнокровия у финансовых рынков поразительны». Ровно через три месяца после этого предсказания, как минимум оптимистичного, в октябре 2007 г. начинается реальный банковский кризис; а за ним последовал биржевой кризис в октябре 2007 г. Начиная с лета 2008 г. начинается вторая волна банковского и биржевого кризиса. И наконец, в марте 2009 г. кризиса государственного долга удастся избежать лишь ценой покупки «ЕФР» среднесрочных и долгосрочных казначейских бон¹ на сумму 300 млрд дол., существенная инновация, к которой надо

¹ Речь здесь идет о «treasury notes», бонах Казначейства, ценных бумагах на срок от 2 до 10 лет; напомним, что другими бонами американского казначейства являются «treasury bills», ценные бумаги на срок менее 2 лет, и treasury bonds, ценные бумаги на срок более 10 лет.

будет вернуться. Эта мера заключается в том, что Американское государство само занимается эмиссией валюты вместо размещения на рынках облигаций среднесрочных и долгосрочных облигаций; она позволяет обходиться, по меньшей мере, на какое-то время, без помощи иностранных кредиторов, особенно китайских.

Внутренняя динамика задолженности, а, значит, внутренние расходы не могли не быть затронутыми этим многоразмерным кризисом. В течение 2007 г. темпы роста американской экономики замедляются, затем с декабря 2007 г. начинается рецессия; ситуация осложняется в 2008 г., в четвертом квартале которого происходит снижение ВВП на 1,6% (уменьшение на 6,5% по годовым данным); хотя дефицит торгового баланса сократился до 3% от ВВП (главным образом из-за Китая) сохраняющееся отставание трудно наверстать с учетом того, что внутренний спрос выдохся и превышает ВВП третьего квартала всего на 1,4%.

По всей очевидности, а очевидность не появляется у большинства аналитиков, кажется, что Соединенные Штаты смогут реально выбраться из ловушки, в которую они себя загнали лишь с момента, когда их внешняя торговля обретет равновесие, что подразумевало бы чудовищный рост юаня и чего бы китайцы как раз не хотели делать.

Как мы могли видеть, рост валютного курса юаня по отношению к доллару в период 2005/2008 гг. был лишь ограниченной мерой и не мог привести к выравниванию торгового баланса Китая с другими странами. С 2008 г. речь идет для Китая, как это отмечают П. Артус и М.П. Вирар, о стабилизации юаня перед долларом для того, чтобы поддержать фирмы экспортеры (...). А ведь чтобы ослабить юань по отношению к доллару Пекин должен увеличить покупку долларов (...). Пекин, так сказать, обречен финансировать дефицит торгового баланса США, какими бы ни были процентные ставки по доллару и размер дефицита. И добавляют эту удивительную фразу: «Американское Казначейство может без опаски и в большом количестве увеличивать дефицит государственного бюджета» [1, с. 67].

6. Финансирование дефицита государственного бюджета Америки Китаем и процентная ставка по облигациям

Предшествующие утверждения являются полной противоположностью действительности: Китай якобы «обречен» финансировать дефицит государственного бюджета Соединенных Штатов, в то время как они могли бы «без опаски» увеличивать свои долги!

Надо это сказать и повторить: Китай ни вынужден, ни «обременен». Напротив, он сам ведет агрессивную политику экономического роста, основанную на экспорте, и эта политика ему никем не навязана; основным инструментом этой политики является обменный курс его валюты, который он устанавливает сам. Этот заниженный валютный курс приносит ему огромное сальдо торгового баланса.

Соединенные Штаты и другие страны испытывают на себе бремя этой политики; дефицит торгового баланса и деиндустриализация Соединенных Штатов являются в большой степени результатом этой экономической агрессии Китая, осуществляемой, надо об этом сказать, при активном сговоре значительной части американских промышленников, которые находят в нем свою выгоду.

Торговый дефицит Соединенных Штатов обязывает правителей этой страны в целях достижения положительной динамики экономического роста, какой бы незначительной она не была, предпринимать очень опасное и предосудительное забегание вперед, в долги. Напомним, что дефицит торгового баланса возник не от того, что у американского населения (и, в более широком смысле, у всей американской экономики) оказалось недостаточно сбережений. Наоборот, дефицит является следствием китайской валютной политики, которая вынудила американское правительство проводить экспансионистскую денежную политику, направленную на подавление у населения желания делать сбережения и побуждать его к увеличению задолженности, политику, которая уже привела к увеличению государственного долга.

Но для успеха этой одновременно денежной и бюджетной политики, было необходимо, чтобы процентные ставки устанавливались на очень низком уровне. Однако, не возможно было, с одной стороны, побуждать население потреблять и, для этого увеличивать свою задолженность и, с другой стороны, побуждать делать сбережения, чтобы одолжить государству для финансирования дефицита государственного бюджета.

Нужно, чтобы процентные ставки были одновременно низкими и реальными для стимулирования частной задолженности, а для финансирования бюджетного дефицита деньги надо искать в другом месте; именно на этой стадии выходит на сцену «спаситель» американской экономики, Китай! Американской администрации, а именно М. Гейтнеру, пришлось сказать чуть ли не спасибо: «Протест администрации Обамы против недооценки китайской валюты выглядит нелепо, потому, что недооцененный

юань снижает стоимость американского импорта (зная, что замена невозможна, поскольку многие ввозимые из Китая товары, не могут снова производиться в Соединенных Штатах) и особенно позволяет финансировать резко возрастающий государственный долг, сохраняя низкие процентные ставки» [1, с. 67]. То, что сказано там Артусом и Вирар совершенно правильно: большая часть активного сальдо китайского торгового баланса была действительно вложена в Казначейство по низким ставкам; эти китайские вложения стали возможны за счет занижения курса юаня и в то же время представляют собой необходимое условие для ее реализации. Это вовсе не «подарок», который можно было бы сделать американской экономике; или скорее да: отравленный подарок! Эти вложения позволили процентным ставкам американских облигаций оставаться низкими. Таким образом, в течение нескольких лет кредит мог быть недорогим, что является решающим элементом в стимулировании внутренних расходов.

Это, тем не менее, поддержало иллюзию: мысль о том, что в конечном итоге дефицит торгового баланса не имеет значения и что его можно бесконечно компенсировать таким стимулированием; роковая ошибка Гриншпана и администрации Буша! Если умеренное внутреннее потребление и порождающий его кредит нужны для роста любой сбалансированной экономики в плане ее внешней торговли, то большая внешняя задолженность может привести только к очень опасным ситуациям. Китайское финансирование бюджетного дефицита США было, таким образом, подслащенной пилюлей, предназначенной для заглатывания американской экономикой, пилюлей, скорее горькой, ее повторяющихся и растущих дефицитов торгового баланса.

Что же надо было делать? Конечно же, не дать заманить себя в эту западню. Перед лицом валютного протекционизма, который Китай практикует с помощью своего валютного курса и который представляет собой выраженную агрессию, в интересах народа Соединенных Штатов, но не его крупных промышленных групп, как мы это видели, а также в интересах других народов: мира защитить себя. Надо было, чтобы страны большой семерки (Б7) пригрозили выходом из ВТО, если Китай, член этой организации, будет поддерживать свой недопустимый механизм обмена валюты.

Теперешний кризис должен бы был заставить все страны мира, этого можно хотя бы пожелать, возмутиться меркантилистской агрессией. Первым делом на этом пути нужно порвать с идеологией свободной торговли. Будем понимать под этим убеждение, соглас-

но которому «свободная торговля» хороша для каждого, какими бы ни были обстоятельства, даже если такая большая страна как Китай жульничает по крупному со своим бесчестным валютным курсом; убеждение, которое распространяют «посредничающие» экономисты, которых заставляют говорить о чем угодно, только не о том, что могло бы «разозлить» китайцев, об их валютном курсе!

Показательным на этот счет является высказывание Кристиана де Буасье по поводу совещания большой двадцатки в Лондоне: «Новый Bretton-Woods впервые использует принцип широкого обсуждения (...), но его содержание отличается, поскольку ему приходится скорее обсуждать банки и финансы, нежели валюту валютный курс. (...) Организовать новый Бреттон Вудс вокруг вопроса о валютном курсе было бы самым верным способом его провалить. Международный финансовый кризис обязывает поставить в центр его внимания три дополнительных аспекта: банковское и финансовое регулирование, роль и средства МВФ и связи между финансами и реальной экономикой» [7, с. 315].

Вопрос о валютном курсе снят! Никто не удосужился сказать, почему, или из-за кого. В итоге, что рекомендовано «консенсусом» экономистов и, по всей видимости, китайцев, так это не делать ничего, что могло бы идти в разрез с политикой Китая; интересоваться не причинами кризиса — валютным курсом Китая — а его результатами...

Это все равно, что сказать: будем продолжать как раньше!¹ Мы думаем, что играть в такие игры было бы убийственно, не только для американской экономики, но и для экономик стран всего мира.

7. Некоторые последствия проведения прежней политики

Следует, прежде всего, отметить, что продолжение преимущества валютного курса Китая было бы быстро привести к изменению соотношения экономической мощи в мире. Некоторые темпы экономического роста, относящиеся к 2003 г. (нормальный год) и 2009 г. (оценки для кризисного года) позволяют определить их масштаб. В 2003 г., разрыв в темпах роста между Китаем, с одной стороны, и другими странами с развивающейся экономикой, «западными» странами (включая Японию!), с другой стороны, составил соответственно 2, 5, и 7%. Прогнозы на 2009 г. дают соответствующую разницу 3,3, 6,4, и 9,6%. Этот разрыв является

¹ Это равносильно тому, что Китай играет в кооперативную игру: мы думаем, что это не тот случай.

значительным; кризис усиливается. Разрыв в годовом росте между Китаем и развитыми странами (Соединенные Штаты, Канада, Австралия, Великобритания, зона Евро, Швейцария, Япония), составляет порядка 10% и является особенно впечатляющим. При таких темпах, китайская гегемония неуклонно усиливается.

Если, после периода снижения темпов роста, положительное сальдо внешнеторгового баланса вернется к уровню 600 млрд дол. в год 2007-го г., а затем быстро и намного превысит эту сумму, китайскому капиталу и китайскому государству, которое им управляет, будет несложно взять под контроль большое количество фирм во всем мире. Временная неудача *Chinalco* по отношению к *Rio Tinto*¹ не должна скрывать тенденцию: Китай, все больше и больше, будет пытаться диверсифицировать свои заграничные капиталовложения и скупать промышленные и горнопромышленные активы.

Биржевая капитализация Европы и Соединенных Штатов, в 2009 г., порядка 16 000 млрд дол., должна сопоставляться с годовым уровнем положительного сальдо торгового баланса, которого, с нашей точки зрения, Китай мог бы достичь, по оптимистичным прогнозам, в ближайшие годы, продолжая прежнюю политику; за десять лет Китай смог бы накопить от 8 000 до 12 000 млрд положительного сальдо, а может быть и больше; капиталовложения, которые он мог бы делать, являются гигантскими, и нет никакого сомнения, что все эти суммы могли бы полностью конвертироваться в Казначействах...

Таким образом, в средней перспективе, существует реальная угроза, что Европа и Соединенные Штаты могут стать экономическими колониями Китая.

Если западные страны (как, впрочем, и другие) хотят избежать такого риска, важно, чтобы они восстановили свою внешнюю торговлю. Это, тем более важно, потому, что речь идет не только о собственности крупных западных фирм; весь смысл в том, продолжать или не продолжать мощное движение деиндустриализации, которая стоит под вопросом. Это очень серьезный вопрос, поскольку вопреки тому, что об этом говорят многие аналитики, «высокотехнологичная сфера услуг» никогда не сможет компенсировать (...) деиндустриализации; это верно уже сегодня, при том, что за-

¹ По отношению к этой неудаче реакция китайского государства была быстрой: четыре руководителя *Rio Tinto*, проживающие в Шанхае, были посажены в тюрьму по обвинению в шпионаже!

падные страны смогли сохранить определенное «преимущество» в этой области; это будет еще более справедливо в будущем, если деятельность «хай тек» будет в свою очередь перенесена в страны с развивающейся экономикой, особенно в Китай или Индию.

Если западные страны сохраняют дефицит внешнеторгового баланса, не трудно представить себе последствия: деиндустриализация, потом утрата НИОКР, научно-исследовательской деятельности, затем менеджмента и т.п. Можно ли тогда себе представить сохранение всех рабочих мест в торговле и сфере услуг, так называемой занятости «стимулируемой» населением, при том, что значительная часть видов деятельности могла бы исчезнуть? Наблюдался бы настоящий процесс депопуляции; рост бедности и уровня безработицы привел бы к падению рождаемости, притом, что часть молодых поколений была бы вынуждена эмигрировать в страны «с развивающейся экономикой», чтобы попытаться найти работу.

Зарплаты бы конечно оказались в свободном падении, безработица достигла бы пика; массовое обнищание населения привело бы к неисчислимым последствиям, о которых нам дает представление российская «перестройка» 1990-х гг.: рост алкоголизма, наркомании, насилия, коррупции, самоубийств; западные общества и другие вместе с ними, были бы полностью дестабилизированы.

Этот едва обозначенный сценарий может показаться слишком мрачным и маловероятным: однако, детали, ведущие к его осуществлению кажется, к сожалению, начинают появляться.

Мы указали в вышесказанном, на возможность делокализации «най тека»: эта опасность является реальной. Первопричина этой опасности: передача технологий, на которые соглашаются крупные западные фирмы. Мы могли это наблюдать, что по причине своего экономического веса, порядка 20% от мирового ВВП (при паритете покупательной способности) и своего очень быстрого экономического роста, Китай занимает важное место на рынке машин и оборудования, превышая иногда 50% мирового спроса; благодаря своей тоталитарной общественной организации, он обладает неограниченными полномочиями ведения деловых переговоров, позволяющими ему по каждому крупному контракту получать очень значительные трансферты технологий. Благодаря этим трансфертам технологическое отставание страны очень быстро восполняется, так что, постепенно, на мировых рынках будут появляться очень крупные китайские фирмы, способные предложить товары, вбирающие в себя самые продвинутые технологии, по ценам, бросающим вызов любой конкуренции. Тогда это станет концом международ-

ной «специализации» западных стран и Японии в отраслях хозяйства, использующих передовые технологии...

Китайским университетам тоже удалось ликвидировать первоначальное отставание. Располагая значительными средствами, они последовали примеру Тайваньских университетов: они делают ставку на культ совершенства и селективный отбор¹.

Очень часто трансферты технологий попросту являются результатом приобретения предприятий обладающих технологиями: это был, например, случай, когда индийская металлургическая группа «Mital» приобрела контрольный пакет акций номера один сталелитейной промышленности, «Europeen Arcelor», крупного специалиста по специальным сталям.

Какими бы ни были способы приобретения, сегодняшние трансферты технологий готовят по всей очевидности трансферты сфер деятельности завтрашнего дня, именно в отраслях, использующих передовые технологии. Это причина, по которой правительствам западных стран, а в более широком смысле правительствам стран имеющих фирмы, располагающие технологиями, можно было бы посоветовать предпринять практические меры, чтобы помешать передаче технологий, предназначенных для стран, ведущих нечестную конкуренцию, в первую очередь Китаю². Посягательство на положения ВТО? Несомненно, но когда на вас нападают, надо защищаться!

8. Священный союз?

В итоге, валютная политика Китая является основным фактором исторического кризиса, который испытывают с 2007 г. Соединенные Штаты, и, вместе с ними, другие передовые страны, а именно Европа и Япония.

Этот кризис, является самым серьезным из кризисов, которые эти страны испытали с 1930-х гг., но в отличие от них, Китай пострадал от этого кризиса лишь второстепенно и ненадолго. По этой

¹ Аттестат о среднем образовании не дает права поступления в университет. Таким образом, студенты, которые туда не поступили, вынуждены поехать учиться за границу, если их семьи располагают для этого достаточными ресурсами.

² Часто можно услышать или прочитать, в письменных источниках, мнение, согласно которому, китайцы в силу их культурного наследия, якобы не способны, самостоятельно, использовать внедряемые у них технологии. Эта мысль, которая ведет начало от очень традиционного этноцентризма и которая является очень утешительной, никоим образом не соответствует действительности.

причине, механически, соотношение сил между Китаем и его партнерами существенно изменилось в его пользу.

Но это еще не все; Китай намеревается, явным образом, сопроводить этот кризис официальными документами, чтобы еще сильнее сжать в объятиях кредитора страны, являющиеся его должниками, европейские страны и, особенно, Америку.

Кредитор действительно вправе навязывать свои условия тому, кто, являясь должником, испытывает некоторые затруднения в выполнении своих обязательств и, который, в краткосрочной перспективе, вынужден увеличивать свою задолженность у прежних и новых кредиторов¹. Кому не понятно, насколько унижительным является положение американских правительств, в конце июля 2009 г., обязанных публично давать отчет о своей денежно-кредитной и финансовой политике своим китайским коллегам? В некотором отношении, это напоминает, каким было положение Марокко до того, как эта страна стала протекторатом Франции, или положение Турции перед тем, как она чуть не стала протекторатом Германии.

Несмотря на то, что Китай и США имеют сопоставимый экономический вес, порядка 20% мирового ВВП, у Китая наблюдается больше спаянности в структуре и больше связности в предпринимаемых им действиях, чем у США, что придает ему более значительную силу. Такая связность происходит у него от его тоталитарной организации, цементирующим звеном которой является коммунистическая партия (КПК); Китайская партийная и деловая олигархия держит в своих руках все командные рычаги. И наоборот, Соединенные Штаты выглядят глубоко разьединенными: деловая американская олигархия беспардонно разыгрывает китайскую карту, в полном противоречии с интересами большей части населения (средний класс и бедные слои населения). Таким образом, задача у президента Абама нелегкая.

Отныне оказывается, что Соединенные Штаты будут больше не в состоянии сохранять лидерство в мировых делах, к которому страстно стремится Китай.

¹ Следует опровергнуть очень распространенную тенденцию симметричного расположения отношений Китай/США, так как они находятся не в одном и том же плане. Очень часто употребляемая формула «я тебя держу/ты меня держишь за бородку» является глубоко мистифицирующей в случае с Китаем и США. Кредитор и должник находятся не в одном и том же плане... Если только последний, по примеру нацистской Германии, не развяжет войну, чтобы не платить!

Цель, мы это видели, не просто обеспечить гегемонию одной нации, Соединенных Штатов, или гегемонию другой нации, Китая. Цель это также, и главным образом, модель общества. Соединенные Штаты, какой бы критике они не подвергались, являются носителями модели демократического общества, тогда как Китай является носителем тоталитарной модели общества, где руководство государством будет продолжать осуществляться единственной партией, КПК, и где личности будут продолжать подавляться государством, которое рассматривается как высшая ценность нации.

То, что предстоит организовать, так это союз вокруг Соединенных Штатов, Европы, в полном ее составе, и Японии, союз всех демократических стран, центральной ценностью, для которых является демократия, право, признание личности и ассоциаций, всех наций, которые не доверяют и не принимают государство Левиафан, которое проходит дорожным катком по меньшинствам и личности.

Речь идет не о том, чтобы отстаивать своего рода право на мировое господство: речь идет, наоборот, о том, чтобы способствовать установлению формы регулирования внешней торговли, исключаяющей любое доминирование.

Список использованной литературы

1. Артус П., Вирар М.-П. Не поздно ли спасти Америку? Париж: Изд. Découverte, 2009.
2. Бернштейн Р., Мунро Р. Надвигающийся конфликт с Китаем. Vintage Edition. Нью-Йорк, 1998.
3. Кеннеди П. Зарождение и закат великих держав.
4. Китай / под ред. П. Артуса, тетради клуба экономистов. PUF. Париж, 2008.
5. Обзор рынков: бюлл. 2007. 22 марта. Natixis, № 110.
6. Пейрелевад Ж. Тотальный капитализм. Изд. Seuil, 2005.
7. Перрэн. Конец света или выход из кризиса? / Клуб экономистов. 2009.
8. Тодд Э. После империи, попытка разложения американской системы. Изд. Gallimard, 2002.

**ФИНАНСОВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ БЫВШИХ
СОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН НОВЫХ ЧЛЕНОВ
ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА И ЕЕ ВЛИЯНИЕ
НА ИХ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ
(СИТУАЦИОННЫЙ АНАЛИЗ)**

Эта научно-исследовательская работа имеет целью ответить, путем эмпирических исследований, на следующий вопрос: оказывает ли финансовая интеграция, осуществляемая посредством ПИИ (прямые иностранные инвестиции) и других переводов денежных средств, положительное влияние на экономические показатели в десяти экс-социалистических странах, новых членов ЕС¹ и позволила ли она оградить себя от финансового кризиса?

Ход этого эмпирического анализа опирается на следующую предварительную теоретическую гипотезу: в этих экс-социалистических странах, новых членах Европейского Союза, располагающих относительно избыточной рабочей силой и, в целом, высоким уровнем квалификации, унаследованным от социалистической системы (по сравнению с многими развивающимися или даже так называемыми странами «с развивающейся экономикой», в которых базовая система образования является слабой), финансовый капитал в частном секторе является редким фактором, «отсталыми» являются так же, используемые в этом секторе технологии производства; следовательно, модернизация и развитие производственного аппарата в промышленном секторе и в сфере услуг (особенно на транспорте и в связи) требуют наличия новых денежных средств для создания новых эффективных производственных единиц и импорта современной «технологии». Исходя из этих рассуждений, мы полагаем, что финансовая интеграция, в какие бы формы она ни была облечена, может быть носителем средств финансирования этой модернизации производственного аппарата

¹ Болгария, Эстония, Венгрия, Латвия, Литва, Польша, Словацкая республика, Чешская республика, Румыния и Словения. Иногда они обозначаются под названием РЕСОВ. Проведенный анализ охватывает период с 1993 по 2007 г. Однако, дескриптивный анализ макроэкономических показателей начинается с 1990 г.

и, если это будет *успешная финансовая интеграция*², мы полагаем, что этот «успех» должен проследиваться в динамике темпов экономического роста, в расчете на душу населения, в увеличении занятости и, дополнительно, в темпах роста инфляции, по мере того как, по мнению некоторых авторов, слишком высокая инфляция вредит развитию экономической деятельности, а значит и «благополучию» населения. Если это так, то эти страны лучше вооружены для противостояния международному финансовому (и экономическому) кризису.

Отсюда ход рассуждений, которого мы придерживаемся в данном исследовании: в *первом разделе* этой работы мы анализируем основные потоки иностранных капиталов, поступающие в эти экс-социалистические страны, новые члены ЕС, уделяя особое внимание прямым иностранным инвестициям (ПИИ), которые одновременно являются носителями капиталов и новых производственных технологий; во *втором разделе* мы представляем динамику экономических показателей этих стран с начала переходного периода с помощью ключевых переменных, отражающих эти показатели (а именно темпы экономического роста в расчете на душу населения, темпы инфляции и уровень безработицы). В *последнем разделе* мы приступаем к рассмотрению двух этих групп переменных (финансовые переменные и их изменение; переменные показателей и их изменение) чтобы попытаться обнаружить причинно-следственные связи между первыми и вторыми с тем, чтобы привести элементы ответов в нашу рабочую теоретическую гипотезу.

*Раздел 1. Дескриптивный анализ развития финансовой интеграции десяти экс-социалистических стран, новых членов Европейского союза*²

Финансовая интеграция страны по отношению к зарубежным странам, которая материализуется через существенный приток и отток капиталов, может определяться исходя из основных компонентов «счета движения капиталов» платежного баланса, в его кодифицированных представлениях, а также по размерам односторонних переводов из частного сектора и из «официального сектора» (Государственное казначейство и Центральный банк); В

¹ Мы определяем «успешную» финансовую интеграцию как интеграцию финансовой системы страны в европейскую (или мировую) финансовую систему с положительным влиянием на экономические показатели, связанные с этой финансовой интеграцией (посредством различных потоков капиталов).

² Отмечены НСЧ-10 в последующем тексте.

этом исследовании мы считаем, что, для интересующих нас эксоциалистических стран, движения *долгосрочных* капиталов и *потоки трансфертов (или «переводов»)*¹ от экспатриированных трудящихся, если они являются законными, материализуют эту финансовую интеграцию по отношению к загранице. Таким образом, кроме этих «переводов»² следует принимать во внимание потоки прямых иностранных инвестиций (ПИИ), портфельные инвестиции (ПИ), официальную помощь развития (ОПР), поступающую от междуградных организаций или от «дружественных стран» и то, что называется «прочими формами инвестиций».

§1. Потоки иностранных капиталов, поступающие в НСЧ-10.

Несмотря на неблагоприятное мировое окружение в конце 1990-х гг., новые страны, члены ЕС (НСЧ-10) привлекли возрастающие нетто-потоки международных капиталов. В действительности, в 1990-е гг. странам с переходной экономикой удалось воспользоваться притоком капиталов на душу населения, сопоставимых с капиталами, полученными Латинской Америкой и продвинутыми экономиками Азии и намного более значительными, чем в других развивающихся странах³. Однако состав и распределение этих потоков были скорее всего неравными, поскольку ввоз долгосрочных капиталов намного превысил ввоз краткосрочных капиталов. Следует сказать что эти иностранные капиталы сыграли важную роль, облегчая процесс приватизации в РЕСОВ и способствуя таким образом их переустройству и их переходу к рыночной экономике. В начале переходного периода в этих странах наблюдалось значительное использование исключительных источников финансирования (таких как финансирование с целью сокращения и реструктуризации долга и государственное субсидирование). Позднее, с момента когда экономические реформы начали давать результаты, ввоз частных капиталов (ПИИ и другие частные потоки) занял место государственного субсидирования [2, с. 4]. Почти несуществующие в начале 1990-х, потоки ПИИ, направляемые к ним, стали быстро развиваться с 1995 г. Эти изменения берут свое начало одновременно в крупных макроэкономических процессах, определяющих собой развитие ПИИ в мире, и в специфической привлекательности этих стран.

¹ «Remittances» в английском языке «Денежные переводы».

² Например, исследуемые здесь НСЧ получили больше капиталов, чем Россия и другие страны из бывшего СССР.

³ Этот достаточно низкий уровень портфельных инвестиций свидетельствует о незрелости биржевых рынков РЕСОВ.

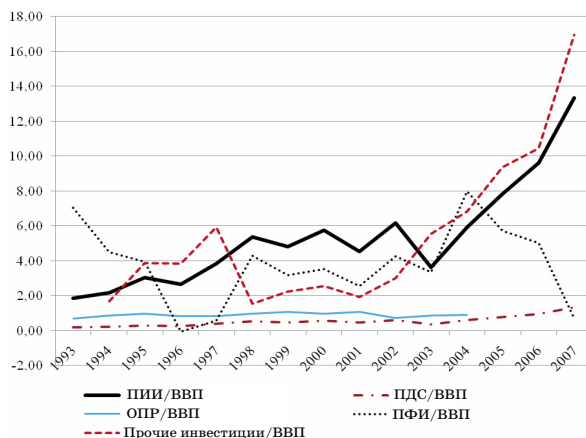


Рис. 1. Различные типы капиталов (в процентах от ВВП), ввозимых в десять новых стран членов ЕС, (1993–2007)¹

Как это показывает вышеприведенный график, потоки иностранных капиталов в НСЧ-10 (в среднем) осуществляются в основном в форме *прямых иностранных инвестиций (ПИИ)* и «*прочих инвестиций*», и те и другие заметно превышают потоки портфельных инвестиций, переводы денежных средств эмигрантов или ОПР². Мы можем видеть, что в течение 1993–1995-х гг. ПИИ стали основной

¹ ПИИ/ВВП означает годовой размер прямых иностранных инвестиций в процентах от ВВП (источник: WDI Мировой банк и IFS МВФ), ПДС/ВВП годовой размер переводов денежных средств (remittances) в процентах от ВВП (источник: WDI Мирового банка), ОПР/ВВП размер инструментов долгосрочного долга: это соотношение рассчитывается взяв переменную Official Development Assistance (ODA) and Official Aid (current USD) и соотнося ее с текущим ВВП (источник: WDI Мирового банка); соотношение ПФИ/ВВП измеряется размером портфельных инвестиций Portfolio Investment liabilities + debt securities liabilities), соотносимым с ВВП (источник: IFS МВФ); категория Прочие инвестиции/ВВП включает в себя сделки с иностранной валютой и депозитами, ссуды и коммерческие кредиты (органы кредитно-денежной политики, le gouvernement general, банковский сектор и другие сектора, главным образом сектор предприятий Other Investment liabilities (monetary authorities, general government, banks, other sectors), (источник: IFS, IMF). Согласно отчету Европейской Комиссии (2002). уже в 1990-е гг. чистый совокупный взнос ПИИ в РЕСО (бывшие социалистические страны Европы) возрос почти до 50 млрд в период между 1991-ми 1977-м, тогда как совокупный взнос портфельных инвестиций достиг 16 млрд дол. за тот же период.

² ОПР: эта переменная состоит из двух типов помощи, поскольку девять стран из нашей выборки пользуются только официальной помощью (ОА: Official Aid), а десятая страна (Словения) пользуется только Официальной помощью развития (ODA).

составляющей потоков, опережая прочие инвестиции (финансовые кредиты) и портфельные инвестиции, и лишь с 2003 г. «прочие инвестиции» превзошли ПИИ. Две этих категории капиталов резко возросли с 2003 г., как раз перед вступлением в ЕС (в 2004 г.) восьми стран из группы НСЧ-10: ПИИ возросли, в среднем, с 6,6% от ВВП в 2003 г. до 13,3% в 2007 г., и «прочие инвестиции» с 5,5% от ВВП в среднем, в 2003 до 16,9% в 2007 г. Тем не менее, график показывает также, что «прочие инвестиции» намного более изменчивы, чем ПИИ. Как об этом свидетельствует существенное падение этих потоков в 1997–1998-м гг. (в период финансовых кризисов в мире) и их скорее низкий уровень (по отношению к ПИИ) в ходе 1988–2001 гг. И наоборот, поступление иностранных капиталов в форме ПИИ было относительно устойчивым в этот период.

Эти значительные поступления иностранных капиталов в НСЧ-10 и особенно существенная доля ПИИ в их ВВП, указывают на то, что они играют жизненно важную роль для НСЧ-10. Однако, если мы будем рассматривать эти страны отдельно, случай за случаем, то сможем заметить, что некоторые из них резко отличаются. Так, например, ПИИ преобладают в Болгарии (где произошло их сенсационное повышение с 5,8% от ВВП, в 2002 г., до 22,7% в 2007 г.), в Венгрии (в среднем около 5–7% от ВВП до 26,9% в 2007 г.), в Чешской республике (в среднем с 4 до 5 процентов от ВВП), в Польше (с 3% от ВВП в среднем до 5,4% в 2007 г.).

Что касается «прочих инвестиций», их интенсивность возросла в 2002–2004 гг. почти во всех странах выборки. Это явление может быть объяснено не только финансовой либерализацией (завершившейся в некоторых странах к 1995 г.¹), но также макроэкономической стабилизацией и улучшением уровня развития финансовых систем. Однако, несмотря на то, что «прочие инвестиции» достаточно велики в странах НСЧ-10, взятых вместе, их доля в ВВП составляет от 1,24% в ВВП в среднем (в Польше) до 14,7% (в Латвии). Так, поступления коммерческих и финансовых кредитов были менее значительными в самых крупных странах центральной Европы (Венгрия, Болгария), чем в прибалтийских странах и в Словении. В Румынии, несмотря на значимость ПИИ (которые возросли с 3,1% от ВВП в 2003 г. до 9,4% в 2006 г.), «прочие инвестиции» занимают отныне первое место (3,3% от ВВП в 2003 г.; 12,6% в 2007 г.). Лат-

¹ Страны, принадлежащие к группе «Rapid Liberalizers» (государства Балтии, Болгария и Чешская республика), которые либерализовали свой счет движения капиталов достаточно быстро и большинство операций были либерализованы к 1995 г.

вия получает больше потоков «прочих инвестиций», чем другие страны выборки. (43,1% от ВВП в 2007 г., тогда как ПИИ находят- ся на второй позиции с 8,3% в 2007 г.

Кроме этого, в некоторых странах мы можем наблюдать большое увеличение трансфертов от эмигрантов. Это случай с Румынией, где, после вступления в ЕС и с открытием границ, денежные переводы возросли с 0,1% от ВВП в 2004 г., до 5,5% от ВВП в 2006 г. То же самое явление наблюдалось в Болгарии, в которой переводы денежных средств отныне составляют 5,3% от ВВП, тогда как в 2001 году они составляли всего лишь 0,5%.

Зато в Литве потоки портфельных инвестиций (ПФИ), несмотря на их очень переменчивый характер, преобладают до 2006 г. (29,4% от ВВП в 2006 г.), опережая «прочие инвестиции» (17,4% в 2007 г.), тогда как ПИИ составляют лишь 3–5% от ВВП (в среднем). Таким же образом, в Словацкой республике ПФИ (также неустойчивые) составляют 7% от ВВП в среднем и ПИИ составляют около 4% от ВВП в среднем. В Эстонии ситуация довольно трудно- описуема, поскольку, ввозимые в страну, капиталы (за исключением ОПР и денежных переводов) являются скорее изменчивыми (включая ПИИ). Так, в период между 2005 и 2007 гг. преобладают «прочие инвестиции» (8,8% от ВВП); ПИИ составляют в среднем 6,7% от ВВП, ПФИ также очень неустойчивы, но занимают тем не менее довольно значительную долю (5,2% от ВВП в среднем).

Более того, что касается развития финансовых рынков, рис. 2 показывает, что в НСЧ-10 рынки ценных бумаг с фиксированным доходом (почти исключительно рынки ценных бумаг государственного долга) являются намного более крупными и развитыми, чем рынки акций.

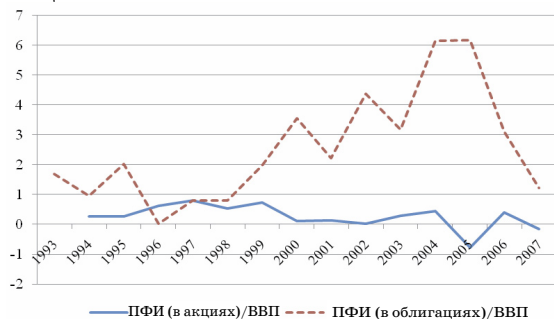


Рис. 2. Потоки портфельных инвестиций в процентах от ВВП (в среднем) для десяти стран (Источник: IFS (МБФ) и расчеты И. Сысоевой-Массон (рукопись диссертации))

В том, что касается экономической политики, уязвимости от внешних потрясений и финансовой стабильности, «прочие инвестиции» и ПФИ (те и другие чувствительные к процентным ставкам) создали намного больше проблем органам кредитно-денежной политики НСЧ-10, чем потоки ПИИ. Как подчеркивает А. Эрвэйл (2003), эти поступления капиталов способствовали развитию кредитов и, по этой причине, привели к быстрому повышению валютного курса в том контексте, когда органам кредитно-денежной политики приходилось находить точное равновесие между дефляцией, сокращением издержек на санацию и поддержанием внешней конкурентоспособности [1, р. 15].

§2. Преобладание ПИИ; их географическое распределение.

Как мы это констатировали в предыдущем параграфе, с момента падения государственного строя с плановой экономикой, ПИИ стали основным смыслом для НСЧ-10. В начале 1990-х гг. производительный капитал и инфраструктуры этих стран нуждались в обновлении и модернизации, и инвестирование стало представлять собой определяющую переменную экономического развития. Но в этот период внутренние сбережения в этих странах были недостаточными и внешнее финансирование (через рынки или банковское посредничество) было очень слабо развито; стало быть ввоз иностранных капиталов в форме ПИИ сыграл основную роль в финансировании внутренних инвестиций. Следовательно, потоки ПИИ в направлении РЕСОВ способствовали преобразованию промышленной и социальной структуры стран бенефициаров более глубоким и продолжительным образом, чем коммерческие потоки.

Анализ географического распределения ПИИ, поступающих в НСЧ вскрывает большие различия, которые существовали и еще продолжают существовать между странами. В действительности, в начале переходного периода, ПИИ были сконцентрированы в самых продвинутых РЕСОВ, тогда как у стран юго-восточной Европы (Румыния, Болгария) возникали трудности с привлечением значительных инвестиций. Это верно как для общего объема прямых иностранных инвестиций (суммарные потоки с момента открытия стран для потоков ПИИ), так и для потоков ПИИ (потоки, поступающие в страны из года в год). Однако, два этих типа данных являются дополнительными. Табл. 1 определяет общий объем ПИИ в каждой из стран новых членов с 1990¹ и до 2007 гг.,

¹ До 1990 г. потоки были очень слабыми, почти нулевыми, в зависимости от стран.

что позволяет нам узнать, какие страны получили больше иностранных инвестиций с начала переходного периода.

Таблица 1

Общий объем ПИИ в десяти странах членах ЕС (1990–2007)

Страна	Млрд дол. США по рыночным ценам	Общий % НСЧ-10	Дол. США по рыночным ценам на душу населения
Болгария	36,507	6,8	4 779,21
Чешская республика	101,074	19	9 922,56
Эстония	16,593	3,1	12 426,56
Венгрия	97,396	18,4	9 710,88
Латвия	10,493	1,8	4 608,17
Литва	14,678	2,8	4 330,16
Польша	142,110	26,8	3 731,69
Румыния	60,921	11,5	2 841,77
Словакия	40,702	7,8	7 551,36
Словения	10,349	2	5 170,99
НСЧ-10	530,827	100,0	

Источник: UNCTAD et расчеты И. Сысоевой-Массон (рукопись диссертации).

Таким образом, мы можем констатировать, что по общему объему инвестиций в абсолютной стоимости впереди идет Польша. С момента ее вхождения в переходный период, она одна аккумулировала почти 27% ПИИ, инвестированных во все десять стран. За ней расположились Чешская республика (19%), Венгрия (18,4%) и Румыния (11,5%). Кроме этого, эта таблица показывает нам, что самыми крупными получателями ПИИ с начала переходного периода, с точки зрения их общего объема в расчете на душу населения, стали Эстония (12 427 дол.), Чешская республика (9 923 дол.) и Венгрия (9 711 дол.), тогда как Румыния располагается далеко позади со своими 2 842 дол. на душу населения. Однако, данные об общем объеме не позволяют показать динамику изменения привлекательности каждой страны для ПИИ. И именно в этой перспективе полезными могут быть данные о потоках.

Табл. 2, а также рис. 3, представляют годовые потоки ПИИ, поступающие в страны. Эти данные позволяют нам проследить динамику годовых поступлений ПИИ и изменения, происходящие в географическом распределении этих потоков в течение времени.

Действительно, табл. 2 показывает нам, что, даже если в целом суммарные потоки ПИИ в НСЧ возросли, то этот рост не был одинаковым для всех стран и что он изменялся в течение времени¹. Это

(может быть) вызвано различиями, которые существовали между странами относительно выбора их стратегий приватизации, открытия ими для иностранной конкуренции некоторых секторов национальной экономики, политики стимулирования ПИИ и других побудительных мер. Кроме этого, эти различия между странами могут объясняться (хотя бы частично) факторами, делающими страну привлекательной для иностранных инвестиций, а именно: политическая и макроэкономическая стабильность, адаптированные и соблюдаемые законодательство и легализация, отсутствие коррупции, наличие квалифицированной рабочей силы, относительно меньшая стоимость рабочей силы, чем в стране происхождения инвесторов и, наконец, наличие физических инфраструктур и здоровых финансовых систем, позволяющих обеспечивать эффективное выделение ресурсов [4]. Графики на рис. 3 ясно иллюстрируют изменения в распределении ПИИ, которые произошли в течение времени.

Таблица 2

***Потоки ПИИ, поступающие в десять стран,
млрд дол. США по рыночным ценам***

Страны	Средняя годовая 1985–1995	1995	2000	2004	2007	Средне-годовые темпы роста 1995–2003, %	Средне-годовые темпы роста 2004–2007, %
Болгария	0,031	0,090	1,001	3,452	8,429	74	39
Чешская республика	0,54	2,561	4,986	4,974	9,123	21	46
Эстония	0,06	0,201	0,386	0,971	2,482	46	68
Hongrie	1,035	5,103	2,764	4,505	5,571	–7	14
Латвия	0,042	0,179	0,412	0,637	2,172	22	59
Литва	0,013	0,072	0,378	0,773	1,934	43	39
Польша	0,768	3,659	9,343	13,091	17,580	6	19
Румыния	0,089	0,419	1,056	6,435	9,773	56	21
Словакия	0,08	2,587	1,925	3,030	3,265	62	15
Словения	0,055	0,150	0,135	0,831	1,425	61	34
НСЧ-10	2,713	15,025	22,391	38,702	61,756		
Monde	180,3	341,041	1 398,183	717,695	1 833,324		

Источник: UNCTAD и расчеты И. Сысоевой-Массон (рукопись диссертации).

¹ Эта динамика ясно представлена на рис. 3.

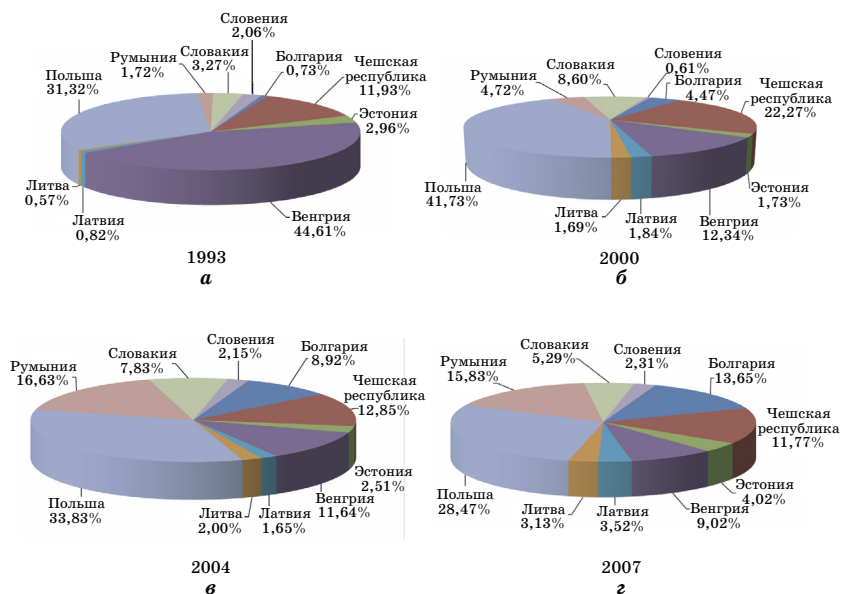


*Рис. 3. Географическое распределение ПИИ в десяти новых странах членов ЕС (1993, 2000, 2004 и 2007)
(Источник: UNCTAD и расчеты И. Сысоевой-Массон (рукопись диссертации))*

Таким образом, первый график рис. 3а показывает, что почти 76% ПИИ поступающих в регион были получены в основном двумя странами, а именно Венгрией (45%) и Польшей (31%). Далее следует Чешская республика, которая одна получила около 12% ПИИ. Эта предпочтительная привлекательность Венгрии для иностранных инвесторов может быть объяснена тем фактом, что Венгрия была первой страной региона, которая открыла свои двери для инвесторов начиная с 1989 г., разработав юридические и экономические рамки, благоприятные для иностранных инвесторов.

Семь лет спустя, в 2000 г., Польша опережает Венгрию и занимает 1-е место. Со своими 42% потока ПИИ она опережает Чешскую республику, у которой 22% (эта страна смогла добиться 10% роста в течении семи этих лет). Зато поток ПИИ в Венгрию намного уменьшился и опустился с 44% в 1993 г. всего лишь до 12% в 2000 г. Это может объясняться тем фактом, что к 1999 г. Приватизации в Венгрии были почти полностью завершены. В действительности, в целом, в этот период у самых продвинутых в переходной экономике

стран (где процесс приватизации был почти завершен) произошло замедление роста их входящих потоков ПИИ.

Затем, в течение 2004 г., года вступления в ЕС восьми стран нашей выборки (за исключением Болгарии и Румынии), Польша по-прежнему оставалась впереди и продолжала привлекать треть ПИИ, поступающих в регион (34%); хотя поступления ПИИ в Польшу также снизились на 10% в течение этих лет. Так же обстояли дела и в Чешской республике, где за четыре года потоки ПИИ снизились с 22% в 2002 г. до 13% в 2004. Зато мы можем наблюдать значительное увеличение ПИИ в Румынии (12%-ное увеличение за 4 года) и в Болгарии (повышение на 4,5%).

В 2007 г., в год вступления Румынии и Болгарии в ЕС, Польша все еще остается первым получателем ПИИ, с 28,5% всех поступающих в регион ПИИ; Чешская республика удерживает второе место с 14,7%, тогда как Венгрия со временем теряет еще несколько мест (с всего лишь 9 процентами от общего объема поступающих в регион ПИИ) и остается таким образом позади Румынии (15,8%) и Болгарии (13,65%), которые отныне располагаются на третьем и четвертом местах.

Таким образом, мы можем отметить, что до 2004 г. ПИИ, поступающие в НСЧ-10 (раздельно и в общем объеме), которые были сконцентрированы в странах, принадлежащих к группе первой волны вступления в ЕС (особенно Польша, Чешская республика и Венгрия), тогда как в Румынии и в Болгарии они составили лишь небольшую часть от общего объема. Однако, начиная с 2004 г., размер ПИИ, получаемых странами пионерами (такими как Венгрия), где переход к рыночной экономике был более быстрым и процесс приватизации, питающий ПИИ, завершался, достигал своего максимума. И напротив, в таких странах как Болгария или Румыния, где переходный период был медленным, он увеличился. Этот повышенный интерес иностранных инвесторов к Румынии и Болгарии может также объясняться проведением в этих странах либеральной экономической политики, улучшением инвестиционного климата и, конечно же их вступлением, в ближайшем будущем, в Европейский Союз. Кроме этого, как это подчеркивают А. Майоччи и А. Стрэндж (2007) [3], в случае стран с экономикой переходного периода на выбор иностранных инвесторов очень часто влияет прогресс, достигнутый странами в области финансовой либерализации¹.

¹ Это исследование осуществлено на микроэкономическом уровне (на уровне итальянских фирм, которые инвестируют на рынке РЕСО) в семь стран НСЧ-10 (за исключением стран Балтии), в период с 1990 до 2003 г.

В географическом плане, большая часть потоков ПИИ в основном происходит из стран, являющихся давними членами ЕС (около 80%) и из Соединенных Штатов. Другие страны, такие как Япония, тоже инвестировали НСЧ-10 в форме ПИИ, но их доля очень мала по сравнению с вышеперечисленными странами. Для стран, из которых исходят, поступающие в НСЧ-10 ПИИ, распределение связано одновременно с *историческими факторами, с географической близостью* (поскольку издержки, связанные с вложением капитала возрастают в зависимости от расстояния¹), или еще *необходимость присутствия на рынке с большим потенциалом*.

Таким образом, В Венгрии, инвесторы из стран, являющихся давними членами ЕС доминируют и концентрируют в своих руках более 80% общего объема ПИИ. Главным инвестором является Германия, с 27,8% общего объема (в 2006 г.), опережая Нидерланды (14,9%), Австрию (11,1%), Францию (4,7%) и Соединенные Штаты (3,9%). Франция остается в 2006 г. первым инвестором в Польше (по общему объему). За ней следуют: Германия, Соединенные Штаты и Нидерланды. Начиная с 1998 г. и с момента открытия Словакии для приватизаций, французские и немецкие предприятия направили туда много инвестиций² и представляют вместе, *де факто*, более 60%, поступающих в страну, ПИИ. Другими крупными иностранными инвесторами являются Италия, Австрия, Венгрия, Соединенные Штаты, Корея и Япония. В Болгарии 88% потоков (в 2008 г.) и 82% общего объема инвестиций поступают из стран давних членов ЕС. Основными инвесторами (по общему объему) являются Австрия (20,2%), Нидерланды (16,5%), Греция (8,4%), Великобритания (8,2%) и Германия (6,9%): в пятером они представляют 60% общего объема инвестиций³. Основными инвесторами в Румынии (в 2006 г.) являются Австрия (23%), Нидерланды (17,1%), Германия (10,1%), Франция (8%), Греция (7,8%). Тогда как страны

¹ Таким образом, одной из причин объясняющих концентрацию ПИИ в Венгрии, Чешской республике и Польше могло быть их географическое положение в центре Европы.

² Особенно в ключевых секторах энергетики, автомобильной промышленности, связи или услуг.

³ Самыми привлекательными секторами в Болгарии являются недвижимость (30,8% от общего объема потоков в 2008 г.; 33,4% в 2006 г.), финансовый сектор (с долей 24,1% в 2008 г.; 18% в 2006 г.), и перерабатывающая промышленность (13,2% в 2008 г.; 19,2% в 2006 г.).

Балтии получают свои ПИИ в основном из Швеции, Финляндии, Дании и из Германии¹.

Кроме того, в противоположность первой фазе переходного периода, когда иностранные инвестиции привлекались главным образом в рамках процесса приватизации, в 2000 гг. целью НСЧ-10 стало привлечение иностранных инвестиций в уже приватизированные секторы. В действительности, в 1990-е гг., фаза роста ПИИ в НСЧ-10 соответствовала крупным волнам приватизаций экономического аппарата, которые имели место в этих странах, а в 2000-е гг., когда, в большинстве стран, крупные приватизации завершились, стали превалировать инвестиции *ex-nihilo* (*Greenfield investment*). Нижеследующая таблица предоставляет нам информацию о доле «ПИИ *ex-nihilo*» в общем объеме ПИИ полученном каждой страной².

Таблица 3

Доля «ПИИ *ex-nihilo*» в общем объеме ПИИ в десяти странах, %

Страна	Средняя 1990–1995	Средняя 1996–2000	Средняя 2001–2006
Болгария	нет	26	68
Чешская республика	5	66	48
Эстония	нет	72	82
Эстония	74	74	63
Латвия	нет	76	94
Литва	нет	59	69
Польша	53	57	67
Румыния	нет	55	74
Словакия	нет	67	63
Словения	нет	86	60

Примечание: пометка «нет» означает, что данные по некоторым странам недоступны или неполные.

Источник: UNCTAD и расчеты И. Сысоевой-Массон (рукопись диссертации).

Итак, мы можем сказать, что, в целом, географическая структура ПИИ в НСЧ-10 является скорее плодом более сильной экономической интеграции европейского континента нежели следствием процесса глобализации в широком смысле слова.

¹ Данные происходят из разных документов посольств Франции в НСЧ-10. Эти данные доступны на сайте [5].

² Мы рассчитываем переменную прямого иностранного инвестирования *ex-nihilo* путем вычитания операций слияния-приобретения (Mergers and Acquisitions) суммарных потоков ПИИ, поступающих в эти страны.

Раздел 2. Экономические показатели десяти стран в ходе их интеграции: имеется ли видимое улучшение?

С теоретической точки зрения, значительный приток внешних капиталов в страну может дать несколько преимуществ и повлиять, прямо или косвенно, на темпы экономического роста в принимающей стране, а также оказать положительное влияние на другие экономические показатели. Мы также увидели, что в НСЧ-10 процесс финансовой интеграции, большей частью, происходит по каналу ПИИ. Таким образом, мы можем ожидать того, что массивные поступления ПИИ смогут стимулировать рост ВВП и улучшить экономические показатели в этих странах. Итак, коротко представим изменение трех ключевых переменных, которые отражают эти показатели на макро-экономическом уровне, а именно изменения темпов роста в расчете на душу населения, темпов инфляции и уровня безработицы в ходе исследуемого периода 1990–2007 гг.

§1 Изменение темпов роста ВВП в расчете на душу населения

Как мы можем это видеть на рис. 4, начиная с 1993 г., как только НСЧ начали переход к рыночной экономике, или, скорее, как только проведенные либеральные реформы начали давать результаты, средний показатель роста в десяти странах значительно вырос.

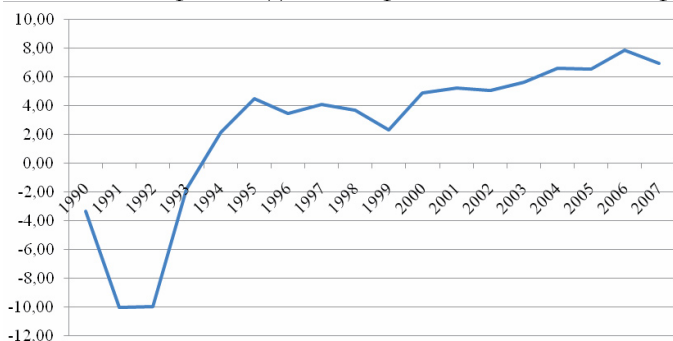


Рис. 4. Средний показатель роста на душу населения в десяти странах новых членах ЕС (1990–2007 гг.): GDP per capita growth (annual%) (Источник: WDI, Мировой банк)

Точнее, между 1990 и 1993, этот показатель был отрицательным, достигнув порога минус десять процентов в 1991–1992 гг., это впечатляющее падение могло быть объяснено радикальными переменами, произошедшими в этих странах в этот период. Затем мы можем заметить сильный рост этого показателя между 1993–1994 гг. и легкое снижение в 1998 и 1999 гг. (которое может быть

вызвано кризисом в России). С середины 1999 и до 2006 г., сохранялась тенденция роста.

Следующий график (рис. 5) показывает, что почти у всех стран выборки было похожее изменение их показателей роста на душу населения (за исключением Болгарии и Румынии)

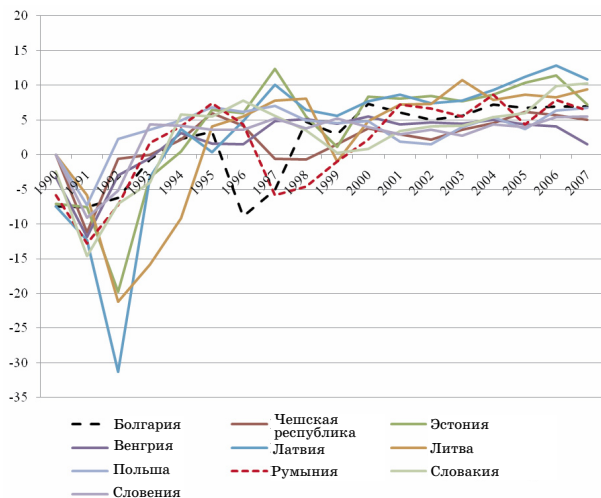


Рис. 5. Показатель роста на душу населения в десяти странах новых членов ЕС (1990–2007): GDP per capita growth (annual %) (Источник: WDI, Мировой банк)

В начале исследуемого периода, между 1990 и 1993 гг. (и 1994 для некоторых стран выборки), во всех странах отмечалось падение показателей роста на душу населения. Самыми уязвимыми оказались страны Балтии, в которых произошло заметное падение показателей роста. В действительности, в 1992 г. показатели роста на душу населения были отрицательными в этих трех странах бывшего Советского Союза: он достиг отметки $-31,34\%$ в Латвии, $-21,17\%$ в Литве и $-19,73\%$ в Эстонии. В других странах тоже произошло сильное снижение показателей роста на душу населения, но менее драматическое. Например, в 1991 г. показатель роста на душу населения был $-14,57\%$ в Словакии, $-12,82\%$ в Румынии, и $-11,15\%$ в Чешской республике. Затем, с середины 1991 г. можно видеть четкое улучшение в семи странах нашей выборки (кроме трех прибалтийских стран) с показателями роста на душу населения, отражающими положительную динамику. Страны Балтии присоединятся к ним начиная с 1993–1994 гг. В остальной части периода мы

можем наблюдать положительные показатели роста в большинстве стран нашей выборки, иногда достигающими крайне высоких величин (12,37% для Эстонии, 10,09% для Латвии и 7,76% для Литвы в 1997 г.). Однако, в трех странах (Болгария, Чешская республика и Румыния), показатели роста остаются негативными в течение того же периода (1996–1999 гг.): в Болгарии, –8,92% в 1996 и –5,1% в 1997, в Чешской республике –0,63% в 1997 и –0,67% в 1998, и наконец, в Румынии, где снижение деловой активности наблюдалось в течение трех лет подряд, –5% в 1997, –4,57% в 1998 и –1% в 1999 г. Тем не менее, начиная с 2000 г. все страны зарегистрировали положительные и достаточно высокие показатели роста.

Если теперь мы нанесем на тот же график показатели роста на душу населения и соотношение ПИИ/ВВП (средняя величина по двум показателям в десяти странах), и если мы добавим туда прямые тенденций, мы сможем наблюдать довольно похожее изменение между двумя этими переменными (рис. 6). Это почти идентичное изменение могло бы навести нас на мысль о вероятности существования положительного соотношения (и может быть причинного) между ПИИ и экономическим ростом.

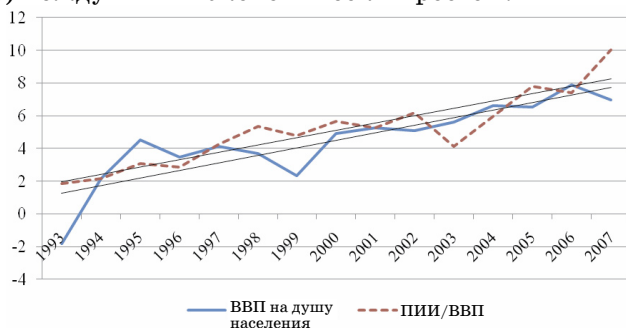


*Рис. 6. Изменение ВВП на душу населения и соотношение ПИИ/ВВП (1993–2007) (средние соотношения в десяти странах)
(Источник: WDI, Мировой банк)*

В этом случае, мы можем задать себе вопрос, какое отношение существует между показателем роста ВВП и чистыми поступлениями капиталов в различных уже перечисленных формах, и в частности ПИИ, которые часто рассматриваются как необходимое условие для того, чтобы страна добилась высоких показателей роста. Или же, является ли показатель роста страны своего рода «предварительным условием, для того, чтобы внешние капиталы, и в частности ПИИ стали направляться в эту страну?

§2 Годовое изменение темпов инфляции

Что касается темпов инфляции, мы можем сказать, что страны нашей выборки преодолели периоды макроэкономической нестабильности, имея чудовищно высокие темпы инфляции. На самом деле, чтобы показать изменение инфляции в десяти странах новых членов ЕС, мы используем две переменные: потребительские цены (Inflation, consumer price (annual%)) и дефлятор ВВП (Inflation, GDP deflator (annual, %)).

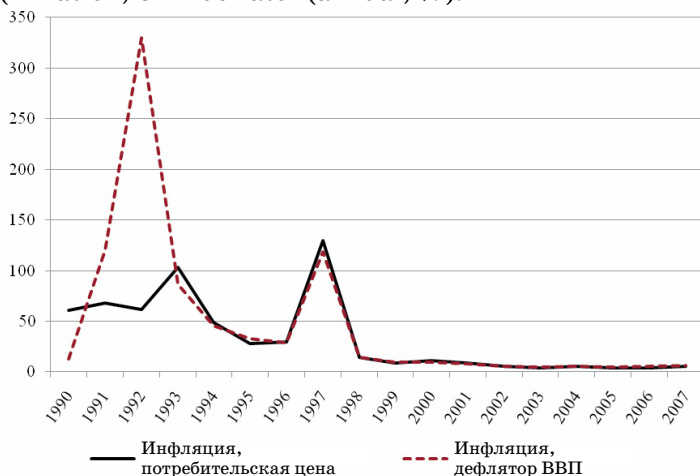


Рис. 7. Инфляция, потребительские цены и дефлятор ВВП (в среднем) для десяти стран новых членов ЕС (1990–2007).
Inflation, consumer prices (annual, %); Inflation, GDP deflator (annual, %) (Источник: WDI, Мировой банк)

Мы можем видеть на этом графике, что две этих переменные (со средними величинами для десяти стран) представляют нам одну и ту же информацию о макроэкономической стабильности для совокупности нашей выборки, за исключением периода 1990–1993 гг. Согласно двум этим показателям, темпы инфляции были очень значительными во всех странах в течение трех первых лет переходного периода. Начиная с 1993–1994 гг. наблюдается снижение темпов инфляции, затем, в 1997 г., большое повышение¹. И лишь с 1998 г. темпы инфляции во всех странах выборки начали отчетливо понижаться и стабилизироваться и в

¹ Это повышение, среднее, индекса вызвано очень высокими величинами индекса для Болгарии (948,5%) и для Румынии (147,3%).

остальной период темпы инфляции остаются довольно устойчивыми (даже продолжая оставаться довольно высокими) и колеблются между 3 и 13% (согласно дефлятору ВВП) и между 2,5 и 10% (согласно индексу потребительских цен.).

Если мы посмотрим на изменения этих двух индексов отдельно по каждой стране согласно индексу « Инфляция, потребительские цены », мы сможем увидеть, что темпы инфляции были очень значительными в некоторых странах нашей выборки: в Болгарии (338,4% в 1991г.; 1058,4% в 1997), в Польше (555,4% в 1990), в Румынии (230,6 % в 1991 г.; 211,2% в 1992; 255,2% в 1993; 136,8% в 1994; 154,8 % в 1997¹. Второй показатель, «Инфляция, дефлятор ВВП» представляет нам слегка разнящиеся, но вполне заметные данные в первые три года исследуемого периода. В 1991 г. наблюдаются темпы инфляции: 226,5% в Болгарии, 228,3% в Литве, 194,9% в Румынии, 162,6% в Латвии и 132,6% в Эстонии. В 1992 году цифры все еще впечатляющие: 942,3% инфляции в Литве; 932,5% в Латвии, 873,6% в Эстонии, 208,2% в Словении и 200,1% в Румынии.

§3 Изменение годового уровня безработицы²

Мы знаем, что теоретически ПИИ должны позволить создать новые рабочие места в принимающих странах (особенно если они принимают форму ПИИ ex-nihlio) или поддерживать уже существующие рабочие места в случае приобретения местных предприятий. В этом случае мы можем предположить, что безработица, в странах нашей выборки, должна, в теории, следовать тенденции снижения. Однако, трудно установить отношение между увеличением поступлений ПИИ и, в более общих чертах, других форм внешних капиталов и снижением безработицы отслеживая лишь изменение двух этих категорий переменных. В действительности, согласно данным, несмотря на тот факт, что страны начали массово принимать ПИИ с начала переходного периода, уровень безработицы продолжал сохраняться в НСЧ-10 и даже увеличился, как свидетельствует рис. 8.

В действительности, мы можем констатировать большое увеличение безработицы (в среднем в десяти странах) между

¹ В действительности, Румыния испытывала самый высокий уровень безработицы до 2005 г. (в 2002 г. он еще составлял 45,5%, 11,9% в 2004 г. и 9% в 2005 г.).

² Отсутствие данных по некоторым странам нашей выборки затрудняет возможность корректного изучения уровня безработицы (особенно в пять первых лет исследуемого периода).

1992 и 1994 гг. (почти 7%-ный рост за два года); затем, между 1994 и 1998 гг. Уровень стабилизировался в районе 10%, потом последовало 2%-ное увеличение между 1998 и 2001 гг. И лишь начиная с 2004 г. мы можем констатировать тенденцию к снижению среднего, для десяти исследуемых нами стран, уровня безработицы.



Рис. 8. Уровень безработицы (средний) в десяти странах новых членах ЕС (1992–2007) : total unemployment (% of total labor force)
(Источник: WDI, Мировой банк)

Рис. 9 позволяет нам проследить изменение уровня безработицы в отдельно взятых странах за исследуемый период.

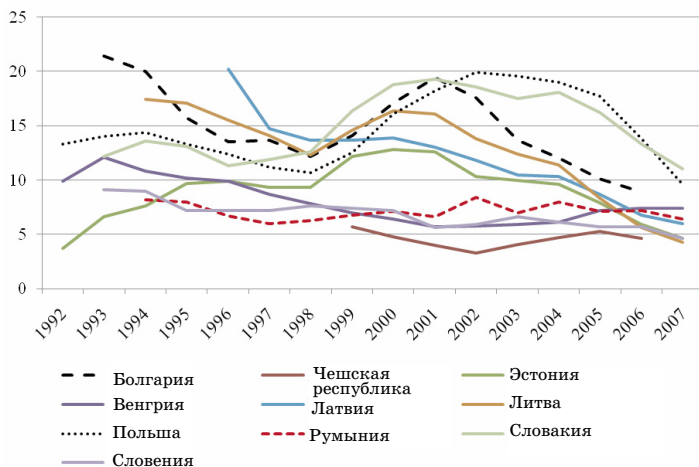


Рис. 9. Уровень безработицы в десяти странах новых членах ЕС (1992–2007). Total unemployment (% of total labor force)
(Источник: WDI, World Bank)

Болгария является одной из стран выборки с самым высоким уровнем безработицы (21,4% в 1993 г.; 19,4% в 2001 г.; 10,1% в 2005 г. и 8,9% в 2007). Несмотря на тот факт, что Польша является страной, которая принимает огромное количество ПИИ (31,3% от общего объема в 1993 г., 41,7% в 2000 г., 33,8% в 2004 г.), данные показывают, что с 1998 г. и до 2002г. уровень безработицы в Польше не переставал расти и поднялся с 10,7% в 1998 г. до 19,9% в 2002 г. и он удерживался в этой стране на довольно высоком уровне в течение нескольких лет (19,6% в 2003 г., 19% в 2004 г. и 17,7% в 2005г.). Зато, например, Латвии, которая получает больше «прочих инвестиций», чем ПИИ, удалось снизить уровень безработицы, который опустился с 20,2% в 1996 г. до 14,7% в 1997г. и составил лишь 6% в 2007г. Самый высокий уровень безработицы среди новых стран членов ЕС в течение 2007 г. находится в Словакии с 11% и в Польше с 9,6%. Однако, мы можем констатировать улучшение ситуации на рынке труда почти во всех странах выборки, начиная с 2004 г.

§4. В заключение, мы можем предположить. Что, если существует связь между снижением уровня безработицы и увеличением ввоза внешних капиталов, в частности ПИИ, эта связь не может быть очень прочной и/или она изменяется в зависимости от страны, а что касается ПИИ, то тут важно проводить разницу между двумя типами поступающих в НСЧ-10 ПИИ: ПИИ, предназначенные для программ приватизации государственных предприятий, запущенных в странах в начале переходного периода, и, так называемых ПИИ ex-nihilo, которые создают новые производственные единицы. Последние должны оказывать намного более важное положительное влияние на уровень безработицы и на темпы экономического роста.

Раздел 3. Основные выводы исследования

Из проведенного анализа следует, что, с одной стороны, сильный рост финансовых потоков, получаемых десятью странами, либо в форме ПИИ, либо в «других формах инвестиций» характеризует, главным образом, финансовую (и также экономическую) интеграцию этих стран, именно в 2006 и 2007 гг., как это показывает рис. 1; следует также заметить, с другой стороны, на этом графике, регулярный рост «денежных переводов» со стороны экспатриированных граждан, даже, если их размер остается скромным по отношению к размерам ПИИ; оказывается также, что эти страны не могут рассчитывать на ОПР30 и на ПФИ, из

которых лишь вложения на рынках облигаций смогли быть существенными, но которые сократились драматическим образом в 2006/2007 гг. (см. рис. 2).

Поскольку около двух третей ПИИ приобрели форму «ПИИ ex-nihilo», т.е. инвестиций в совершенно новые производственные (товары и услуги) единицы (см. табл. 3), достоверным является тот факт, что эти формы инвестиций легли в основу регулярного и существенного роста ВВП, в расчете на душу населения, на протяжении 2000-х гг., как это показывает рис. 4. Эти темпы роста, кроме Венгрии, приходится на период с 2004 по 2007 гг., в интервале от пяти до двенадцати процентов в год для этих стран, это является замечательным макроэкономическим показателем по сравнению с очень низкими темпами роста других стран Европейского союза за тот же период (см. рис. 5). Так что *сильная ковариантность*, которую показывает рис. 6 *между ростом переменной «ПИИ на душу населения»* (измеряемая по средней величине для всех стран выборки) *и переменной ВВП на душу населения* является признаком эффективности вложения капиталов в этих странах, в следствие их финансовой интеграции (которая кажется «успешной», если принять во внимание этот критерий «эффективности» роста).

Аналогичный вывод напрашивается, если мы поинтересуемся двумя другими типами макроэкономических показателей, которыми являются снижение уровня безработицы и обуздание инфляции.

Рис. 8 выявляет *большое снижение уровня безработицы* на протяжении 2000-х гг.: этот уровень уменьшился вдвое, опустившись с 12% в 200/2001 гг. до 6% в 2007 г.; здесь речь идет о среднем уровне всех стран, взятых вместе, и следует признать существование и сохранение четких различий между странами: рис. 9 показывает «вилку» уровней от 4% в самых «доблестных» странах (таких как Литва, Чешская республика и Словения) до 11% в странах, особенно сильно затронутых безработицей, таких как Польша и Словакия.

Что касается инфляции, из «патологической» или драматической в 90-е гг. *она превратилась в «почти нормальную» в 2000-е гг.*, как это показывает рис. 7; во всяком случае, она осталась относительно стабильной и, во многих странах, часто опускалась до однозначной цифры; но различия между странами сохраняются (например, вилка от 3 до 10% по индексу потребительских цен). Однако, по этому поводу трудно установить прямую связь между «финансовой интеграцией» и «инфляцией», которая должна стать предметом отдельного исследования.

Набор эконометрических тестов, проводимых по соответствующим методикам, сможет позволить подтвердить, в самое ближайшее время правильность этих интуитивных выводов.

Список использованной литературы

1. Arvail, Z. Capital Account Liberalization, Capital Flow Patterns, and Policy Responses in the EU's New Member States // IMF Working Paper WP/05/213, International Monetary Fund. 2005.

2. Fischer, S., Sahay, R. Экономика переходного периода. Bilan nuancé // Финансы и развитие. 2000. сент.

3. Majocchi, A., Strange, R. The FDI location decision: does liberalization matter? // Transnational Corporations. 2007. Vol. 16, no. 2. URL: <http://www.unctad.org>.

4. Picciotto, B. L'investissement direct vers les nouveaux adhérents d'Europe Centrale et Orientale : ce que l'élargissement pourrait changer // Etudes et recherches 2003. May. No. 24. URL: <http://www.pedz.uni-mannheim.de>.

5. URL: <http://www.dgtpe.fr>.

О.Ю. Оношко
*кандидат экономических наук, доцент
 кафедры банковского дела и ценных бумаг БГУЭП, г. Иркутск*

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Современная двухуровневая банковская система Российской Федерации начала формироваться в 1988 г. и прошла в своем развитии шесть этапов (табл. 1).

Таблица 1

Этапы развития современной двухуровневой банковской системы Российской Федерации

Этап	Продолжительность этапа, годы	Основные характеристики этапа	Основные результаты деятельности банковской системы РФ на данном этапе
1	1988–1991	Создание специализированных банков (Промстройбанк, Жилсоцбанк, Агропромбанк, Сбербанк, Внешэкономбанк)	Передача Госбанком клиентуры в специализированные банки и создание основы для выполнения Госбанком иных функций — функций Центрального банка РФ как эмиссионного банка, банка банков и банка правительства)
2	1992–1995	Высокий уровень инфляции и спекулятивных тенденций на валютном рынке; высокая рентабельность банковского бизнеса; появление возможности привлечения денежных средств физических лиц во вклады	Создание двухуровневой банковской системы; демонополизация банковской системы; ее интенсивное развитие (с 5 специализированных до 2570 самостоятельных банков); мягкие условия государственного регулирования и, как следствие, — череда кризисов (октябрь 1994 г., август 1995 г.); снижение роли банковской системы в воспроизводственном процессе
3	1996–1998	После кризисное сокращение количества банков; направление крупных средств на финансовый рынок в связи с высокой доходностью ценных бумаг, выпущенных для покрытия дефицита госбюджета	Высокий уровень просроченной задолженности по ссудам и процентам по ним; снижение доходности банковских операций; взаимные неплатежи

Окончание табл. 1

Этап	Продолжительность этапа, годы	Основные характеристики этапа	Основные результаты деятельности банковской системы РФ на данном этапе
4	1999–2001	Создание АРКО; реструктуризация банковской системы, снижение количества банков (с 1476 до 1311) и филиалов (в 2 раза); стабилизация банковской системы; отсутствие каких-либо программных документов, нацеленных на развитие банковской системы	Рост качества совокупного кредитного портфеля; снижение просроченной задолженности на 23% ; увеличение прибыльности кредитных организаций и увеличение прибыльно работающих кредитных организаций
5	2002–2006	Принятие «Стратегии развития банковского сектора на период до 2004 года»	Завершение разработки системы оценки устойчивости кредитной организации, желающей войти в состав банков-участников системы страхования вкладов; завершение работы по отбору банков-участников системы. Рост финансовой устойчивости российской банковской системы в целом
6	2007–2010	Мировой финансовый кризис. Нарастание кризисных явлений в российской банковской сфере	Увеличение объемов государственного участия в капиталах российских банков

Наряду с положительными оценками деятельности банковской системы Российской Федерации за обозначенный период к 2006 г. был отмечен целый ряд проблем, который препятствовал развитию банковского сектора. Это:

- высокие риски деятельности, обусловленные низким уровнем банковского менеджмента и низкой транспарентностью большинства предприятий реального сектора экономики;
- дефицит средне- и долгосрочных пассивов, не дающий развиваться долгосрочному кредитованию экономики в инвестиционных целях;
- недостатки в правовом обеспечении банковской деятельности;
- высокое административное бремя;
- низкая конкуренция на рынке банковских услуг;

- необходимость совершенствования банковского регулирования и надзора на основе содержательных подходов;
- необходимость повышения качества капитала;
- необходимость повышения качества учета и отчетности, их достоверности и адекватного отражения в них предпринимательских рисков.

В 2007–2009 гг. банковская система развивалась в условиях финансового кризиса. Этот этап — особый, со своими сложностями и характеристиками. Тем ни менее, отдельные показатели развития российской банковской системы дают основания для оптимизма и свидетельствуют о подъеме в развитии банковского сектора, хотя есть опасения, что вторая волна финансового кризиса может быть гораздо сильнее первой.

Табл. 2 свидетельствует о постоянном росте валюты баланса консолидированного бюджета российской банковской системы в абсолютном выражении и ее росте в процентном выражении к ВВП. Более чем в два раза увеличились собственные средства банковского сектора за анализируемый период. Однако говорить достаточном для поступательного развития банковской сферы размере банковского капитала явно рано.

Таблица 2

**Макроэкономические показатели деятельности
банковского сектора Российской Федерации
в 2006–2009 гг.**

Показатель	01.01.2006	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009
Совокупные активы (пассивы) банковского сектора, млрд р.	9 696,2	13 963,5	20 125,1	28 022,3
% к ВВП	44,8	51,9	61,0	67,3
Собственные средства (капитал) банковского сектора, млрд р.	1 241,8	1 692,7	2 671,5	3 811,1
% к ВВП	5,7	6,3	8,1	9,1
% к активам банковского сектора	12,8	12,1	13,3	13,6
Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям и физическим лицам, включая просроченную задолженность, всего, млрд р.	5 452,9	8 030,5	12 287,1	16 526,9

Окончание табл. 2

Показатель	01.01.2006	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009
% к ВВП	25,2	29,9	37,2	39,7
% к активам банковского сектора	56,2	57,7	61,1	59,0
Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные физическим лицам, включая просроченную задолженность, млрд р.	1 055,8	1 882,7	2 971,1	4 017,2
% к ВВП	4,9	7,0	9,0	9,6
% к активам банковского сектора	10,9	13,5	14,8	14,3
% к денежным доходам населения	7,6	10,9	13,9	15,7
Кредиты банков в инвестициях организаций всех форм собственности в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства), млрд р.	235,6	363,6	543,6	694,1
% к инвестициям организаций всех форм собственности в основной капитал	8,1	9,6	10,4	11,1
Ценные бумаги, приобретенные кредитными организациями, млрд р.	1 400,1	1 745,4	2 250,6	2 365,2
% к ВВП	6,5	6,5	6,8	5,7
% к активам банковского сектора	14,4	12,5	11,2	8,4
Вклады физических лиц, млрд р.	2 761,2	3 809,7	5 159,2	5 907,0
% к ВВП	12,8	14,2	15,6	14,2
% к активам банковского сектора	28,5	27,3	25,6	21,1
% к денежным доходам населения	20,0	22,1	24,4	23,1
Средства, привлеченные от организаций, млрд р.	3 138,9	4 790,3	7 053,1	8 774,6
% к ВВП	14,5	17,8	21,4	21,1
% к пассивам банковского сектора	32,4	34,3	35,0	31,3

Источник: Бизнес и банки.

В пять раз увеличились объемы кредитов и прочих размещенных средств, предоставленных нефинансовым организациям и физическим лицам, включая просроченную задолженность и достигли 16 526 млрд р. Тогда как кредиты банков в инвестиции организаций всех форм собственности в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства) увеличились только в три раза и достигли 694,1 млрд р. Почти в два раза увеличился объем ценных бумаг, приобретенных кредитными организациями, равно как и вкладов физических лиц. Средства, привлеченные от организаций, увеличились в объеме в 2,5 раза.

В августе 2007 г. в российской банковской системе стали проявляться первые признаки серьезного финансового кризиса, который уже через год (август–сентябрь 2008 г.) привел к росту кредитных рисков, ухудшению качества кредитного портфеля банков. Негативная тенденция, наметившаяся в последние месяцы 2008 г, продолжалась и в 2009 г. Банки вынуждены существенно увеличивать резервы на возможные потери по ссудам, что негативно сказывается на финансовых результатах их деятельности. Растущие кредитные риски и высокие процентные ставки по кредитам ограничивают кредитную активность банков. Снижение доходности банковских операций, убытки на финансовых рынках, рост стоимости привлеченных ресурсов также оказали негативное влияние на финансовые результаты деятельности банковского сектора. В связи с этими событиями Правительством и Центральным банком были приняты меры направленные на повышение финансовой устойчивости банковского сектора.

Глобальный финансовый и экономический кризис стал серьезным испытанием для российского финансового рынка. Ограничение доступности внешнего фондирования, отток частного капитала с российского рынка, ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры, снижение доверия к финансовой системе привели к девальвации национальной валюты, резкому росту ставок по рублевым финансовым инструментам, обвалу котировок корпоративных ценных бумаг, росту нестабильности на всех сегментах внутреннего финансового рынка. Банки страны реагировали на эти внешние неблагоприятные события по-разному, в зависимости от характера деятельности, реализации тех или иных рисков, банковской политики, а так же неблагоприятных ожиданий в отношении банка у контрагентов.

Тем ни менее, последствия глобального кризиса, как мы наблюдаем из приведенных статистических данных, оказались не столь

разрушительными. Оперативные действия позволили смягчить последствия внешних шоков и дали российским компаниям и банкам время для адаптации к изменившимся условиям.

Ряд источников риска (несбалансированная структура банковских активов и обязательств, значительная доля «плохих долгов» и недостаточная эффективность ряда секторов финансовой инфраструктуры) не мог быть устранен в столь короткий срок. Риски, связанные с ними, сохраняют свою значимость и в будущем могут привести к новому ухудшению ситуации на российском финансовом рынке. Однако меры по адаптации к изменившейся обстановке позволяют надеяться на то, что новые негативные факторы окажутся менее болезненными для российского финансового сектора.

Список использованной литературы

1. Алексеев М.Ю. Проблемы развития российской банковской системы в кризисных период / М.Ю. Алексеев // Банковское дело. — 2009. — № 5. — С. 23–25.
2. Буруч Ю. Есть ли жизнь после кризиса? / Ю. Буруч // Банковское дело. — 2009. — № 7. — С. 28–33.
3. Горчакова М.Е. Формирование денежных потоков региональной банковской системы: учеб. пособие / М.Е. Горчакова; под ред. И.А. Алексеевой. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2007 г. — 130 с.
4. Гушер А. Банковская сфера России: общая ситуация и краткосрочный прогноз / А. Гушер // Международная экономика. — 2007. — № 4. — С. 24–30.
5. Гушер А. Банковская сфера России: общая ситуация и краткосрочный прогноз / А. Гушер // Международная экономика. — 2007. — № 5. — С. 13–25.
6. Донских А.М. Тенденции развития банковской системы России / А.М. Донских // Банковское дело. — 2009. — № 5. — С. 49–51.
7. Лаврушин О.И. О денежно-кредитной и банковской политике / О.И. Лаврушин // Банковское дело. — 2008. — № 2. — С. 10–14.
8. О банках и банковской деятельности: федер. закон от 2 дек. 1990 г. № 395-1.
9. Об оценке финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов: указание Центрального банка Российской Федерации от 16 янв. 2004 г. № 1379-У.
10. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2002 год // Деньги и кредит. — 2001. — № 12. — С. 3–39.
11. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2007 год // Деньги и кредит. — 2006. — № 11. — С. 3–25.

12. О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации: федер. закон от 23 дек. 2003 г. № 177-ФЗ.
13. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): федер. закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ.
14. О формах публикуемой отчетности: письмо Центрального банка Российской Федерации от 21 февр. 1997 г. № 413.
15. Печоник О.И. Конкуренция на региональном рынке банковских услуг / О.И. Печоник, А.В. Васильев // Сибирская финансовая школа. — 2009. — № 1. — С. 86–90.
16. По материалам рейтингового агентства «Информбанк» // Банковское дело. — 2009. — № 6. — С. 22–25.
17. Стратегия развития банковского сектора: прил. к заявлению Правительства Российской Федерации и Центрального банка Российской Федерации от 30.12.2001 г. // Деньги и кредит. — 2002. — № 1. — С. 4–20.
18. Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на 2004 год и на период до 2008 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru>.
19. Толпыгина Л.М. Анализ деятельности коммерческого банка: учеб. пособие / Л.М. Толпыгина. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2008. — 292 с.
20. Тосунян Г.А. Выступление на XVII съезде Ассоциации российских банков / Г.А. Тосунян // Деньги и кредит. — 2006. — № 4. — С. 15–18.
21. Тютюнник А.В. Какой будет российская банковская система после кризиса / А.В. Тютюнник // Банковское дело. — 2009. — № 2. — С. 22–26.
22. URL: <http://www.baikalforum.ru>.
23. URL: <http://www.cbr.ru>.

Е.Л. Дугина
доктор экономических наук, профессор ВСГТУ, г. Улан-Удэ
Е.В. Доржиева
кандидат экономических наук, доцент ВСГТУ, г. Улан-Удэ

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА

В современных условиях особое место занимает проблема формирования региональных рынков. Для России региональный подход в решении продовольственной проблемы и функционировании продовольственного рынка имеет важное значение вследствие целого ряда особенностей:

- существенные различия в природно-климатических и других условиях проживания населения;
- наличие исторических и национальных традиций в потреблении продуктов питания в разных регионах;
- территориальная протяженность, слабое развитие инфраструктуры.

Наличие этих особенностей предопределяет необходимость разработки региональных программ обеспечения населения продуктами питания при условии минимизации транзакционных издержек и оптимальном уровне цен.

В годы рыночных реформ проблеме развития региональных продовольственных рынков стало уделяться больше внимания. Это связано, прежде всего, с необходимостью разработки стратегии развития региональных продовольственных рынков, совершенствованием их территориально-отраслевой структуры и усилением государственного регулирования.

Нам представляется, что продовольственный рынок региона, как и национальный, теоретически может быть саморегулирующейся системой, а практически рыночный механизм находится под влиянием факторов внутренней и внешней среды. Главными целями функционирования продовольственного рынка региона является обеспечение потребностей населения региона высококачественными продуктами питания по доступным ценам и создание благоприятных условий для развития конкурентной среды, создание достаточного продовольственного фонда, который является средством управления миграцией населения, фактором роста деловой активности предпринимателей и укрепления продовольственной безопасности.

Для реализации этих целей необходимо решение следующих задач:

- обеспечение населения региона качественными продуктами питания в необходимом ассортименте;
- повышение уровня доходности местных товаропроизводителей;
- создание благоприятной среды для проникновения новых субъектов на конкурентный рынок;
- установление оптимального уровня цен на продовольственные товары в условиях сбалансированного спроса и предложения;
- формирование новых форм производств а продовольствия с учетом региональных особенностей, с одной стороны, и отвечающих требованиям рынка, с другой.

В рыночных условиях каждый регион выбирает свой путь экономического развития, в том числе и создание рынка продовольствия, в соответствии с существующими природно-климатическими условиями, национальными традициями питания населения и другими особенностями. Вследствие этого региональный продовольственный рынок, с одной стороны, представляет собой открытое экономическое пространство, с другой стороны, это самостоятельная экономическая система призванная создавать благоприятные условия для удовлетворения потребностей населения региона в продуктах питания, в соответствии с их доходами.

Особенности функционирования региональных рынков продовольствия проявляются, прежде всего, через механизм действия законов спроса, предложения и конкуренции. В данном случае спрос выступает как совокупность регионально-специфических потребностей населения в продуктах питания, производимых в регионе, а также за его пределами. Предложение на рынке продовольственных товаров формируется с учетом природно-климатических условий и особенностей национального питания. При этом следует заметить, что сложившиеся условия развития региональных продовольственных комплексов во многих регионах Российской Федерации затрудняют реализацию главной цели регионального рынка продовольствия — обеспечение потребностей населения высококачественными продуктами питания в большей степени за счет собственного производства. Рост объемов производства продовольствия местными товаропроизводителями позволит увеличить предложение и тем самым стабилизировать цены на продукты питания [1].

Рассмотрим особенности развития регионального рынка продовольствия на примере Республики Бурятия. Продовольствен-

ный рынок РБ во многом зависит от объемов поставок и отпускных цен российских поставщиков, следовательно он наиболее подвержен влиянию ценовых факторов.

Сельхозпроизводители являются основными поставщиками сырья для предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, а также продукции на потребительский рынок продовольственных товаров республики. Несмотря на то, что регион относится к зоне рискованного земледелия, в агропромышленном комплексе Бурятии производится значительная часть продуктов питания для населения. Местные ресурсы сельскохозяйственного сырья формируют основу пищевой промышленности Бурятии, представленной предприятиями по производству мясной, молочной, рыбной, мукомольно-крупяной, комбикормовой, ликероводочной продукции, кондитерских и некоторых других изделий.

Сельское хозяйство является важнейшей отраслью экономики. На долю сельского хозяйства республики приходится 8% валового регионального продукта. Сельскохозяйственным производством в республике занимаются 197 предприятий, 2551 крестьянских хозяйств с общей земельной площадью 136,3 тыс. га, или в среднем по 53 га на одно хозяйство. Доля производимой ими продукции в общем объеме сельскохозяйственного производства республики составляет около 3,1%. Кроме того, насчитывается 149,4 тыс. подсобных хозяйств населения, их доля в объеме производства составляет 81,4%.

Необходимо отметить, что, несмотря на неблагоприятное географическое расположение республики для развития сельского хозяйства и экстремальность природно-климатических условий, в Бурятии происходит ежегодный прирост валового продукта. Динамика развития сельскохозяйственного производства представлена на рисунке.



Динамика сельскохозяйственного производства

В 2007 г. произведено сельскохозяйственной продукции на сумму 12 128,9 млн р., индекс производства продукции сельского хозяйства составил — 101,9 % [2, с. 354].

Развитие сельского хозяйства Бурятии сдерживается рядом факторов:

- высокий уровень цен на продукцию, работы, услуги, используемые сельхозтоваропроизводителями (технику, энергоносители, услуги сторонних организаций, включая транспортные и др.), обуславливающий высокий уровень затрат на производство сельскохозяйственной продукции и снижающий эффективность сельскохозяйственного производства;
- низкий уровень оплаты труда в сельском хозяйстве среди всех отраслей экономики;
- недостаток финансовых средств сдерживает создание современных кормозаготовительных комплексов обеспеченных новыми техническими средствами производства [3, с. 8–9].

Основными производителями продовольственных товаров являются предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности. К числу стратегически важных отраслей, определяющих обеспечение населения продуктами питания относятся: мясная, молочная, макаронная, мукомольно-крупяная, хлебобулочная, кондитерская, ликероводочная, пивоваренная, безалкогольная. В 2008 г. пищевыми предприятиями республики отгружено товаров на сумму в 4201,4 млн р. В пищевой и перерабатывающей промышленности республики функционирует свыше 400 предприятий различных форм собственности, в том числе 35 крупных и средних в отрасли занято 5 тыс. чел. и формируется до 6% доходной части республиканского бюджета.

Рост объемов производства, расширение ассортимента, повышение конкурентоспособности продовольственной продукции сдерживается дефицитом сырья, особенно в мясомолочной промышленности. В связи с удаленностью предприятий от поставщиков ряда районов Республики, сложностями закупки сельскохозяйственной продукции, слабо развитой рыночной инфраструктурой на промышленную переработку используется 8% ресурсов мяса и 12% молока. Поэтому многие производители вынуждены завозить сырье из других регионов России и зарубежных стран. Несмотря на существующие проблемы, на продовольственном рынке республики отмечается положительная динамика роста объемов производства по основным видам продуктов питания, о чем свидетельствуют данные, приведенные в таблице [4, с. 93].

**Объемы производства продукции пищевой промышленности
за 2006–2008 гг. (в натуральном выражении)**

Виды продукции	2006	2007	2008	2008 г. в % к 2006 г.	Абсолютное изменение 2008 г. к 2006 г.
<i>Производство мяса и мясопродуктов</i>					
Мясо, включая субпродукты I категории	3 757	2 322	2 779	74,0	–978,0
Колбасные изделия	4 154,58	4 354	5 477	131,8	1 322,4
Мясные полуфабрикаты	3 134,81	3 674	4 740	151,2	1 605,2
Консервы мясные, тыс. усл. банок	11 997,0	4 043	5 095	42,5	–6 902,0
<i>Переработка и консервирование рыбо- и морепродуктов</i>					
Товарная пищевая рыбная продукция (включая рыбные консервы)	3 698,95	3 188,5	3 256	88,0	–443,0
Рыба мороженая (без сельди)	1 593,29	1 569,4	1 620	101,7	26,7
Рыба соленая (без сельди)	369,17	470,7	290,4	78,7	–78,8
Сельдь всех видов обработки	845,58	832,9	933	110,3	87,4
Рыба копченая (без сельди)	263,37	229,4	187,5	71,2	–75,9
<i>Переработка и консервирование картофеля, фруктов и овощей</i>					
Плодовоовощные консервы, тыс. усл. банок	1 421,15	1 532	1 822	128,2	400,8
<i>Производство растительных и животных масел и жиров</i>					
Масло животное	1 417,91	1 330	1 364	96,2	–53,9
Маргариновая продукция	173,65	207	501	288,5	327,3
Майонез	225,86	124	186	82,4	–39,9
<i>Производство молочных продуктов</i>					
Цельномолочная продукция (в пересчете на молоко)	21 000	12 936	10 324	49,2	–10 676,0
Нежирная молочная продукция (в пересчете на обезжиренное молоко)	757,42	918	1 486	196,2	728,6
Сыры жирные (включая брынзу)	89,60	100	136	151,8	46,4

Окончание табл.

Виды продукции	2006	2007	2008	2008 г. в % к 2006 г.	Абсолютное изменение 2008 г. к 2006 г.
<i>Производство продуктов мукомольно-крупяной промышленности, крахмалов и крахмало-продуктов</i>					
Мука	15 749,1	14 568	14 707	93,4	–1 042,2
Производство готовых кормов для животных комбикорма	6 946,72	10 302	11 164	160,7	4 217,3
<i>Производство прочих пищевых продуктов</i>					
Хлеб и хлебобулочные изделия	39 978,8	39 699	39 683	99,3	–295,9
Макаронные изделия	23 450,9	14 821	9 401	40,1	–14 049,9
Кондитерские изделия	8 670,27	8 020	9 057	104,5	386,7

Результаты исследования показывают, что в 2008 г. по сравнению с предыдущими годами, произошло увеличение объемов производства пищевых продуктов по нескольким видам, вызванное расширяющимся внутренним спросом. Рост доходов населения способствовал увеличению объема потребления и продаж более дорогих продуктов питания (колбасных изделий, масла животного и растительного, яиц, фруктов) и напитков. Так, в 2008 г. по сравнению с 2007 увеличилось производство мясных полуфабрикатов на 23,2, колбасных изделий — 14, мясных консервов — 26, овощных — 19, кондитерских изделий — 10, майонеза — 33,8%, маргариновой продукции — в 1,8 раз.

Несмотря на положительную динамику роста доходов населения в 2007 — 2008 гг., в некоторых отраслях наблюдалось снижение объемов производства по определенным видам продуктов. Так, снижение закупа молока в сельхозорганизациях на 20,1%, отмена субсидий на закуп молока у населения, рост цен на сухое молоко способствовали сокращению производства цельномолочной продукции на 22,7%. Спад производства молочной продукции отмечен на следующих предприятиях: ОАО «Молоко», Бичурский маслозавод, ООО «Молоко», ООО «Кударинское». В этих условиях предприятия были вынуждены перейти на производство продукции с низким содержанием молочных жиров. В связи с сокращением запасов, ростом цен на зерно у иногородних поставщиков, недостатком собственных оборотных средств для его закупа, сократились ресурсы макаронной муки и соответственно произ-

водство макаронных изделий на ОАО «Улан-Удэнская макаронная фабрика» (на 34,4%).

Развитие пищевой и перерабатывающей промышленности в первую очередь зависит от наличия условий, необходимых для привлечения отечественных и иностранных инвестиций, от того, насколько активно и значительно будет содействие техническому перевооружению этих отраслей и какова будет государственная поддержка по продвижению продукции местных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках. Поскольку реальная эффективность использования агресурсного потенциала падает, инвестиции недостаточны, то в этих условиях для эффективного функционирования продовольственного рынка Республики Бурятия необходима государственная поддержка.

Список использованной литературы

1. Анализ продовольственного рынка Республики Бурятия за 2008 г. / По материалам сайта Министерства экономического развития и внешних связей Республики Бурятия. Улан-Удэ, 2009 [Электронный ресурс]. URL: <http://egov-buryatia.ru/index.php?id=245>.
2. Бурятия-2008: стат. ежегод. / Комитет РФ по статистике; Бурятский республиканский комитет гос. статистики. Улан-Удэ, 2008.
3. Жигжитов Б. Продуктивный разговор о развитии пищевой и перерабатывающей промышленности Бурятии / Б. Жигжитов // Экономический потенциал. 2006. № 3.
4. Социально-экономическое развитие Республики Бурятия за 2006–2008 г.: стат. бюл. / Бурятстат. Улан-Удэ, 2008. № 01-01-01.

Н.В. Полякова
доктор экономических наук, профессор
кафедры маркетинга БГУЭП, г. Иркутск
Б. Гомбогарав
предприятие «Эрдэнэт», г. Эрдэнэт (Монголия)

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ РЕОРГАНИЗАЦИИ РЕМОНТНО-МЕХАНИЧЕСКОГО ЗАВОДА ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «ЭРДЭНЭТ» (МОНГОЛИЯ)

Монголо-российское совместное горно-обогажительное предприятие «Эрдэнэт» (г. Эрдэнэт, МНР), основанное в 1972 г., является одним из крупнейших предприятий в Азии по добыче и обогащению меди и молибдена. Ремонтно-механический завод (далее РМЗ) представляет собой структурное подразделение данного предприятия и выполняет работы по капитальному и текущему ремонту оборудования, электродвигателей, изготовлению запасных частей, металлоконструкций, нестандартного оборудования, резинотехнических изделий, реставрации дорогостоящих крупногабаритных изношенных деталей и узлов, а также выпуску стального, чугунного и цветного литья. РМЗ имеет в своем составе литейный цех, механический цех, электро-ремонтный участок, службу по обследованию и ремонту грузоподъемных механизмов, энергетическую и ремонтно-механическую службу.

Анализ технико-экономических показателей работы РМЗ позволяет сделать вывод об относительно устойчивом его положении. Так, стоимость основных средств составляет около 23 млрд тугриков (далее тугр.), оборотных — более 4 млрд тугр., численность персонала — около 650 чел. Объем производства в денежном выражении стабилен — более 17 млрд тугр. в год.

В настоящее время, т.е. в составе предприятия «Эрдэнэт», РМЗ реализует произведенную продукцию и оказывает широкий спектр услуг по ремонту подразделениям своего предприятия. В то же время РМЗ имеет довольно большой список сторонних потребителей — в разные годы от 20 до 58 организаций, поскольку по многим своим продуктам занимает лидирующие позиции на рынке Монголии. Среди постоянных потребителей товарной продукции и услуг — такие, как Дарханский металлургический комбинат, Угольный разрез Шарын гол, Управление железной дороги, ТЭЦ-Эрдэнэт, ТЭЦ-Дорнот, ТЭЦ-3, ТЭЦ-4, АО Хотол-цемент, Строй-инвест КОО и др.

Проведенный SWOT-анализ показал следующие результаты.

К сильным сторонам РМЗ можно с уверенностью отнести такие:

- высокая репутация;
- монополистическое положение по ряду продуктов на рынке Монголии;
- лучшая производственная база;
- наличие запаса мощностей для расширения ассортимента продуктов и объемов производства;
- сильная управленческая команда;
- желание развиваться;
- высокая квалификация и опыт ключевых специалистов;
- хорошая организация процесса внедрения новых технологий и новых видов продуктов.

К слабым сторонам РМЗ относятся следующие:

- ориентация на единственного «клиента»;
- низкая хозяйственная самостоятельность;
- отсутствие стратегического управления;
- высокие, неконкурентные цены из-за высоких накладных расходов;
- неполная загруженность мощностей завода;
- устаревающее оборудование;
- высокая численность персонала, неполная его загруженность и, как следствие, низкая производительность труда;
- слабый маркетинг.

К внешним возможностям РМЗ можно отнести:

- значительные гарантированные заказы от материнской компании;
- наличие потребности в продуктах РМЗ у горнодобывающих компаний Монголии;
- стремление горнодобывающих компаний Монголии более оперативно получать продукцию и услуги;
- отчетливое понимание стратегических приоритетов деятельности горнодобывающей отрасли Монголии;
- возможности получить заказы на полный цикл технического обслуживания основного оборудования заказчиков и увеличить межремонтный «пробег».

К внешним угрозам РМЗ можно отнести:

- зависимость от одного заказчика;
- частичный отказ от некоторых металлоизделий в современных технологиях;

- наличие иностранных конкурентов;
- форс-мажорные обстоятельства.

Результаты проведенного SWOT-анализа показывают, что РМЗ, с одной стороны, имеет большие преимущества для развития успешной деятельности, а, с другой стороны, его слабостью являются хозяйственная несамостоятельность, ограниченная рыночная инициатива и слабый маркетинг. Особо стоит указать неполную загруженность мощностей завода и связанные с ней трудности обновления оборудования и внедрения новых технологий.

Таким образом, можно сделать вывод о целесообразности реорганизации РМЗ в самостоятельную компанию, что позволит получить новых заказчиков на рынке Монголии и, следовательно, новые горизонты для развития. Стратегические направления развития РМЗ при таком варианте деятельности можно сформулировать следующим образом.

1. Использование внешних возможностей для развития:

- повышение ценности и удовлетворенности работой РМЗ со стороны материнской компании (за счет расширения зоны сервисного обслуживания и реализации стратегии эффективности);
- выявление и реализация производства продукции и услуг для других горнодобывающих предприятий, которые может производить и оказывать РМЗ;
- разработка стратегии развития РМЗ с учетом приоритетов развития горнодобывающей отрасли Монголии;
- использование управленческой команды для развития РМЗ;
- стимулирование заказчиков поручить заводу осуществление полного технического сервиса основного оборудования;
- ускорение процессов внедрения новых технологий и расширения ассортимента продуктов и услуг.

2. Компенсация слабых сторон:

- разработка рыночной стратегии развития РМЗ и переход на стратегическое управление;
- инвестиции в новое оборудование;
- формирование конкурентных цен за счет уменьшения накладных расходов и, следовательно, снижения себестоимости;
- повышение уровня загрузки мощностей за счет сторонних заказчиков;
- оптимизация численности персонала и рост производительности;
- создание маркетинговой службы РМЗ;
- привлечение новых клиентов.

3. Компенсация угроз:

- повышение конкурентоспособности РМЗ на рынке МНР и других стран;
- внедрение более современной системы управления качеством;
- изучение конкурентов;
- постоянное исследование клиентов;
- отслеживание тенденций современных технологий и материалов.

В результате изучения требований рынка и анализа технических и технологических возможностей РМЗ можно сделать вывод о необходимости совершенствования работы с продуктами по двум направлениям: внедрение новых продуктов и улучшения качества имеющихся продуктов.

Для реализации первого направления предлагается внедрение следующих продуктов:

А) внедрение неперетачиваемых твердых сплавов при механической обработке. Инвестиции составят 0,35 млн тугр., окупаемость — 1 месяц;

Б) внедрение плазменной резки металла. Инвестиции составят 7,2 млн тугр., окупаемость — 6 месяцев;

В) использование отходов — металлической стружки. Прибыль за год составит 4,128 млн тугр.

Для реализации второго направления предлагается внедрение следующих мероприятий:

А) разработка и внедрение системы управления качеством продукции и услуг;

Б) получение сертификата международной организации по стандартизации ISO 9001;

В) создание собственного отдела контроля качества;

Г) приобретение современных контрольно-измерительных приборов и оборудования для определения химического состава и механических свойств материалов.

Реализация стремления руководства РМЗ реорганизоваться в самостоятельное и успешное на рынке Монголии предприятие требует также осуществления целенаправленной ценовой политики. Анализ цен на продукцию завода показал, что отпускные цены для материнской компании и для сторонних организаций существенно различаются (табл.).

Как показывает содержание таблицы, отпускные цены для сторонних организаций существенно выше, чем для предприятия

«Эрдэнэт» — примерно в 1,5 раза. Это является несомненным аргументом в пользу выхода РМЗ из состава предприятия «Эрдэнэт» и обоснованием ценовой политики завода в качестве экономически самостоятельного субъекта рынка.

Цена на основные изделия РМЗ, тыс. тугр.

Наименование	Единица измерения	Для предприятия «Эрдэнэт»	Для сторонних организаций
Металлоконструкции	т	2081,2	3063,5
Металлоконструкции с механической обработкой	т	2618,5	3854,5
Нестандартные изделия	т	2241,3	3299,2
Резино-технические изделия до 0,5 кг	т	36,58	53,85
Резино-технические изделия 0,5–1,0 кг	т	35,66	52,50
Резино-технические изделия 1,1–5,0 кг	т	29,45	43,36
Резино-технические изделия 5,1–10,0 кг	т	15,66	23,05
Резино-технические изделия свыше 10,0 кг	т	8,2	12,13

Для формирования ценовой политики завода необходим регулярный анализ тенденций мировых и отечественных цен на виды выпускаемой продукции, постоянное изучение эластичности спроса при работе на разных рынках и с различными заказчиками, а также разработка обоснованной системы скидок, например, в зависимости от объема закупок. В то же время следует изыскать возможности снижения себестоимости выпускаемой продукции за счет уменьшения уровня постоянных расходов и др.

Выход завода на рынок Монголии в качестве самостоятельного субъекта делает жизненно необходимой такой маркетинговой деятельности, как продвижение производимых видов продукции и услуг. В первоначальном варианте деятельность по продвижению может быть организована по следующим направлениям:

- поиск возможных заказчиков (маркетинговые исследования);
- подготовка коммерческих предложений для возможных заказчиков;
- подготовка новых коммерческих предложений для старых заказчиков;
- создание отдельного сайта в сети Интернет и поддержание его на высоком технологическом и информационном уровне;
- участие в выставках и конференциях;

- регулярная публикация статей и рекламных материалов в соответствующих изданиях;
- разработка нового фирменного стиля и изменения имиджа;
- подготовка и повышение квалификации персонала, работающего с новыми и старыми клиентами, в области персональных продаж;
- спонсирование каких-либо социально-значимых мероприятий.

Итак, в результате маркетингового исследования возможностей реорганизации Ремонтно-механического завода из подразделения горно-обогатительного предприятия «Эрдэнэт» в самостоятельное, рыночно ориентированное предприятие можно сделать следующие выводы:

1. РМЗ имеет объективные возможности самостоятельно выжить в условиях отечественного рынка.

2. Для целей организации успешной самостоятельной деятельности РМЗ необходимо соответствовать условиям рынка, а для этого следует исповедовать и реализовывать маркетинговый подход в управлении внутренней средой и в организации воздействия на субъекты внешней среды.

С.В. Чупров

*ученый секретарь БГУЭП, доктор экономических наук,
профессор кафедры экономики и менеджмента сервиса, г. Иркутск*

СЦЕНАРНЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ФОНЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В ПРИАНГАРЬЕ

Приоритетом социально-экономического развития Приангарья на обозримую перспективу закономерно определено инновационное преобразование промышленности Иркутской области [1; 2]. И не только потому, что выбранное направление вписывается в магистраль современного экономического развития, но и благодаря мощному научно-техническому и производственному потенциалу. Поэтому было признано, что инновационный облик индустрии закрепит за Приангарьем статус не только научно-образовательного лидера, но и промышленного центра Сибирского региона. Однако охвативший экономику кризис 2008–2010 гг. ухудшил и без того неблагоприятные сценарные условия реализации замысла инновационной модернизации промышленности и перечеркнул надежды на перевод «инерционной» региональной индустрии на траекторию инновационного «прорыва». В подтверждение охарактеризуем напряженный фон осуществления программных мероприятий, который вызван обострением социально-экономического кризиса в Приангарье в последние годы:

- индекс промышленного производства в Иркутске в 2008 г. достиг только 67,4% от уровня 1991 г., а по Иркутской области — 69,9%, в том числе по обрабатывающему производству — 66,9%;

- низкий уровень использования в 2008 г. мощностей промышленных предприятий Иркутской области по производству: масла животного — 15%, муки — 26%, хлеба и хлебобулочных изделий — 38%, макаронных изделий — 40%, мяса (с субпродуктами 1 категории) — 43%, кондитерских изделий — 47%, масла растительного — 54%, обуви — 66%;

- переполнение местного рынка продукцией сторонних производителей. В нашу область увеличивается импорт ряда промышленных товаров: мыла, моющих средств (до 259 т в 2008 г.), древесины и изделий из нее, древесного угля (до 6139 т в 2008 г.), бумаги, картона, изделий из бумажной массы (до 919 т в 2008 г.), химических волокон (до 483 т в 2008 г.), мебели, постельных принадлежностей, матрац, ламп (до 1409 т в 2008 г.);

– резкое подорожание потребляемых предприятиями ресурсов: в декабре 2009 г. по отношению к декабрю 2008 г. индекс цен производителей промышленных товаров в Иркутской области составил 106,0%, а в январе 2010 г. к январю 2009 г. по крупным и средним предприятиям — 115,0%. По Иркутской области индекс цен производителей промышленных товаров в 2005–2008 гг. составлял от 101,6 % (2008 г.) до 118,3% (2006 г.);

– наряду с этим отмечен ценовой рост и потребительских товаров, выпускаемых предприятиями индустрии. В январе-декабре 2009 г. по отношению к аналогичному периоду 2008 г. индекс потребительских цен на все товары составил 111,3%;

– результатом влияния ценового фактора и применения устаревших технологических процессов стали высокая ресурсоемкость и низкий уровень показателей эффективности деятельности предприятий: рентабельность изготавливаемой в Иркутской области продукции (по отношению к затратам на их производство) в 2005–2008 гг. варьировала в обрабатывающих производствах в интервале от 13,8% (2005 г.) до 18,5% (2006 г.). Причем, в 2008 г. в ряде производств она была отрицательной: в обработке древесины и производстве изделий из дерева (–2,3%), в текстильном и швейном производстве (–2,7%), в производстве кожи, изделий из кожи и производстве обуви (–4,3%), в целлюлозно-бумажном производстве, издательской и полиграфической деятельности (–6,2%);

– значительная в этих условиях убыточность региональных предприятий. Если доля убыточных предприятий обрабатывающего производства в 2007 г. в Иркутской области составила 22,9%, то годом позже уже 36,9%, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды 46,7% и 52,4% соответственно. В 2008 г. убыток организаций обрабатывающего производства Иркутской области достиг 3603 млн р.;

– весомая доля убыточных малых предприятий: в 2004–2007 гг. она колебалась в интервале от 26,7% (2007 г.) до 40,4% (2004 г.), тогда как по средним и крупным предприятиям — от 16,5% (2007 г.) до 28,5% (2004 г.).

В итоге только в период с 2000 по 2004 гг. число промышленных предприятий в Иркутске сократилось с 79 до 64, в 1 квартале 2009 г. производством и отгрузкой товаров собственного производства, выполнением работ и услуг в городе занимались 55 крупных и средних предприятий промышленности.

Неполная загрузка производственных мощностей промышленных предприятий и высокая затратность изготовления про-

дукции повлекли за собой осложнение финансового состояния предприятий, и прежде всего, негативные сдвиги в структуре их ресурсов и снижение платежеспособности:

- перекосы в составе имущества предприятий и, в частности, рискованное соотношение собственных и заемных средств. Коэффициент автономии (доля собственных средств предприятия в стоимости его имущества) в 2005–2008 гг. варьировал у предприятий Иркутской области: по добыче полезных ископаемых от 13,8% (2008 г.) до 42,7% (2006 г.), обрабатывающих производств — от 51,0% (2005 г.) до 58,9% (2006 г.). У коэффициента маневренности размах его значений в 2005–2008 гг. у предприятий Иркутской области: по добыче полезных ископаемых от –420,9% (2008 г.) до –42,2% (2006 г.), обрабатывающих производств — от 5,7% (2005 г.) до 22,6% (2007 г.);

- удельный вес предприятий обрабатывающего производства в Иркутской области, которые имели просроченную дебиторскую задолженность, составил 42,0% в 2007 г. и 46,5% в 2008 г., а просроченную кредиторскую задолженность 40,5% и 42,7% соответственно.

Дефицит денежных средств существенно «подрезал» и инвестиционные ресурсы предприятий, лишив их возможности проводить техническое перевооружение изношенного оборудования, не говоря уже о полноценных вложениях в модернизацию основных фондов и внедрение высоких технологий. Налицо отсталость материально — технической базы промышленных предприятий, критический уровень физического и морального износа оборудования: степень износа основных фондов в обрабатывающих отраслях Иркутской области в 2004–2008 гг. составляла от 45,2% (2008 г.) до 52,5% (2004 г.), в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды от 45,6% (2007 г.) до 59,5% (2005 г.).

Сброс объемов производства промышленных предприятий в свою очередь привел к сокращению кадров и притоку безработных на рынок труда:

- нарастает процесс снижения спроса на рабочую силу в индустриальном секторе экономики, в связи с чем проявляет себя тенденция снижения среднегодовой численности работников на предприятиях промышленности. Так, если в 1995 г. на предприятиях обрабатывающих производств в Иркутской области было занято 228 919 чел., то в 2008 г. чуть более половины их — 122 738 чел.;

- по состоянию на 1 апреля 2009 г. на учете в Центре занятости населения Иркутска состояли 10 555 чел., из них незанятых

трудоустройством — 9 829 чел. Численность официально зарегистрированных безработных граждан на 1 апреля 2009 г. составила 3 312 чел. Основную долю безработных составляют женщины — 62,5%, доля молодых безработных (в возрасте 16–29 лет) — 43,6%. Численность безработных граждан с высшим и средним профессиональным образованием составляет 2 359 чел. (71,2%). К концу июля 2009 г. в государственных учреждениях службы занятости населения Иркутской области состояло на учете 51,2 тыс. незанятых трудовой деятельностью граждан, из них 37,6 тыс. чел. имели статус безработного.

Вместе с тем и работающие кадры предприятий испытали бремя кризиса, имея ощутимую потерю в доходах по результатам финансово-экономической деятельности своих предприятий:

- реальная заработная плата работников организаций в Иркутской области в июле 2009 г. была ниже, чем год назад в том же месяце, — лишь 92,6% от уровня июля 2008 г. Средняя зарплата жителя области сократилась в 2009 г. приблизительно на 600 р. При этом в швейной промышленности получают меньше 30%, кожного и обувного — около 25%, деревообработки — 66%, сельского хозяйства — 67% от средней зарплаты по региону;

- по состоянию на 1 сентября 2009 г. общая сумма просроченной задолженности по заработной плате (по наблюдаемому кругу предприятий) в Иркутской области составила 136,2 млн р., по сравнению с началом года она увеличилась на 38,5 млн р. (в 1,4 раза).

В удручающей ситуации снижения деловой активности и неустойчивого финансового состояния промышленных предприятий не утрачивает актуальности экологический фактор хозяйственной деятельности. Наоборот, продолжает ухудшаться экологическая обстановка по показателю выбросов в атмосферу загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников: в добыче полезных ископаемых увеличение выбросов с 13 968 т (2004 г.) до 26 621 т (2008 г.), в обрабатывающих производствах — с 195 204 т (2004 г.) до 207 657 т (2008 г.), в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды — с 241 812 т (2004 г.) до 334 136 т (2008 г.).

Наконец, нельзя не отметить и влияние спада промышленного производства и ухудшения работы других секторов экономики города на бюджет Иркутска. Произошло значительное сокращение финансовых потоков в бюджет и связанное с этим уменьшение расходов по ряду его социальных статей. В частности, следствием

кризисных процессов в экономике Иркутска стало снижение доходов бюджета: в 2008 г. они уменьшились по сравнению с 2007 г. из-за снижения неналоговых поступлений по причине уменьшения объема реализации муниципального имущества (падения цен на недвижимость, сокращения объема ипотечного финансирования и др.). При этом по сравнению с 2008 г. в 2009 г. уменьшились поступления доходов в бюджет города на 2 500 776 тыс. р. или на 26,6% (9 393 420 тыс. р. в 2008 г. и 6 892 644 тыс. р. в 2009 г.), а в 2010 г. с учетом финансовой помощи из областной казны они могут составить в целом 8 436 112 тыс. р. (для справки: в 2008 г. — 11 899 237 тыс. р., 2009 г. — 9 024 848 тыс. р.). Урезание бюджетных расходов коснулось социальных статей и, в частности, на образование с 3 655 390 тыс. р. в 2008 г. до 3 271 764 тыс. р. в 2010 г. (в том числе на дошкольное образование с 1 199 422 тыс. р. в 2008 г. до 845 831 тыс. р. в 2010 г.), молодежную политику и оздоровление детей с 24 954 тыс. р. в 2009 г. до 21 110 тыс. р. в 2010 г., жилищно-коммунальное хозяйство с 2 542 460 тыс. р. в 2009 г. до 2 353 539 тыс. р. в 2010 г.

Таким образом, социально-экономический кризис в Иркутске находит выражение в сложном переплетении взаимно обуславливающих разрушительных процессов, что лишь усугубляет хозяйственную деятельность промышленных предприятий, порождая множество трансформационных рисков и усиливая деградацию индустрии. В таких условиях инновационные преобразования отягощаются не только неопределенностью рыночной среды, но и жесткостью действия приведенных выше кризисных факторов, оказывающих давление на ресурсное обеспечение предприятий индустрии. Не приходится сомневаться, что преломить пагубные тенденции в их деятельности можно лишь совместными усилиями федеральных и региональных органов власти и управления и товаропроизводителей, исходя из следующих соображений.

Во-первых, промышленность Иркутска встроена в хозяйственный комплекс страны и поэтому ей в полной мере присущи общие закономерности кризиса, свойственные отечественной индустрии. Хорошо известно, что кардинальное улучшение работы предприятий оборонно-промышленного комплекса зависит от объемов государственных заказов. Напомним, что в номенклатуре продукции ОАО «Иркутский релейный завод» преобладают изделия для техники специального назначения и техники общепромышленного применения (коммутационной техники — реле РЭС48, РЭК29, РЭК59, РЭК83 и др.), кроме того, выпуска-

ются товары для строительства и ЖКХ. С переходом к рыночным отношениям и отсутствием государственных оборонных заказов деятельность этого завода приобрела убыточный характер, но с 2003 г. обозначилась тенденция наращивания прибыли: 6 301 тыс. р. (2004 г.) — 10 476 тыс. р. (2005 г.) — 17 000 тыс. р. (2006 г.). К 01.09.2009 г. завод досрочно и в полном объеме завершил погашение задолженности, накопленной в 90-е гг. прошлого столетия во внебюджетные государственные фонды, между тем и до настоящего времени ресурсный потенциал завода используется далеко не полностью.

Во-вторых, складывается противоречивая ситуация: в нынешних условиях рычаги воздействия муниципальных органов на состояние товаропроизводителей довольно ограничены, в то время как роль последних остается значительной в процессе наполнения доходов городского бюджета. Логично ожидать, что городская администрация выступит инициатором формирования и принятия Концепции взаимодействия органов власти и управления и предприятий на основе согласования их интересов и целей в рамках намеченных социально-экономических проектов. В ней должны быть предусмотрены конкретные меры по расширению практики загрузки предприятий муниципальными заказами, стимулированию производства наукоемкой продукции посредством привлечения инвестиций со стороны деловых партнеров, расширению емкости внутреннего рынка с отведением торговых площадок, содействию в заключении выгодных контрактов.

В-третьих, городское хозяйство как составная часть экономики Приангарья не может претворять свою стратегию вне Программы развития Иркутской области в целом. В силу этого формируемые перспективные направления деятельности муниципалитета должны отвечать долгосрочным мерам областных органов власти и управления. Настоящее требование обязывает принимать во внимание сложившиеся хозяйственные связи между предприятиями региональной индустрии, разрыв которых может вызвать необратимую депрессию промышленного производства и усилить социальную напряженность в городе и области. Так, Иркутский авиационный завод — филиал ОАО «НПК «Иркут» сохраняет тесные связи с региональными предприятиями, которые оказывают заводу услуги по приобретению и капитальному ремонту машин, оборудования, хозяйственного оборудования, оснастки, а также по приобретению топливно-энергетических ресурсов и поддержанию жизнедеятельности

предприятия. В суммарном выражении деловое сотрудничество с ними (без учета строительства жилья) оценивалось, в частности, в 2005–2006 гг. величиной 1000,7–1 230,2 млн р.

В-четвертых, остается злободневным и вопрос о создании благоприятных условий для генерации и внедрения инноваций в промышленности. Финансирование науки из средств консолидированного бюджета региона сократилось с 2000 по 2008 гг. в девять раз — с 16,5 млн р. до 1,9 млн р. В 2008 г. Иркутская область расходовала на науку лишь 0,003% (!) бюджета. Речь, разумеется, идет не только о формировании квалифицированно разработанной и поддерживаемой ресурсами программы инновационной деятельности, но и реальном ее воплощении в практике работы предприятий.

С течением времени нарастает угроза отставания нашей промышленности от инновационно развитой индустрии западных стран. Пора объединить усилия органов власти и управления, научно-образовательного сообщества и промышленных кругов для преодоления технологического разрыва в индустрии, переориентации ее на стратегию инновационной модернизации и решения неотложных социально-экономических задач.

Список использованной литературы

1. Программа комплексного социально-экономического развития города Иркутска на 2008–2020 годы / Н.В. Амбросов, Т.Д. Бурменко, М.И. Кузьмин, Т.Г. Озерникова, Б.Г. Санеев, С.В. Чупров и др.; под ред. М.А. Винокурова, В.И. Самарухи. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2007. 413 с.
2. Программа социально-экономического развития Иркутской области на 2006–2010 годы / Н.И. Воропай, М.И. Кузьмин, С.В. Чупров и др.; под ред. М.А. Винокурова, В.И. Самарухи. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2007. 360 с.

Е.В. Агеева
*кандидат экономических наук, доцент
кафедры страхования и управления рисками БГУЭП, г. Иркутск*

ПЕРВИЧНОЕ ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА СОСТОЯНИЕ РЫНКА НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИИ¹

Негосударственное пенсионное обеспечение (далее — НПО) является неотъемлемой частью пенсионной системы любого государства, роль которого заключается в предоставлении гражданам возможности сформировать дополнительную (к социальной или трудовой пенсии) пенсию за счет имеющихся у них свободных финансовых ресурсов. НПО в Российской Федерации осуществляется негосударственными пенсионными фондами (далее — НПФ) — некоммерческими организациями социального обеспечения граждан.

Рынок НПФ в нашей стране имеет свою историю развития на протяжении уже 17 лет. Но до сих пор, фонды не заняли должного места ни в сознании наших граждан, ни на финансовом рынке страны. В большинстве своем ученые и экономисты сходятся во мнении, что существует две основные причины слабого развития этого сегмента пенсионной системы:

- недоверие населения к негосударственным структурам пенсионного обеспечения в силу непредсказуемости экономической ситуации в стране;
- отсутствие свободных денежных средств для осуществления сбережений у населения.

Современный финансовый кризис оказал ощутимое влияние на все сферы экономики нашей страны. Его последствия не обошли стороной и рынок НПФ.

Из данных табл. 1 следует, что с 2008 г. мы стали наблюдать снижение объемов собственного имущества фондов, как в целом, так и по его составляющим. Это, в первую очередь, было обусловлено первыми потерями фондов, связанными с неудачным размещением пенсионных резервов на финансовом рынке. Но пенсионные

¹ При поддержке проекта «Теоретические аспекты стратегического управления социально-экономическим развитием Сибирского региона при переходе на инновационную модель экономики», входящего в аналитическую ведомственную целевую программу «Развитие научного потенциала высшей школы (2009–2010 гг.)». Рег. № 2.1.3/276.

резервы снизились на меньшую величину, чем имущество, предназначенное для обеспечения уставной деятельности. Это связано с целью формирования этих видов имущества. Пенсионные резервы создаются фондами для обеспечения выполнения взятых обязательств по выплате негосударственных пенсий по пенсионным договорам. В Федеральном Законе № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» в статье 18 предусмотрена возможность НПФ возместить убытки по размещению пенсионных резервов за счет имущества, предназначенного для обеспечения уставной деятельности, если таковые были в отчетном году. Таким образом, из табл. 1 видно, что фонды воспользовались предоставленной возможностью, и показатель по имуществу, предназначенному для обеспечения уставной деятельности, уменьшился значительней остальных финансовых показателей.

Таблица 1

Основные показатели деятельности НПФ за период 2007–2008 гг.

Показатель	2007 г.	2008 г.	Темп роста
Собственное имущество, млн р.	603 079,4	579 429,17	96,08
В том числе			
Имущество для обеспечения уставной деятельности, млн р.	96 492,83	78 347,9	81,20
Пенсионные резервы, млн р.	472 888,8	462 897,72	97,89
Количество участников по НПО, чел.	6 757 122	6 746 269	99,84
Количество участников по НПО, получающие пенсию, чел.	1 026 178	1 131 423	110,26
Пенсионные выплаты, млн р.	13 842,8	17 515,35	126,53

Источник: [1].

Негосударственное пенсионное обеспечение представляет собой долгосрочный контракт между фондом и вкладчиком, и в первый год финансового кризиса мы не наблюдаем бегство клиентов, что может быть связано как с определенной статичностью ожиданий вкладчиков по улучшению экономической ситуации, так и с жесткими условиями правил фондов по НПО, предусматривающих невыгодные условия досрочного расторжения пенсионных договоров.

Анализ рынка показал, что для него характерна значительная концентрация. До половины всех участников, участвующих в договорах НПО, являются клиентами 10 крупнейших по величине собственного имущества фондов (табл. 2).

Более 80% всех пенсионных резервов, собранных на территории Российской Федерации, сконцентрированы в руках крупных

корпоративных НПФ, как то: НПФ «ГАЗФОНД», НО НПФ «Благо-состояние», НО НПФ «ЛУКОЙЛ-Гарант», Ханты-мансийский НПФ, НПФ Электроэнергетики, НПФ Транснефть, НПФ «Сургутнефте-газ», НПФ «Норильский никель», НПФ «Телеком-Союз», НПФ «Сталь-фонд». Эти же фонды осуществляют до 70% всех выплат за счет средств пенсионных резервов, что говорит о их зрелости.

Таблица 2

**Доля 10-ки крупнейших НПФ на рынке НПО
по основным показателям деятельности, %**

Показатель	2007 г.	2008 г.
Собственное имущество	83,59	82,47
Имущество для обеспечения уставной деятельности	83,79	76,99
Пенсионные резервы	85,02	85,05
Количество участников по НПО	47,92	48,37
Количество участников по НПО, получающие пенсию	56,14	58,59
Пенсионные выплаты	71,47	73,59

Источник: [1].

Таблица 3

Организация размещения пенсионных резервов НПФ

Показатель	2007 г.		2008 г.	
	Доля пенсион-ных резервов, находящихся в довери-тельном управлении управляющих компаний на конец года	Доля пен-сионных резервов, размещен-ных НПФ самостоя-тельно на конец года	Доля пенсион-ных резервов, находящихся в довери-тельном управлении управляющих компаний на конец года	Доля пен-сионных резервов, размещен-ных НПФ самостоя-тельно на конец года
Всего по рынку НПФ	95,17	4,83	93,77	6,23
В том числе				
НПФ «ГАЗФОНД»	99,34	0,66	97,07	2,93
НО НПФ «Благо-состояние»	90,2	9,8	94,32	5,68
Ханты-мансийский НПФ	83,1	16,8	79,83	20,17
НПФ электроэнер-гетики	100	0	93,4	6,6
НПФ «Транснефть»	99,11	0,89	92,96	7,04

Источник: [1].

Основное влияние финансовый кризис оказал на процесс раз-мещения пенсионных резервов, которое осуществляется фондами с целью сохранения и увеличения пенсионных резервов в инте-

ресах вкладчиков и участников. Законодательство предполагает организацию процесса размещения пенсионных резервов фондами как самостоятельно, так и через управляющие компании, но при соблюдении определенных правил и ограничений. Как следует из табл. 3, превалирующая часть пенсионных резервов размещается через управляющие компании. Но в 2008 г. в связи с началом негативных последствий падения котировок на фондовом рынке по большинству разрешенных к инвестированию для фондов финансовых активов, НПФ стали в большей степени пользоваться возможностями самостоятельного размещения средств пенсионных резервов. Это связано с тем, что самостоятельно фондам разрешено размещать средства в более надежные активы — как то банковские депозиты, денежные средства на счетах и коммерческая недвижимость.

Прирост пенсионных резервов в целом по российскому рынку в 2008 г. удалось получить в большей степени за счет действующих пенсионных договоров и инвестиционной деятельности, а не за счет привлечения новых клиентов (см. табл. 2, 4).

Таблица 4

**Сведения о средствах резервов покрытия
пенсионных обязательств,
учтенных на пенсионных счетах НПО, млн р.**

Показатель	2007 г.	2008 г.
Средства резервов покрытия пенсионных обязательств, учтенные на пенсионных счетах НПО на конец года	374 819,9	423 638,2
В том числе		
на именных пенсионных счетах всего	163 153,5	196 472,8
из них поступившие за отчетный период	54 160,8	68 966,8
на солидарных пенсионных счетах всего	211 665,8	227 082,8
из них поступившие за отчетный период	36 589,7	28 339,3
Доход от размещения резервов покрытия пенсионных обязательств, полученный и учтенный на счетах НПО, всего	30 306,2	13 427,7
В том числе		
на именных пенсионных счетах	14 435,8	6 183,4
на солидарных пенсионных счетах	15 808,2	7 322,3
Выплаты за счет средств резервов покрытия пенсионных обязательств — всего	18 068,9	28 083,1
В том числе		
на именных пенсионных счетах	11 081,1	19 561,8
на солидарных пенсионных счетах	6 987,8	8 518,2

Источник: [1].

При общем росте объемов пенсионных резервов, из табл. 4 видно, что инвестиционный доход от размещения пенсионных резервов, учтенный на счетах клиентов в 2008 г., на порядок меньше, чем в предыдущий год. Это не могло не сказаться на привлекательности продуктов по негосударственному пенсионному обеспечению. Справочно, по данным Федеральной службы по финансовым рынкам по состоянию на 1 октября 2009 г. число участников НПО снизилось с 6,74 млн чел. до 6,35 млн чел.

Влияние изменяющейся экономической ситуации на инвестиционной деятельности фондов сказалось и на совокупной величине страхового резерва в целом по рынку НПО (табл. 5).

Таблица 5

***Динамика величины страхового резерва НПФ
в целом по рынку, млн р.***

Показатель	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Страховой резерв	92 997,8	96 949,7	56 567

Источник: [1].

В период до 2008 г. наблюдался стабильный рост страховых резервов, а в 2008 г. величина резервов резко снизилась. Учитывая тот факт, что цель создания страхового резерва — это обеспечение устойчивости исполнения обязательств за счет пополнения резерва покрытия пенсионных обязательств (в случае его недостаточности), можно сделать вывод о том, что эти средства активно использовались фондами для пополнения резервов покрытия пенсионных обязательств. Таким образом, в полной мере сработал механизм обеспечения надежности и устойчивости фондов.

Проведенный анализ показал, с одной стороны, что негосударственные пенсионные фонды стали жертвой финансового кризиса, как и другие финансовые институты, и это не могло ни сказаться на основных финансовых показателях деятельности. Но, с другой стороны, современным законодательством предусмотрено несколько уровней гарантий сохранения финансовой устойчивости и надежности фондов на долгосрочную перспективу. Это дает шанс надеяться, что и этот финансовый кризис фонды переживут без значительных потерь, как это уже было в 1998 г.

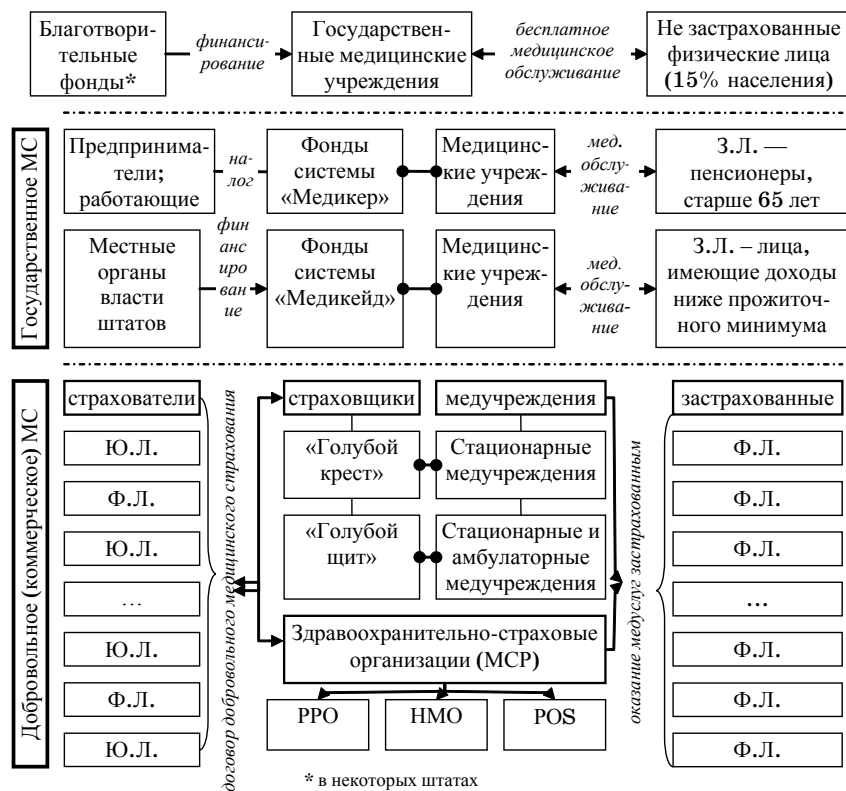
Список использованной литературы

1. Федеральная служба по финансовым рынкам [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ffms.ru/>.

Ю.В. Бондарь
*кандидат экономических наук, старший преподаватель
 кафедры страхования и управления рисками БГУЭП,
 г. Иркутск*

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В США

В США гарантом обеспечения медицинской помощи выступает система медицинского страхования. И если в мире большинство промышленно развитых стран сосредотачивает ресурсы здравоохранения в одной системе, которая обеспечивает универсальный или почти всеобщий доступ к ней населения, то Соединенные Штаты представляют собой иной пример (рис.).



**Организация системы здравоохранения
и медицинского страхования в США**

Обычная схема получения медицинской помощи в США выглядит следующим образом: пациент, имеющий страховой медицинский полис, который он приобрел за счет собственных средств, или за счет средств работодателя, или при поддержке государственных фондов, обращается по своему усмотрению к производителю медицинских услуг за лечебной помощью. Пациент может не иметь страховки. Тогда он заплатит полную сумму стоимости медицинских услуг из личных средств. Пациент может получить и бесплатную неотложную медицинскую помощь, обратившись за нею в общественные центры здоровья. Добавим, что сегодня в США на здравоохранение тратится около 2,3 трлн дол. в год, это примерно 16% ВВП страны. В пересчете на душу населения — 7,3 тыс. дол. ежегодно [3, с. 45]. Казалось бы, все очень просто и достойно организовано. Но при этом, по мнению многих экспертов, нынешняя система здравоохранения в США неэффективна, а для администрации президента США — Б. Обамы — реформа здравоохранения является одной из ключевых политических задач.

Нынешняя команда демократов надеется, что им удастся провести реформу, которую не удалось реализовать администрации Б. Клинтона в 1993 г. Цели новой реформы те же: сделать здравоохранение в США универсальным, доступным всем жителям страны, а также сократить совокупные расходы на медицину, которые растут из года в год [3, с. 44].

Прежде чем перейти к непосредственному изучению сути предложений в части реформирования системы здравоохранения, и их проблемных моментов, следует рассмотреть историю становления современной системы медицинского страхования в Соединенных Штатах.

Во время депрессии 1930-х гг. в США многие страховые компании разорились, в том числе осуществляющие и медицинское страхование, в результате чего больницы и госпитальные ассоциации штатов вынуждены были создать системы страхования (предварительной оплаты) на случай госпитализации.

Программа, объединяющая группу госпиталей, получила название «Голубой крест» (Blue Cross). Организующую и управляющую роль в этой программе получила американская госпитальная ассоциация, обеспечивая сбор взносов, ведя переговоры с больницами, оплачивая их счета. Позже появились организации, которые включали в систему страхования не только больничные, но и амбулаторные учреждения. Таким образом, была создана система

частных страховых организаций, получившая название «Голубой щит» (Blue Shield) [7, с. 23–24].

В 1965 г. национальное правительство США разработало две программы для пенсионеров и безработных. Для пенсионеров старше 65 лет (возраст выхода на пенсию, как мужчин, так и женщин) был создан уникальный тип регулируемого страхования здоровья: актом Конгресса был введен налог, как на предпринимателей, так и на работающих. Средства перечислялись фондам создаваемой системы, названной «Медикер» (Medicare), и выплачивались за медицинское обслуживание пенсионеров. По принципу обслуживания «Медикер» был копией «Голубого креста» и «Голубого щита», обеспечивая раздельную оплату врачей и больниц. Для лиц, имеющих доходы ниже прожиточного минимума, была создана система «Медикейд» (Medicaid). Основная часть расходов по этой программе возлагалась на штаты и местные органы, федеральное правительство возмещало им половину или более половины расходов, как на госпитализацию, так и за амбулаторную помощь [7, с. 24–25].

В настоящее время государственные программы медицинского страхования также охватывают престарелых, инвалидов и некоторые группы бедных. Среди населения 74% имеет частную медицинскую страховку (в том числе 61% имеют коллективную страховку через своих работодателей, 13% покупают индивидуальную страховку). Государственную страховку имеет 27% населения, в том числе 13% страхует «Медикер», 10% — «Медикейд» и 4% страхуется из фондов ветеранов армии [2].

Система частного медицинского страхования США представлена страховыми компаниями «Голубой крест» и «Голубой щит» и организациями, обеспечивающими как медицинские услуги, так и их страхование, — так называемыми, организации управляемой медицинской помощи [8, с. 59], или здравоохранительно-страховыми организациями (managed care plan — MCP) [1, с. 39].

Имея медицинский полис страховой компании «Голубой крест» или «Голубой щит», можно выбрать любого медицинского поставщика (частного врача или клинику). Чаще всего полис предусматривает франшизу порядка 200 дол. в год. После того как стоимость медицинских услуг превысила франшизу, страховая компания будет оплачивать определенный процент счетов, обычно 80% предусмотренных полисом услуг [1, с. 39].

В настоящее время в США можно выделить три основных типа организаций управляемой медицинской помощи — PPO, HMO, POS [там же, с. 40–41]:

1. Организации, определяющие предпочтительно медицинского поставщика (Preferred Provider Organization). PPO создает сеть, состоящую из клиник и частных докторов, которые согласны с более низкими расценками услуг. В результате стоимость лечения и лекарств оказывается ниже, чем за пределами данной сети. Застрахованный оплачивает часть стоимости услуг (5–10 дол. за каждый визит). При выборе застрахованным медицинского поставщика за пределами сети страховые выплаты производятся на тех же условиях, что и при наличии медицинского полиса страховой компании (ежегодная франшиза, процентное соотношение оплачиваемых услуг и т.д.).

2. Здравоохранительные организации (Health Maintenance Organization — НМО) предлагают застрахованным за фиксированную месячную плату ряд медицинских услуг, включая профилактические осмотры. НМО может нанимать врачей, предлагая им работу в централизованных клиниках (штатная модель НМО) или заключать контракты с частными медицинскими группами и врачами, у которых есть собственные офисы (ассоциация индивидуальных практикующих единиц или сеть). Застрахованный выбирает лечащего врача, в функции которого в последующем входит назначать его на процедуры, анализы и на осмотры к специалистам, в случае необходимости.

3. Некоторые НМО предлагают вариант страхового плана, подобный тому который используется страховыми компаниями «Голубой крест» и «Голубой щит». Это отличие считается настолько существенным, что такие НМО выделяются в третий вид MCP — точки медицинского обслуживания (Point-of-Service — POS). Члены POS могут быть направлены к врачам вне сети поставщиков медицинских услуг, с которыми заключен контракт. Если больной был направлен лечащим врачом, его лечение будет полностью (или большей частью) возмещено. Если больной решил проконсультироваться с независимым врачом по собственной инициативе, то оплачивает его услуги самостоятельно.

Подводя итог рассмотрению особенностей развития и реализации медицинского страхования в США можно сделать следующие основные выводы.

1. Рыночные принципы, лежащие в основе финансирования здравоохранения США, определили условия и специфику механизма медицинского страхования в этой стране. Так, создание госпитальных и амбулаторных страховых систем «Голубой крест» и «Голубой щит» было продиктовано необходимостью формирования

фондов предварительной оплаты лечения для медицинских учреждений и, по сути, инициировано последними.

2. В условиях частной медицины государство обеспечивает социальные гарантии незащищенным слоям населения за счет действия специальных фондов, формируемых путем налогообложения предпринимателей и работающих лиц, а также прямого государственного финансирования. При этом отсутствие национальной системы обязательного медицинского страхования индивидуализирует данные фонды и определяет их специфический распределительный характер. Так, трудоспособное и, фактически, более молодое население обеспечивает формирование фондов для оплаты лечения пенсионеров и безработных, при этом не является получателем средств данных фондов. В связи с этим, такую систему можно считать страховой с достаточно большой долей условности.

3. В качестве главной особенности коммерческого медицинского страхования в США можно определить тесную интеграцию медицинских учреждений и страховых организаций, развивавшуюся в двух направлениях: как со стороны медицинских учреждений, заключавших договоры по формированию фондов предварительной оплаты лечения, так и со стороны страховых компаний, формировавших собственные врачебные сети. Положительным следствием такой ситуации можно назвать наличие стандартов технологии и качества лечения. Это, на наш взгляд, является неотъемлемым условием не только для рыночной модели финансирования здравоохранения, но и в целом для нормального функционирования механизма медицинского страхования в рамках любой модели здравоохранения, поскольку позволяет более обоснованно подойти к формированию себестоимости медицинских услуг, определить границы ответственности участников страховых отношений.

4. Следует также подчеркнуть тот факт, что помимо прямого участия в формировании фондов медицинского страхования, застрахованные, в большинстве случаев, участвуют и в оплате медицинских услуг. При этом, анализ практики медицинского страхования в США позволяет сделать вывод об использовании для достижения этого, как условных, так и безусловных франшиз. На наш взгляд, в условиях частного финансирования здравоохранения в США, а также с учетом тесной интеграции медицинских учреждений и страховых компаний, собственное участие в покрытии медицинских расходов является важной характеристикой механизма медицинского страхования в США, позволяющей регулировать уровень страховых выплат.

Но вернемся к вопросу реформирования системы здравоохранения в США, к тому, какие именно преобразования планируется воплотить в жизнь и почему.

В настоящее время медицинской страховки лишены около 31 млн американцев [5; 10]. Поскольку медицинская страховка в США нередко оплачивается работодателем, то потеря работы для многих американцев означает и потерю страховки (В США безработица на конец 2009 г. составляла 9,7% [3, с. 45]). Кроме того, многие компании урезают социальный пакет, в том числе отказываясь от оплаты медицинской страховки своим сотрудникам. Сегодня США уступают большинству других развитых стран по ключевым показателям, использующимся для оценки здоровья нации. В 2000 г. ВОЗ поставила США на 37-е место по общему уровню развития системы здравоохранения и лишь на 72-е по общему уровню здоровья жителей [3, с. 46]. Это лишь часть названных проблем, которые объясняют желание Белого дома в срочном проведении реформы системы здравоохранения.

Итак, план Б. Обамы предусматривает достижение следующих основных целей:

- программой предусмотрено улучшение условий медицинского страхования для тех граждан, которые уже приобрели полис (например, планируется сделать так, чтобы американцы получали страховое покрытие и по тем болезням, которые имелись до подписания полиса; также страховщиков вынудят ограничить страховые взносы и запретят им устанавливать лимиты стоимости программ лечения);
- создание так называемой, Биржи для страховщиков (в ней можно будет сравнить условия медицинского страхования, предлагаемые разными компаниями);
- медицинское страхование планируется сделать обязательным.

Как отмечается в специальных источниках, реформа обойдется в 900–950 млрд дол. [6; 3, с. 48; 10]. И следует особо подчеркнуть, что тема здравоохранения была одной из центральных для предвыборной программы Обамы. В нее он вложил немало политического капитала. Однако финансово-экономический кризис внес свои коррективы. Избиратели уже наказали президента и его однопартийцев демократов за рост безработицы, раздувание бюджетного дефицита и спасение богатых банкиров: демократы лишились в этом году супербольшинства в Сенате, которое позво-

ляло им принимать законы, фактически не опасаясь противодействия республиканцев.

Как и следовало ожидать, реализация реформы натолкнулась на жесткую оппозицию со стороны республиканцев. Политические оппоненты президента, полагающие, что программа поставит систему финансирования здравоохранения в зависимость от государства, уже поспешили заявить, что 950 млрд дол. является неоправданно большой суммой. Они критикуют ее и за необходимость собирать дополнительные налоги, сумма которых оценивается в 500 млрд дол. [5]. Оппоненты уверены, что в первую очередь от нее выиграют страховые компании, к которым потечет поток обязательных платежей.

Другим серьезным минусом проекта реформы специалисты считают то, что он помогает в первую очередь людям без медицинской страховки, и мало чем улучшает страховую защиту тех, у кого страховка такая есть. Противники реформы заявляют, что здравоохранение не является правом, которое правительство должно предоставить всем гражданам. Бесплатная медицина приведет к чрезмерному использованию больниц и врачей, что повысит издержки и налоги. Универсальный характер медицинской системы не гарантирует всеобщего доступа к своевременному лечению (например, российская система здравоохранения).

Что касается медицинского сообщества, то врачи, представленные Американской медицинской ассоциацией, в целом поддерживают планы реформы. Сторонники реформы говорят о том, что в большинстве случаев от человека не зависит, заболит он или нет. Поэтому доступ к лечению определяется правом на жизнь, а не способностью платить за медицинские услуги [3, с. 49].

В заключение статьи отметим, что столкновение взглядов демократов и республиканцев привело к тому, что обсуждение реформы превратилось в острую политическую тему. Необходимость в разработке новой версии реформы возникла после того, как в конце 2009 г. обе палаты конгресса приняли два различающихся варианта законопроекта. Представленный Обамой вариант обошел стороной ряд спорных пунктов, спровоцировавших выше обозначенные нами дискуссии между демократами и республиканцами. В частности, в нем уже не упоминается инициатива создания государственной системы медицинского страхования, которая бы представляла собой альтернативу имеющимся частным страховщикам.

Список использованной литературы

1. Браун-Грачева Ю.В. Медицинское страхование в США. Идти ли России путем, ведущим в тупик? / Ю.В. Браун-Грачева // Страховое дело. 2003. № 6.
2. Зарубежный и отечественный опыт организации и совершенствования национальных систем социального страхования // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. 2006. № 13 (301) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cir.ru>.
3. Кокшаров А. Философская реформа / А. Кокшаров // Эксперт. 2009. № 36.
4. Куттнер Р. Только не надо нас лечить / Р. Куттнер // Новая газета. 2010. 22 янв. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.insur-info.ru/press/40651/>.
5. Обама потерял Сенат, американцы — доступное здравоохранение. // Московский комсомолец. 2010. 20 янв. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.insur-info.ru/press/40452/>.
6. Обама продолжит реформу здравоохранения даже без демократов // Regions.Ru. 2010. 21 янв. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.insur-info.ru/press/40514/>.
7. Сибурина Т.А. Страхование здоровья за рубежом: проблемы, опыт, перспективы / Т.А. Сибурина, Е.Н. Индейкин, А.Н. Повенецкий. М.: Министерство здравоохранения России НПО «Союзмединформ», 1992.
8. Скляр Т.М. Экономика и управление здравоохранением: учеб. пособие / Т.М. Скляр. СПб.: Издательский дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2004.
9. Терехов А. Медицинская перезагрузка Обамы / А. Терехов // Независимая газета. 2010. 9 февр. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.insur-info.ru/press/41950/>.
10. Шахов М. Здоровый компромисс по-американски / М. Шахов // РБК daily. 2010. 24 февр. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.insur-info.ru/press/43285/>.
11. Шведова Н.А. Женское здравоохранение в США / Н.А. Шведова // США. Канада. Экономика-Политика-Культура. 2008. № 12. С. 85–98.

М.Г. Буляткина
*кандидат экономических наук, старший преподаватель
кафедры экономики и управления
Иркутского филиала РГТЭУ, г. Иркутск*

ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ СОВРЕМЕННОГО КРИЗИС-МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В конце XX в. самой серьезной бедой для российской экономики была низкая управленческая квалификация руководителей. Учитывая, что уже заканчивается первое десятилетие XXI в., можно было бы предположить, что менеджмент в России сделал шаг вперед в сравнении с тем, что было 10–20 лет назад. Но, к сожалению, это не так. Знакомство с действиями руководства многих российских предприятий в условиях глобального экономического кризиса показывает, что новых тенденций за последние годы так и не появилось.

Антикризисные действия руководства большинства отечественных субъектов хозяйствования сводятся к достаточно ограниченному набору: сокращение расходов (финансовое оздоровление), реструктуризация, оптимизация численности персонала, отказ от большинства проектов, связанных с развитием бизнеса, выжидательная позиция.

Даже если брать компании, работающие в самых разных отраслях экономики и имеющие собственную специфику, то те первоочередные внутренние проблемы, которые затрудняли преодоление кризисных явлений в их функционировании, от этого сильно и не зависели [1, с. 327].

По мнению автора, главным образом, эти проблемы состоят в следующем:

- неудовлетворительное качество управления;
- недостаточная слаженность в работе управленческой команды;
- отсутствие у руководства предприятий четкой стратегии действий;
- недостаток поддержки действий руководства со стороны трудового коллектива.

Руководство большинства российских предприятий не имеет привычки анализировать собственную управленческую деятельность. В условиях современного кризиса, данная привычка могла

бы оказаться весьма полезной, поскольку формирование антикризисной программы в отрыве от анализа управленческой практики, невозможно.

Неэффективное управление, на сегодняшний день, является одной из наиболее распространенных внутренних причин, мешающих нашим компаниям в преодолении кризиса. И, если до последнего времени сложившаяся практика антикризисного управления давала более или менее удовлетворительные результаты, то в изменившихся условиях ее несовершенство становится очевидным.

Примером краха антикризисной программы, не включающей шагов, направленных на повышение качества управления, может стать одно из ведущих отечественных промышленных предприятий. Так, разработанная на нем, комплексная антикризисная программа включала развитие маркетинговой службы этого предприятия; совершенствование деятельности его подразделений, занимающихся международными связями для расширения сбыта продукции за рубежом; совершенствование ассортимента и наращивание объемов конкурентоспособных товаров народного потребления. Кроме того, в соответствии с антикризисным бизнес-планом было предусмотрено снижение издержек; реструктуризация производственных мощностей; привлечение дополнительных денежных средств от продажи и сдачи в аренду высвобождаемых объектов недвижимости и земельных участков. Не было предусмотрено лишь одного — повышения качества управленческой деятельности. Результат — провал антикризисной программы.

Низкое качество управления для большинства предприятий проявляется достаточно единообразно:

- нет четкости в определении целей, миссии, ценностей организации;
- несогласованность в работе подразделений;
- много лишней документации, бюрократизация процесса управления;
- нерациональное использование имеющихся ресурсов;
- ошибки в реализации функций контроля (чрезмерный или ослабленный контроль);
- большой объем «текучки», не дающий возможности для анализа ситуации и для работы на перспективу;
- дублирование в принятии решений.

Как известно, преодоление кризиса требует сплоченной и эффективной работы управленческой команды. Трудности на пути преодоления кризиса зависят не только от неблагоприятного воз-

действия внешних факторов, но и от низкой дееспособности руководства предприятия.

В свою очередь, когда приходится сравнивать ситуацию на разных предприятиях, поражаешься тому, как похожи причины, приводящие к потере слаженности в работе управленческой команды. Обычно, к ним можно отнести следующие:

- отсутствие сильного лидера, способного объединить и повести за собой управленческую команду;
- различия в системе приоритетов и в ключевых ценностях между членами управленческой команды;
- плохая информированность членов управленческой команды по ключевым вопросам, связанным с деятельностью компании;
- сложившаяся в управленческой команде культура отношений не побуждает ее членов оказывать помощь друг другу;
- расхождение в оценках ситуации и путей выхода из кризиса;
- расхождение в интересах между членами управленческой команды;
- отсутствие общей программы действий.

Стоит заметить, что пассивность многих предприятий в условиях кризиса вовсе не означает ледяного спокойствия перед лицом надвигающейся бури. Совсем наоборот: обстановка в большинстве случаев достаточно нервная. Пассивность же, в первую очередь, объясняется отсутствием понимания того, что следует делать в сложившихся условиях.

Можно назвать еще несколько наиболее типичных причин этого: недостаточная уверенность в точности своей оценки сложившейся ситуации; расхождения в понимании конечной цели между членами управленческой команды; отсутствие единой программы действий; недостаток объективной информации; недостаток информации о состоянии предприятия и рынка; неготовность большинства руководителей отказаться от привычной модели управления в изменившихся условиях.

Невозможно выстраивать какую-либо программу действий без учета поведения сотрудников компании в условиях разразившегося кризиса. Недостаток поддержки действий руководства со стороны работников организации существенно затрудняет успешную реализацию антикризисной стратегии.

Среди основных причин, способствующих ослаблению этой поддержки, чаще всего выступают:

- неуверенность сотрудников компании в завтрашнем дне, страх потери работы;
- ухудшение имиджа руководства в глазах персонала организации;
- отсутствие у персонала заинтересованности в достижении поставленных руководством целей;
- непонимание работниками сущности мероприятий, поставленных задач;
- негативный прошлый опыт;
- углубление социальной напряженности внутри предприятия.

Кроме того, не исключено, что руководство предприятия своевременно не доводит до работников ту информации, которая в условиях кризиса интересует людей в первую очередь. Эффективный информационный обмен между руководством и сотрудниками предприятия особенно важен в период запуска антикризисной программы, когда безудержное распространение слухов может свести на нет все усилия.

Необходимо, чтобы информация, доводимая до сотрудников, была понятна и многократно повторялась для лучшего усвоения. При этом особое значение придавалось тому, чтобы вовлечь в реализацию программы как можно больше таких людей, которые болеют за предприятие и чувствуют свою ответственность за его будущее.

Есть ли смысл в знакомстве с тем, как смогли выйти из кризиса другие компании, может ли знакомство с чужим опытом управления в условиях кризиса помочь вам в решении собственных проблем? Практика управления дает на этот вопрос положительный ответ. Дело в том, что взрослые люди, как показывают исследования психологов, осваивая новые формы и модели поведения, а именно что и потребуется для успешного выхода из кризиса, в значительной степени опираются на подражание. При этом следует помнить, что как на бытовом уровне, так и в бизнесе обучение на чужом примере полезно лишь тогда, когда чужой опыт используется критично, с учетом его соответствия тем условиям, в которых действует ваше предприятие.

Особый интерес представляют действия зарубежных компаний, работающих в России, в условиях кризиса. Так, управляющий директор компании «Toyota-Россия» Питер Энгель в интервью, которое он дал 9 декабря 2009 г., сообщил о шагах, которые принимает компания в условиях кризиса. Создается специальная

комиссия для решения проблем, возникающих в условиях кризиса. Другой шаг, который компания считает особенно важным в условиях кризиса, — это концентрация на обучении персонала. Это делается для того, чтобы оптимизировать бизнес-процессы (до чего в «спокойные» времена не доходили руки) и наилучшим образом использовать ресурсы [2].

Хороший пример энергичных действий, а условиях кризиса, дает сеть супермаркетов «Food Lion». Данная компания внезапно оказалась в центре общественного внимания, когда репортер корпорации ABC TV в прайм-тайм обвинил ее в том, что она продавала испорченное мясо. В результате акции компании упали почти вдвое. Но, «Food Lion» отреагировала быстро: предложила массовые экскурсии по своим складам, сделала большие окна в зонах подготовки мяса, улучшила освещение, одела своих сотрудников в новую униформу, расширила обучение персонала и предложила значительные скидки, чтобы вернуть покупателей в свои магазины. В итоге, компания получила от Управления по контролю за качеством пищевых продуктов, медикаментов и косметических средств, оценку «отлично», и в тех местах, где раньше у нее были прочные позиции, объем продаж скоро вернулся к обычному уровню [2].

Так что такое экономический кризис? Каковы его основные характерные черты? Это в первую очередь, драматическое развитие как внешней, так и внутренней ситуации, когда использовавшиеся до последнего времени методы управления становятся неэффективными, а иногда и вредными. Для выживания в условиях кризиса нужен особый психологический настрой управленческой команды и коллектива предприятия в целом. Паника, склока, недоверие, неуверенность в завтрашнем дне — плохая опора для решительных действий, необходимых для выживания.

Конечно, готовых рецептов не существует. Проблема в том, что руководство компании часто не знает ответов на новые вопросы и не имеет возможности опереться на собственный опыт. Имеющийся опыт, накопленный абсолютно в иных (более спокойных, стабильных, в отсутствие сегодняшних угроз) условиях не только не облегчает, но иногда и затрудняет выход из кризиса.

Сегодня можно слышать утверждения, что наша страна лучше других может справиться с кризисом, так как за последние годы были накоплены значительные золотовалютные запасы, которые способны выступить в качестве подушки безопасности для нашей экономики. Но причина нашей более высокой готовности к пре-

одолению кризиса совсем в другом. Дело в том, что никакая другая страна в мире не имеет такого опыта выживания предприятий в условиях рухнувшей экономики, который получили мы в конце XX и начале XXI в. Выжили тогда не все. Но те, кто выжил, проявили чудеса стойкости и способности приспосабливаться к новым условиям. Способность быстро учиться и делать выводы из допущенных ранее ошибок должна стать ключевой компетенцией для руководителей в условиях кризиса, переживаемого их предприятиями.

Успех не приходит сам, необходимы целеустремленные, энергичные действия руководства, основанные на тщательном анализе сложившейся обстановки. Отсюда вывод простой — если ваше предприятие в условиях кризиса не располагает достаточной информацией для выработки тщательно продуманной антикризисной программы, начните как можно быстрее реализовывать, хотя бы какой-то план. Промедление, нерешительность, отсутствие действий — смерти подобно.

Широко распространено мнение, что каждый кризис — это не только угроза существованию компании, но и новые возможности для будущего ее процветания. Любой кризис, тем более глобальный, чреват не только широким набором рисков, но часто и не менее широким набором возможностей. Очень важно не только нейтрализовать угрозы, но и выявлять и развивать основы будущего успеха.

Список использованной литературы

1. Антикризисное управление: учеб. 2-е изд., доп. и перераб. / под ред. Э.М. Короткова. М.: ИНФРА-М., 2005.
2. URL: www.crisis-blog.ru.

И.А. Буторина
кандидат экономических наук, доцент
кафедры маркетинга БГУЭП, г. Иркутск
А.В. Васильева
студент кафедры маркетинга БГУЭП, г. Иркутск

АНТИКРИЗИСНЫЙ МАРКЕТИНГ: РОЛЬ И ТЕНДЕНЦИИ

Маркетинг, как управляющий инструмент, во времена кризиса мировой экономики становится, пожалуй, единственным инструментом ведения бизнеса. Относительно стабильный период развития мировой экономики оказался весьма кратковременным, в августе 2008 г. наступил кризис, и предприятия оказались перед необходимостью перестраивать маркетинговую стратегию развития. На передний план вышел «антикризисный маркетинг». С помощью маркетинга можно оптимизировать производство, занять открывшиеся ниши и, что немаловажно, привлечь крупные инвестиции, таким образом, роль маркетинга в кризисе со всей ответственностью можно охарактеризовать как основополагающую.

Антикризисное маркетинговое управление дает ответы на основные, самые острые вопросы, возникающие в тяжелые для предприятия времена:

1. Маркетинговые исследования являются основой при проведении различных процедур антикризисного управления в качестве оценки перспективности рынка и предприятия. А так же позволяют дать ответ на основной вопрос предпринимателя: следует ли создавать предприятие или поддерживать его функционирование или же следует отказаться от его создания, сокращать, а быть может, и прекращать существующее дело.

2. Применение маркетинга помогает сделать выбор, принять решение о том, каким видом деятельности и в каких объемах предприятию следует заниматься; именно в кризисной ситуации предприятиям необходимо искать свою нишу и четко выбирать сегмент рынка.

3. Применение маркетинга помогает предприятию выяснить свои возможности на рынке и выйти из кризисной ситуации с наименьшими затратами и потерями. Грамотная маркетинговая коммуникационная политика позволяет предприятиям создать имидж и марку, которые отвечают потребностям покупателя в сложившейся ситуации, и обеспечивают значительный спрос на продукцию фирмы.

Таким образом, все вышеизложенное позволяет сформулировать роль маркетинга в антикризисном управлении — дать ответы на вопросы относительно перспективности бизнеса, а также обеспечить инструментарий для достижения целей фирмы и пути ее дальнейшего развития, в том числе преодоления кризиса. Подобная роль маркетинга реализуется через исследование и формирование его средствами организационно-экономических условий осуществления коммерческой деятельности, обеспечивая ее непрерывность, снижение издержек и уровень эффективности, достаточный для развития коммерческого предприятия.

Тема кризиса одна из самых важных в последнее время. Однако не стоит относиться к кризису как к негативному явлению. На наш взгляд, кризис — это в первую очередь прекрасная возможность для оптимизации затрат, отмены неэффективных методов работы и освоения нового и максимально полезного инструментария. При этом это относится не только к рекламе, но и к персоналу, и к стратегии ведения бизнеса в целом.

Кризис позволяет по-новому взглянуть на ситуацию, изменить ориентацию бизнеса на узкосегментированную и клиентоориентированную модель.

Как показал опыт 2009 г., одна из основных тенденций развития маркетинга в условиях кризиса — сокращение бюджетов маркетинга. Сокращение затрат на маркетинг в 2009 г., по сравнению 2008 г., составляло в среднем 40–50% [1].

Существует масса альтернатив для решения маркетинговых задач при низких бюджетах. Чтобы выжить в сложившихся условиях, российские компании начали осваивать новые подходы и возможности взаимодействия со своим окружением, в котором они функционируют. Так, например, кризис оттолкнул некоторые компании от стандартных схем покупки-продажи. Нестабильная финансово-экономическая ситуация способствовала распространению и «популяризации» бартерных схем. Бартерные схемы, как известно, не зависят от ценовой ситуации, которая складывается на рынке [4]. Цена товаров, которые участвуют в бартере, может быть любой — она, как правило, отражает не соотношение спроса и предложения, а некие желаемые пропорции, устанавливаемые в ходе прямой договоренности между продавцом и покупателем. Обе стороны заинтересованы лишь в том, чтобы получить необходимое количество единиц товара в обмен на свой собственный товар или услугу. То есть для существования такой своеобразной экономики не нужны рыночные инструменты — банки и прочие

кредитные учреждения, что делает бартер одним из самых доступных инструментов приобретения желаемого товара.

Директора по маркетингу занялись поиском иных, непривычных для российского общества каналов коммуникации. В сложившейся ситуации произошла разработка, апробирование и внедрение компаниями альтернативных маркетинговых стратегий, которые при меньших затратах обещали хороший эффект.

Традиционные маркетинговые инструменты продвижения все в меньшей степени позволяют донести сообщения до целевых аудиторий, поскольку не позволяют охватить пользовательскую аудиторию дифференцировано. Это существенно снижает стоимость одного контакта, но при этом существенно снижает эффективность коммуникаций. Поэтому акцент все больше смещается в сторону Интернет-коммуникаций, позволяющих четко определить рамки целевой аудитории и относительно недорого на нее влиять [3].

Очевидно, что потребители стали более разборчивы в выборе товаров и услуг, которые они покупают. Номенклатура товаров колоссальна, поэтому обработать столь огромный массив информации становится все сложнее и сложнее. Покупатель не желает совершать покупки, обладая асимметричной информацией о продукте, порой недостоверной и не исчерпывающей. В модели потребления, к которой он стремится, не компания решает, кому и как продавать свой товар, а покупатель выбирает между продуктами различных поставщиков, подбирая наиболее оптимальный вариант. Именно поэтому, прямой контакт с потенциальным покупателем, в котором используется Интернет, выходит на первый план.

Конечно, поиск эффективных решений при низких бюджетах — одна из основных задач антикризисного маркетинга, однако антикризисный маркетинг не всегда означает малобюджетный маркетинг, сокращать или увеличивать бюджет маркетинга — это зависит от антикризисной стратегии, выбранной компанией.

Мы считаем, что в текущей рыночной ситуации нет смысла излишне экономить на рекламных бюджетах, также как и нет смысла переплачивать, пытаясь охватить весь доступный маркетинговый инструментарий.

Выделенный на продвижение бюджет должен решать главную задачу — обеспечивать устойчивую связь с целевыми аудиториями в течение длительного времени. Важно знать, что такая связь не должна быть «волновой», подобно телевизионной и радио рекламе или рекламе в печатных СМИ, когда идет резкий прирост аудитории в начале кампании, но также и стремительное сокра-

щение с течением времени. Важно постоянно контролировать ситуацию, непрерывно работая с целевыми аудиториями, систематически подпитывая их интерес за счет позитивных информационных поводов.

Так же, в кризисной ситуации, нельзя не затронуть такую важную часть рынка маркетинговых услуг, как консалтинг. Консалтинг — услуга, требующая вложения средств, что, конечно, неприемлемо для компании, сокращающей маркетинговые бюджеты, однако, зачастую решения для бизнеса, которые предлагают профессиональные консультанты всегда более эффективны, более ответственны, более мобильны. Работа с консультантом по маркетингу дает возможность компании адекватно реагировать на развитие рыночной ситуации, а главное, — позволяет чувствовать себя более защищенной и компетентной в решении стратегических и тактических маркетинговых задач. Не всем предприятиям пока понятно, что, вкладывая деньги в консультанта, можно избежать не просто расширенных рекламных бюджетов, когда деньги расходуются неэффективно, но и неправильных маркетинговых и управленческих решений, которые бы привели к реальным убыткам [5].

Так или иначе, ситуация обязывает задумываться о распределении маркетингового бюджета не только крупный бизнес. Сегодня те, кто поняли эффективность маркетинговых решений на разных уровнях — от компании до государства, стремятся развить свои знания, увеличить потенциал для развития.

Кризис активно стимулирует психологическую готовность руководителей многих предприятий переходить на новые нестандартные для России методики работы, что, конечно, будет способствовать появлению новых возможностей для решения важных стратегических задач. И преодолеть все финансовые невзгоды удастся только тем игрокам рынка, которые сумеют расставить приоритеты и грамотно выстроить свою маркетинговую политику, правильно выбрав новую маркетинговую стратегию.

Во времена кризиса компании разделяются на две категории — спящие и агрессивные [2]. Следовательно, и маркетинговые стратегии можно разделить на два основных направления:

- стратегия «ожидания»;
- стратегия «агрессивного наступления».

Спящие компании, выбравшие стратегию «ожидания», пребывают в ожидающей позиции, сокращают финансирование, сокращают штат сотрудников, свертывают программы диверсификации и т.д.

Агрессивные компании, наоборот, развертывают «тяжелую бронетехнику» в виде программ мотивации и лояльности, наращивают рекламные площади, включают на полную мощность телефонные сбытовые коммуникации, всячески способствуют умножению информационного поля компании, тем самым, оттягивая процент рынка на себя.

Очевидно, что от кризиса пострадали только те компании, в экономическом росте которых участвовал западный капитал. Все остальные, не понимая, что происходит, и как действовать в такой ситуации заморозили инвестиции.

Но если со спящими компаниями все достаточно просто, им надо всего лишь держать или стараться сдерживать текущий оборот, пусть, потеряв при этом 15–20%, то агрессивным компаниям необходимо разрабатывать новую идеологию и концепцию присутствия на рынке.

Сформулируем в самом общем виде алгоритм антикризисных действий компании, придерживающейся агрессивного маркетинга:

1. Оценить конкурентную среду в новых условиях. Компании необходимо проанализировать существующих конкурентов и выбрать те компании, которые по своей специфике хоть и являются конкурентными, но находятся в спящей стадии. Они могут быть полезны как сравнительно малоприбыльный, но, тем не менее, наполненный сырьем пункт логистики.

2. Оценить собственный капитал и пересмотреть концепции позиционирования. При кризисе маркетинговые коммуникации становятся дешевле, и как никогда становится важным «первый контакт». Становятся крайне важными холодные коммуникации, и презентационная деятельность.

3. В случае нехватки денежной массы следует рассмотреть возможность кредитования. Вливание небольших сумм в производство и реализацию продукции позволяют расширить рамки расчетных вариантов и придают компании статус надежного и единственного поставщика. Кризис ничего не изменил на рынке. Он всего лишь произвел четкое разделение между платежеспособными компаниями и компаниями-донорами.

4. Необходимо развивать альтернативные источники маркетинговой коммуникации. Очевидным маркетинговым инструментом во времена сокращения рекламного бюджета становятся незаслуженно забытые в «спокойные времена»: корпоративное СМИ, корпоративный блог, холодная коммуникация (телефонный маркетинг), заказные статьи в национальных и местных СМИ, дивер-

сификация CRM и расчетных инструментов, покупка клиентских баз у конкурентных компаний (или оплату конкурентам приведенных клиентов, по сути, конкурент может являть собой call-центр).

5. Во времена кризиса, необходимо максимально плотно сотрудничать с государством. Такое сотрудничество может заключаться в получении контрактов на поставку оборудования и материалов, возможно строительство и отделка социального жилья и неких стратегических объектов. Особое внимание занимают программы дополнительных мер по снижению напряженности на рынке труда (в частности, программы опережающего профессионального обучение работников предприятий и организаций), участвуя в которых предприятие получает возможность повысить квалификацию персонала за счет бюджетных средств. Правительство РФ придерживается кейнсианской концепции, которая заключается в том, что при кризисе необходимо создать полную занятость посредством государственного заказа на производство, или выполнение некоторых работ. Запущено около 30 программ, которые могут стать серьезным толчком для компании в любой отрасли.

6. Произвести диверсификацию. Вкладывая деньги в развитие новых направлений, компания сможет наращивать собственную мощь и за очень короткий период стать лидером в той или иной сфере.

Парадокс кризиса и кризисные возможности. В кризисе есть один парадокс — вместе с глобальным крахом освобождается целый ряд ценовых и товарных ниш. Известно, что рынок, как и природа, не терпит пустоты, поэтому эти ниши должны быть кем-то заняты.

Удивительно, но для предпринимателей и изобретателей кризисные условия являются идеальными для воплощения своих идей в жизнь. Во время кризиса оплата труда падает, люди пересматривают свои ценности, а компании зачастую сосредотачиваются на сокращении внутренних расходов, а не на освоении новых рынков.

Статистика не выявляет связи между основными инновационными прорывами и экономическими условиями, но преимущество таких времен может стать тот факт, что конкуренция начинает слабеть, а то и вовсе сходит на нет. В условиях кризиса многим организациям становится все сложнее противостоять конкуренции со стороны более крупных корпораций. Число обанкротившихся компаний увеличивается с каждым днем. Очевидно, что во многих сегментах бизнеса происходит значительное перераспределение сил. Освобождаются ниши или появляются новые, которые

никто не спешит занимать. И кто-то в трудные времена находит смелость и силы, чтобы думать о будущих перспективах.

Кризис — это ситуация, которой прекрасно могут воспользоваться для завоевания лидирующих позиций те, кто пока лидерами не являются. Но и лидер рынка, правильно проанализировав ситуацию имеет возможность изменить или не упустить свои позиции.

В период кризиса у маркетологов появляется минимум три возможности укрепить позиции своих компаний:

1. Кризис меняет все. Во время кризиса большинство людей пересматривают свои привычки. Из-за снижения доходов они ищут более доступные товары, что сметает барьеры, стоявшие в условиях стабильности между потребителем и брендом. Это идеальная ситуация для входа в высококонкурентный сектор рынка либо в сектор, где был один игрок.

2. Большинство компаний во время кризиса возьмут паузу, и будут наблюдать за ситуацией, не предпринимая активных действий. Они заморозят или сократят маркетинговые бюджеты до тех пор, пока составят представление о том, что ждет их впереди. Эта пауза приведет к снижению цен на размещение рекламы. Наступит отличный момент для того, чтобы привлечь большее внимание к бизнесу за меньшие деньги. Кроме того, есть возможность сформировать образ бренда, способного выстоять в любой ситуации.

3. Не дешевле, а лучше. Потребители понимают, что в период кризиса спрос на многие товары и услуги снижается. Поэтому они ждут повышенного внимания к себе: специальных предложений, скидок, повысившегося качества продукции и обслуживания. Потребитель выбирает среди тех, кто сделает ему лучшее предложение. Но нужно иметь в виду, если у компании нет ресурсов для ведения ценовых войн, нельзя переманить клиентов с помощью демпинга. Конечно, в краткосрочной перспективе скидки улучшат положение, однако в будущем могут снизить стоимость бренда. Лучше дать покупателю больше, а не взять с него меньше. Улучшить характеристики продукции, ввести специальные условия оплаты, расширить условия и сроки гарантии, предложить награду за лояльность к бренду [3].

Все вышеизложенное позволяет резюмировать несколько важных выводов:

- во времена, когда стала пропагандироваться экономия, необходимо уравновесить маркетинг, направленный на развитие компании и маркетинг, направленный на развитие рынка;
- агрессивный маркетинг — это нормальная стадия жизнедеятельности компании в обычных экономических условиях, но

во время кризиса он превращается в рискованные коммуникации, следовательно, надо выбирать и опираться на максимально надежные источники получения новых клиентов, избегая рискованных шагов, которые приведут к проявлению спящего режима развития направления компании;

- во главе компании необходимо поставить маркетинг, отбросив предубеждения по поводу несостоятельности кризисменеджмента;

- компания, претендующая на прибыль во времена кризиса должна быть эластичной по отношению к конкурентам, своевременно используя их в качестве подопечного источника;

- манипуляция рынком — это единственное верное направление. Либо компания манипулирует рынком, либо рынок манипулирует компанией.

Определенно финансовый кризис не прошел бесследно для маркетинга, используемые стратегии и методы претерпели изменения. Акцент сместился на простые и понятные маркетинговые послания. Ключевым понятием стало именно доверие, а также ценность денег. Маркетинговые бюджеты сократились, и компаниям пришлось искать менее затратные способы взаимодействия с их целевой аудиторией.

На практике многие предприятия, «очнувшись» от первого потрясения, вызванного кризисом, рассматривали нестабильную экономическую ситуацию как трамплин для покорения новых вершин, и, чередуя элементы обеих антикризисных стратегий, последовательно сменяли стратегию «ожидания» на стратегию «агрессивного наступления», что позволило им вернуть снизившиеся объемы продаж на прежний уровень, а в конечном итоге и выйти на новые горизонты развития бизнеса.

Список использованной литературы

1. Браверманн А.А. Маркетинг в условиях кризисной экономики / А.А. Браверманн [Электронный ресурс]. URL: http://www.my-market.ru/market_159.html.

2. Глухота С. Маркетинг во время кризиса / С. Глухота [Электронный ресурс]. URL: <http://www.djoen.ru/marketing/marketing-vo-vremya-krizisa.html>.

3. Роуз Д. Кризисные возможности / Д. Роуз [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mm.com.ua/russian/articles/article>.

4. Справочник кризисного управляющего / под. ред. Э.А. Уткина. М., 2006.

5. Шматов М. «Похудеет» ли маркетинг? / М. Шматов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.marketologi.ru/lib/shmatov/crisis.html>.

Ю.В. Гордина
*кандидат экономических наук, доцент
кафедры экономики и управления бизнесом БГУЭП, г. Иркутск*

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

Статьей 82.1 Федерального закона от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» установлены особенности осуществления местного самоуправления в муниципальных образованиях, расположенных в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях *с ограниченными сроками завоза грузов (продукции)*.

В отношении данных муниципальных образований органы государственной власти субъектов Российской Федерации могут принимать законы, в соответствии с которыми они принимают на себя осуществление полномочий по размещению и исполнению заказа на поставки товаров, а также на оказание связанных с такими поставками услуг, включенных в перечень товаров и услуг, централизованные поставки и оказание которых необходимы для обеспечения жизнедеятельности населения муниципальных образований, расположенных в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях с ограниченными сроками завоза грузов (продукции), в случае утверждения перечня законом субъекта Российской Федерации. Делается это в интересах жителей указанных муниципальных образований.

Указанный перечень закрытый (исчерпывающий) и в него могут быть включены:

- топливно-энергетические ресурсы;
- продовольственные товары и продукция производственно-технического назначения;
- услуги, связанные с их поставками.

Федеральным законодательством (постановлением Совета Министров СССР от 10 февраля 1960 г. № 148) утвержден перечень районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей. На территории Иркутской области к районам Крайнего Севера относится только Катангский район, а к местностям, приравненным к районам Крайнего Севера: Бодайбинский, Братский, Казачинско-Ленский, Киренский, Мамско-Чуйский, Нижнеилимский, Усть-Илимский и Усть-Кутский районы, и города Бодайбо, Усть-Илимск, Усть-Кут и Братск. В основе типологии лежит дифференциация северных территорий по критерию су-

ровости климатических условий. Север делится на зоны по характеру комплексного воздействия природной среды на условия жизни и производства. В Иркутской области к таким районам отнесены 8 муниципальных районов и три города.

Кроме того, постановлением Правительства РФ от 23 мая 2000 г. № 402 утвержден перечень районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей с ограниченными сроками завоза грузов, который включает в себя по Иркутской области полностью четыре муниципальных района (Катангский, Бодайбинский, Киренский, Мамско-Чуйский районы) и 32 населенных пункта, расположенных на территории еще шести муниципальных районов области (поселки Боярск, Жемчугова, Марково, Омолой, Орлинга, Тарасово, Таюра и Турука *Усть-Кутского района*; поселки Карахун, Наратай, Озерный, Первомайский, Тынкобь, Хвойный и Южный *Братского района*; поселки Вершина Ханды, Верхнемартыново, Ермаки, Карам, Карнаухова, Коротково, Кутима и Поперечная *Казачинско-Ленского района*; поселки Вершина Тутуры, Тырка и Чиногда *Качугского района*; поселки Алыгджер, Верхняя Гутара и Нерха *Нижнеудинского района*, деревни Байша, Тухум и Нагатай местности Кырма *Баяндаевского района*).

Основной целью этой типологии является определение районов Крайнего Севера, нуждающихся в государственной поддержке организации досрочного завоза ГСМ и товаров народного потребления. Эта типология выделяет районы с ограниченным сроком навигации, т.е. труднодоступные.

В Иркутской области поддержка северных и труднодоступных территорий, в первую очередь, осуществляется посредством, так называемого «северного завоза», и включает в себя предоставление муниципальным образованиям субсидий на софинансирование расходных обязательств возникающих при выполнении полномочий органов местного самоуправления. Исходя из сущности ст. 82.1 и перечня товаров и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности населения муниципальных образований, а также целей предоставления субсидий из областного бюджета, к таким субсидиям можно отнести три вида:

1. Субсидии в целях софинансирования расходных обязательств, возникающих при выполнении полномочий органов местного самоуправления по организации в границах муниципального образования электро-, тепло-, водоснабжения населения, водоотведения, снабжения населения топливом (далее — субсидии для снабжения населения топливом). *Цель предоставления субси-*

дий — на закупку и доставку нефти, нефтепродуктов и топлива в районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности.

2. Субсидии в целях софинансирования расходных обязательств, возникающих при выполнении полномочий органов местного самоуправления по приобретению и доставке топлива и горюче-смазочных материалов, необходимых для обеспечения деятельности бюджетных учреждений в 2010 г. (далее — субсидии для снабжения топливом бюджетных учреждений).

Цель предоставления субсидий — на приобретение и доставку топлива и горюче-смазочных материалов, необходимых для обеспечения деятельности бюджетных учреждений.

3. Субсидий в целях софинансирования расходных обязательств, возникающих при выполнении полномочий органов местного самоуправления по вопросам местного значения созданию условий для обеспечения поселений, входящих в состав муниципального района, услугами торговли (далее — субсидии для обеспечения поселений услугами торговли).

Цель предоставления субсидий — на частичное возмещение транспортных расходов организаций розничной торговли, осуществляющих доставку товаров первой необходимости.

1. Субсидии для снабжения населения топливом запланирована на 2010 г. в сумме 742 306 тыс. р., или примерно на уровне 2009 г. (737 346 тыс. р.). По сравнению с 2008 г. объем субсидий снижен на 83 564 тыс. р., или на 10%.

Критериями отбора муниципальных образований Иркутской области для предоставления субсидий являются:

- нахождение муниципальных образований Иркутской области на территориях, отнесенных к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям;
- их нуждаемость в нефти, нефтепродуктах и топливе.

В 2009 г. средства субсидии предоставлялись поселениям, расположенным на территории восьми муниципальных районов. Таким образом, в отступление пп. 1, 6 ст. 18 Закона Иркутской области «Об областном бюджете на 2009 год» (критерии отбора муниципальных образований), субсидии предоставлялись поселениям Качугского района и не предоставлялись поселениям Нижнеилимского района (при условии наличия потребности).

При условии, что Законом о бюджете подразумевался перечень районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей с ограниченными сроками завоза грузов (продукции), тогда при распределении субсидий остались неохваченными следующие территории:

- Верхнегутарское (с. Верхняя Гутара), Нерхинское (д. Нерха), Тофаларское (с. Алыгжер) поселения *Нижнеудинского района*;
- Верхнемарковское поселение (с. Марково), а также межселенные территории (с. Боярск и с. Омолой) *Усть-Кутского района*;
- поселение Кырма *Баяндаевского района*.

2. *Субсидии для снабжения топливом бюджетных учреждений* в 2010 г. предусмотрены в объеме 93 203 тыс. р., или на 4 960 тыс. р. (5%) ниже уровня 2009 г. (98 163) и на 12 864 тыс. р. (12%) ниже уровня 2008 г.

Критерием отбора муниципальных образований Иркутской области для предоставления субсидий является нахождение муниципальных образований Иркутской области, являющихся муниципальными районами, на территориях, отнесенных к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям с ограниченными сроками завоза грузов (продукции), и их нуждаемость в топливе и горюче-смазочных материалах, необходимых для обеспечения деятельности бюджетных учреждений, находящихся в их ведении.

Фактически, в 2009 г. распределение указанной субсидии осуществлялось только четырем муниципальным образованиям области: г.Бодайбо и района, Катангскому, Киренскому и Мамско-Чуйскому муниципальным районам из десяти, попадающих под критерии отбора (труднодоступность). Кроме того, анализ бюджетной обеспеченности муниципальных образований свидетельствует о том, что уровень бюджетной обеспеченности (до распределения дотаций) муниципальных образований не попавших в число получающих субсидию ниже, чем у вышеперечисленных. Например, в Баяндаевском, Качугском районах с уровнем бюджетной обеспеченности 0,241 и 0,277 соответственно.

3. *Объем субсидий в целях софинансирования расходных обязательств, возникающих при выполнении полномочий органов местного самоуправления по вопросам местного значения созданию условий для обеспечения поселений, входящих в состав муниципального района, услугами торговли* предусмотрен на 2010 г. в сумме 24 122 тыс. р., что на 2 680 тыс. р., или 10 % ниже 2009 г.

Критерием отбора муниципальных образований Иркутской области для предоставления субсидий является нахождение муниципальных районов Иркутской области на территориях, отнесенных к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям, либо в случае, если в состав муниципальных районов Иркутской области входят поселения, расположенные на терри-

ториях, отнесенных к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям с ограниченными сроками завоза грузов (продукции), и (или) на территории островов.

В 2009 г. распределение указанной субсидии осуществлялось девяти муниципальным образованиям области, попадающим под критерии отбора (труднодоступность) и дополнительно Ольхонскому району, в части поселений, расположенных на территории острова Ольхон. Вместе с тем, Баяндаевский район в распределении субсидии не поучаствовал.

Еще одним направлением поддержки северных территорий со стороны регионального бюджета являются определенные инструменты, применяемые при распределении дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности муниципальных районов, городских округов и поселений Иркутской области. Так, Законом Иркутской области от 23 июля 2008 г. № 56-оз «О межбюджетных трансфертах и нормативах отчислений доходов в местные бюджеты» утверждены Порядок распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений и Методика распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных районов (городских округов), которыми при расчете уровня бюджетной обеспеченности муниципальных образований, расположенных на северных территориях, предусмотрены повышающие коэффициенты. Так, например, дифференцированные районный коэффициент и процентная надбавка к заработной плате, коэффициент отдаленности, который составляет для муниципального образования, расположенного на территории, отнесенной к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям, имеющей выход на железнодорожную магистраль — 1,1, а для муниципального образования, расположенного на территории, отнесенной к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям, не имеющей выхода на железнодорожную магистраль, — 1,6.

С.Н. Грибова
кандидат экономических наук, доцент
Читинского института БГУЭП, г. Чита

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ СЕВЕРО-ВОСТОЧНЫХ ПРОВИНЦИЙ КНР И ЗАБАЙКАЛЬСКОГО КРАЯ

Длительное и тесное торговое сотрудничество Забайкальского края с северо-восточными провинциями Китая подготовило переход на новую ступень экономических взаимоотношений — производственно-инвестиционную и обусловило реализацию инновационного сценария развития приграничного сотрудничества. Актуальность такого перехода обусловлена нарастанием разрыва в уровнях развития сопредельных районов в пользу китайской стороны. Возник системный риск, требующий выравнивания и недопущения растущей асимметрии. Встала задача формирования российской индустриально-сервисной дуги вдоль китайской границы.

Инновационный сценарий сотрудничества позиционируется на создании регионального трансграничного кластера. Кластер в геоэкономическом аспекте представляет воспроизводственное интернационализированное ядро, которое является субъектом мировой экономики и притягивает инновационные технологии производства, организации управления, информационные потоки и новации, интеллектуальный потенциал. В Забайкальском крае кластерным технологиям организации могут быть подвергнуты пять ГОКов, осваивающих полиметаллические месторождения юго-востока края, лесопромышленные комплексы Забайкалья, которые нацелены на спрос соседней страны — КНР, на ее инвестиционные и трудовые ресурсы. А также строительный комплекс по сооружению производственных зданий, конструкций и строительству новых поселений для ЛПК и ГОКов с поставкой строительной техники из Китая. Кластеры объединяет единство географического положения — юго-восток края, компактность расположения, единство транспортной, таможенной, энергетической инфраструктуры, комплементарность (дополняемость) производств, тесное сотрудничество с китайским бизнесом в части поставок рабочей силы, технологий, оборудования, техники, инвестиционных ресурсов, что создает предпосылки формирования регионального трансграничного кластера Забайкальского края.

К настоящему времени наиболее подготовленным к процессам кластеризации, на наш взгляд, является лесопромышленный комплекс Забайкалья. Достаточно указать, что 96% экспорта края составляет древесина, из которой лишь 15% пиломатериалы первичного передела. На территории края разработаны инвестиционные проекты по созданию лесоперерабатывающих предприятий российско-китайского сотрудничества. Среди них инвестиционные проекты: «Строительство Амазарского целлюлозного завода» по производству небеленой сульфатной целлюлозы мощностью 400 тыс. т; «Создание лесной и лесоперерабатывающей инфраструктуры в юго-восточных районах Забайкальского края» на основе строительства Будюмканского ЛПК по выпуску качественных сухих пиломатериалов, столярно-строительных изделий, древесных плит; «Создание Даурского лесопромышленного комплекса» с мощностью переработки 1–2 млн м³ древесины в год. Проектируемые лесопромышленные комплексы могут составить ядро ЛПК-кластера. Именно ядро кластера определяет его специфику и отличительные признаки. Особенности ЛПК-кластера Забайкальского края являются:

1. Интернациональный характер, принимающий форму российско-китайского трансграничного сотрудничества. Все три предприятия, составляющие ядро ЛПК-кластера (Амазарский ЦК, Даурский ЛПК и Будюмканский ЛПК), активно используют китайские инвестиции. Интернациональный характер ЛПК-кластера обеспечивает устойчивый и стабильный спрос, даже в условиях современного мирового финансового кризиса, в отличие от национальных российских лесоперерабатывающих производств, имеющих затруднения в реализации продукции. Уровень решаемых вопросов по созданию и функционированию ЛПК Забайкалья выходит за микрорамки российско-китайского бизнеса. Так, финансовое сопровождение инвестиционных проектов по предприятиям ядра ЛПК-кластера осуществляется правительством пров. Хэйлунцзян и АРВМ в согласовании с центральным правительством КНР. С российской стороны — предприятия ядра получили статус приоритетных проектов — Амазарский ЦК статус приоритетного инвестиционного проекта федерального уровня, Будюмканский ЛПК и Даурский ЛПК — регионального уровня.

2. Кластерная организация ЛПК Забайкальского края предлагается нами уже на стадии проектирования предприятий. Изначально закладывается кластерная концепция развития лесопромышленного комплекса юго-востока края, позволяющая

использовать эффект комплексного (синергетического) развития, а также вести мониторинг и контролировать процесс освоения и восстановления лесных ресурсов края, соблюдать интересы россиян.

Кластеризация позволит повысить конкурентоспособность региона, станет инновационной технологией пространственно-производственной организации бизнеса. Преимущества кластерной технологии организации лесного трансграничного бизнеса определяются, во-первых, согласованностью действий предприятий ядра кластера и бизнес-сообщества; совместным использованием услуг поставщиков; взаимодействием производства, научных и образовательных институтов и более широкого бизнес-окружения (рынок труда, инфраструктура и пр.); общей доступностью технологий, финансов. Во-вторых, появлением новых компетенций, «обрастанием» сетью малого и среднего бизнеса непрофильных для кластера; возможностью более полного использования различных форм международного бизнеса (лизинг оборудования и техники, инжиниринг, иностранные венчурные компании, иностранные инвестиционные ресурсы, иностранная рабочая сила). В-третьих, обеспечивает единство патронажа со стороны администрации Забайкальского края. По своей организационной форме кластер представляет неформальную организацию, не имеющую юридического статуса. Приближенным аналогом может служить организационная структура Парижского и Лондонского международных клубов кредиторов. Естественное развитие трансграничного регионального кластера осуществляется на основе механизма координации, как с внешней, так и с внутренней средой. Девелопером кластера является Координационный Совет, работающий на основе гибкой управленческой структуры. Создание регионального трансграничного кластера направлено на укрепления и развития стратегического партнерства России и Китая.

Не менее перспективным представляется трансформация существующей торговой модели приграничного сотрудничества в локальную структуру с общим процессом интернационализированного воспроизводственного цикла, принимающего форму трансграничного торгово-логистического парка (ТТЛП). Трансграничный торгово-логистический парк призван быть интегратором всех логистических функций: транспортировки, складирования, перегрузки, переработки, распределения, возврата, информационного обслуживания, таможенного оформления и др. Иными словами, призван «увязать» все взаимодействующие экономические субъек-

ты, соединяющиеся в процессе движения товара от его производства до места конечного потребления.

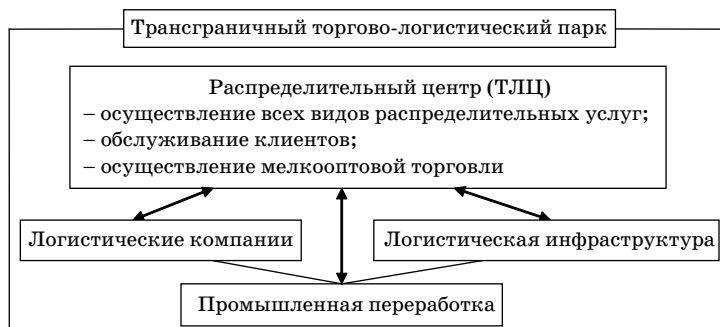


Схема трансграничного торгово-логистического парка

Трансформация существующей модели торговли меняет роль приграничных регионов. Из транзитных регионов, сквозь территории которых проходит свыше 80% внешнеторговых грузов, они становятся посредниками торговли, сосредотачивая торговые потоки на своей территории, притягивая весь сопутствующий комплекс работ и услуг, тем самым, создавая интернационализированное воспроизводственное ядро, точку экономического роста.

К настоящему времени в Забайкальском крае сложились предпосылки к созданию ТТЛП. Это, во-первых, довольно интенсивное формирование оптовой и розничной сети, появление дилерских сетей по поставкам строительной и сельскохозяйственной техники, легковых автомобилей из КНР. Во-вторых, наличие Забайкальской лесной товарной биржи, устав которой предусматривает торги по широкому перечню товаров [1]. Наконец, общность задач и интересов участников по обе стороны границы.

Создание трансграничного торгово-логистического парка, кластерная организация бизнеса в приграничье формируют новую парадигму приграничного сотрудничества, позволяющую повернуть приграничное сотрудничество в новое русло. А именно, российские транзитные торговые потоки из Китая аккумулировать посредством создания трансграничного торгово-логистического парка на приграничных территориях с последующим перераспределением по территории России, перевести «челночную» торговлю в цивилизованную форму и сосредоточить приграничные товарные потоки в торгово-логистическом центре. А в лесной и горнодобывающих отраслях кластерные технологии позволяют

не только перейти на более высокий уровень переработки древесины при соблюдении природоохранных и лесовосстановительных работ, задействовать минерально-ресурсный потенциал, но и обеспечить социальное развитие юго-востока Забайкальского края.

Инновационные формы организации локальных структур в аспекте приграничного сотрудничества вполне применимы к другим приграничным субъектам на восточном направлении. Создание на территории Забайкальского края торгово-распределительной площадки с логистической инфраструктурой в форме трансграничного торгово-логистического парка может быть тем пилотным проектом, который позволит апробировать торгово-логистическую модель и сделать ее достоянием для Приморского, Хабаровского краев, Амурской области. Так, в Приморском крае уже неформально сложилась торгово-распределительная площадка по продаже подержанных иностранных автомобилей. В Амурской области г. Благовещенск исполняет роль транзитного и распределительного звена в товаропотоке из КНР.

Таким образом, развитие экономических связей северо-восточных провинций Китая и приграничных регионов нашей страны лежит, на наш взгляд, на пути инновационных форм организации российско-китайского бизнеса.

Список использованной литературы

1. Лесоматериалы, продукция промышленного сырья и полуфабрикатов, энергоносители, лом цветных и черных металлов, движимое имущество, базовые услуги // Устав ЗАО «Забайкальская лесная товарная биржа».

О.В. Грушина
*кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и
управления инвестициями и недвижимостью БГУЭП,
г. Иркутск*

АВТАРКИЯ ДЛЯ РФ: ОСОБЕННОСТИ УСТРОЙСТВА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Устройство любой финансово-экономической системы передает или, иначе, подчиняется главной мировоззренческой идеи государства, народа, группы государств (рис.). Если мы обратимся к физическому понятию «фрактал»¹, то можно образно сравнить идею с минимальным кирпичиком-фракталом, из которого построены все конструкции действующей в государстве финансово-экономической системы. То есть, если начать идейный разбор того, почему так выдаются кредиты, обращаются деньги, устанавливается процентная ставка, работают биржи, то в глубине смыслового устройства мы обнаружим тот самый идейный фрактал. «Сложность рождается из простоты. Фракталы придают сложности структуру и красоту — хаосу» [3, с. 67]. Фрактал нельзя сравнить с атомом — атомы у разных веществ разные. Фрактал проявляется как первоэлемент сложно устроенной и разнообразной структуры.

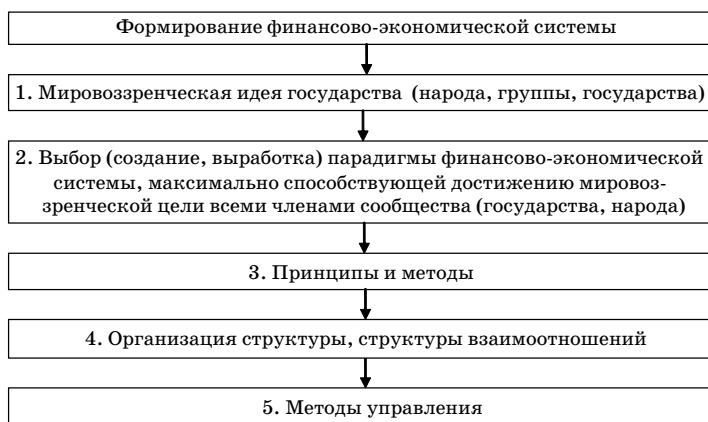


*Схема формирования финансово-экономической системы
государства*

¹ Как пишет Э. Петерс в своей книге «Хаос и порядок на рынках капитала», единого определения фрактала не существует. Он определяет фрактал как «некоторую самосоотнесенность или самоподобие» [3].

Впрочем, идейный фрактал — это наша научная новизна. До этого фрактал имел геометрическую и статическую характеристику, помогающую, выделить минимальное звено функциональной зависимости изменения какого-либо параметра во времени (например, биржевых индексов).

Именно по теории идейного фрактала экономическая система, направленная на достижение коммунизма отвергала здравые с рыночной точки зрения экономические разработки и теории. Л. Мизес даже отмечал, что «невозможность рациональной экономической деятельности при социализме не может служить аргументом ни за, ни против социализма. Исходя из морально-этических соображений, социализм может и предпочтительней» [2, с. 92].

Со времен развала СССР, Россия так и не сформировала государственной идеи, наша экономика сейчас построена на чужом фрактале. Наша сложная разветвленная финансово-экономическая система — просто ветка от рыночного дерева капиталистического мира демократических государств и если взглянуть в нее внимательнее, то мы в каждом способе и устройстве финансово-экономического воздействия углядим ту самую «снежинку Коха», которая движет сейчас западную цивилизацию — идею рая на земле (всеобщего, а если не получится, то для избранных).

Но так было не всегда. Лучше всего эту разницу видели экономисты государства, имеющего свою идею — Российской империи, особенно интересны их рассуждения накануне Первой мировой и революции — в конце XIX–начале XX вв. В нашей статье мы обратимся к трудам Сергея Федоровича Шарапова (1855–1911) как наиболее провидческим и актуальным в наш переломный период.

«Финансовые гении» обещали, что в страну потекут иностранные капиталы, Россия получит валюту всего цивилизованного мира. Да — возражал им Шарапов, иностранные капиталы полились к нам, да еще с такой стремительностью, что в самое короткое время Россия распродала иностранцам свои рудники и каменноугольные копи, золотые прииски и нефтяные источники. В руках иностранного капитала оказалась значительная часть российской банковской системы. В России возникла острая нехватка наличных денег у хозяйствующих субъектов. Для удержания в стране золота пришлось дополнительно привлекать иностранный капитал. Россия уподобилась протекающей бочке: сколько бы золота она ни покупала, деньги в ней не задерживались, а транзитом уходили на Запад.

Шарапов вскрыл механизм ограбления России международным капиталом и выработал способы защиты национальных

интересов. Он показал, что дело вовсе не в устойчивости курса рубля, а в его качестве. Самая замечательная золотая мировая валюта может обогащать одну страну и разорять, уничтожать другую. Страна с сильной экономикой заинтересована в экспансии своей валюты, в проникновении в страну со слабой экономикой. Это позволяет более развитой державе подчинить себе слаборазвитую страну и поставить себе на службу ее ресурсы. Именно этого настойчиво добивался западный финансовый капитал, втягивая дореволюционную Россию в зону золотой валюты» [4, с. 510–511].

Не правда ли, звучит поразительно актуально (замените золото на доллар и государственные облигации США — эффект возрастет многократно, ведь их выпуск физически не ограничен)! Если корень наших проблем — во встроенности в чужую финансово-экономическую идею в качестве побочной, периферийной ветви, которая к тому же имеет особенность *отвергать* наш идейный фрактал, то нужно попробовать выделить идейную суть уже самой финансово-экономической парадигмы, на которой строится вся система, и которая прямо подчиняется мировоззренческой, чужеродной нам, идеи.

Почему я говорю об *отторжении*? Я полагаю, этот эффект каждый россиянин чувствует на себе (кроме заядлых либерастов — термин взят с woldcrisis.ru). В нас еще очень укоренен традиционный человек с традиционными ценностями. (Как говорят: «душа с рождения христианка»). Поэтому мы всегда на уровне интуиции понимаем: что-то не то. Где-то нас дурят и дурят по-крупному. (А уровень мировоззрения, т.е. интенции к Истине — это самый высший уровень).

Если мы далее будем вглядываться в устройство господствующей финансово-экономической системы, то увидим, что на уровне структурного построения самыми спорными является слой денежного и финансового обращения.

Как деньги («всеобщий эквивалент» даже по определению К. Маркса, который жил уже в XIX в.), вместо вспомогательного элемента, облегчающего товарный обмен смогли стать даже не кровеносной системой экономики (что, в общем-то, оправдано), а буквально мозгом и, у некоторых, похоже уже душой, и экономических, и всех других типов отношений?

Причем господство денег осуществляется даже не в их валютном натуральном виде, а через производные первого и второго порядка, т.е. через систему финансов.

Но чем на самом деле должна быть финансовая наука? По определению С.Ф. Шарапова финансовая наука должна устанавливать «законы денежного обращения».

Необходимость устанавливать такие законы возникла из самой практики хозяйственной жизни.

После предисторического (с точки зрения финансов) периода существования денег в самом разнообразном виде от кусочков кунных шкурок до золотых и серебряных монет с мелким ростовщическим, практически нелегальным кредитом. Эволюция денежного обращения прошла три основных периода.

1. Введение золотого стандарта в XIX в., в большинстве западных стран. В этот процесс под предлогом прогрессивности данной теории была втянута и Российская Империя после отмены крепостного права к концу XIX в. Причем на пути его введения наблюдалось очень сильное сопротивление русских экономистов.

2. Вторым этапом стало знаменитое Бреттон-Вудское соглашение 1944 г.

3. Третий этап — дефолт доллара США в 1971 г., в трактовке «правоверных экономистов» — отказ от золотого стандарта для последней валюты и введение плавающих курсов валют (разумеется, для дальнейшего прогресса и удобства обращения мировых финансов).

Эти этапы всем хорошо известны и воспринимаются как логичное и обоснованное развитие западной финансовой системы, приведшей к ее современному состоянию.

«Современное состояние мировой финансовой системы» сегодня звучит уже весьма двусмысленно, если не сказать иронично.

Почему же русские экономисты выступали против введения золотого стандарта и, я думаю, протестовали бы и на следующих этапах, если бы Российская Империя сохранилась? Проследим логику вышеназванных трех этапов с их позиций: «Как говорится, ищи, кому выгодно». (А выгода — главный системообразующий принцип западной финансовой системы).

Итак, этап 1, введение золотого стандарта.

По сути, введение золотого стандарта (которое с современной точки зрения кажется гораздо более справедливым, чем интернационализация доллара) ограничивало возможности развития экономики страны ее золотыми запасами (резервами). Этот момент сразу отметили русские экономисты — славянофилы. Недостаток собственных капиталов, ограниченный золотым обеспечением, заставляет обращаться на внешний рынок капиталов

за кредитными ресурсами. Реальную власть получает тот, в чьих руках сконцентрированы максимальные золотые запасы. Обычно они скапливаются в хранилищах банков. Таким образом, через золотой стандарт банковская система становится главенствующей в движении денег, а значит — в финансовой надстройке и создает фундамент финансовой науки.

«Переход на золотую валюту ознаменовал важный этап развития мирового капитализма — установление главенства ростовщического, банковского, финансового капитала над капиталом промышленным, производственным. Шарапов расценил этот процесс с религиозной точки зрения — как победу нового культа Мамоны над старым христианским строем человечества» [4, с. 510].

Однако золото — материал ограниченный и не совсем удобный для хранения. К тому же всегда есть возможность для одной страны создать резервы большие, чем для другой. Просто добыть золото (если на территории государства имеются такие месторождения), а значит получить возможность для больших внутренних вложений капитала. Вообще, золотой стандарт не был идеальным регулятором, подходящим для единого управляющего центра. Таким образом, главная цель капиталистической системы хозяйствования — концентрация максимума ресурсов в одном экономическом центре — с помощью золотого стандарта не достигалась.

Если кто-то хочет максимизировать действие производственного рычага через экстенсивное расширение производств и рынков, а значит стягивания на себя ресурсов, необходим более дешевый (чем золото), менее ограниченный и более действенный способ обмена денег на ресурсы.

Кроме того, ограниченность физического золота само по себе ограничивало капиталы, а значит, тормозило развитие НТП — главную надежду поборников рая на земле.

Этап 2. Благодаря Второй мировой войне США удалось скопить максимальные запасы золота по сравнению с другими странами.

Тогда и случился Бреттон-Вуд, сделавший доллар резервной валютой и мировым средством расчета. А уже что там делалось с его золотым обеспечением внутри США — этот процесс так просто не проконтролируешь. Параллельно были созданы такие структуры как МВФ и Международный банк реконструкции и развития, которые тут же стали восприниматься как единственные источники финансирования внутренних проблем государств, разрушенных и обескровленных войной. Правда, финансирование было не

бесплатным и, кроме того, содержало ряд условий, которые заемщики обязаны были выполнять.

Таким образом, мировой золотой стандарт стал стартовой площадкой, трамплином, с помощью которого финансовой науке удалось прыгнуть к мировому долларовому стандарту. Финансовая наука достигла поистине небывалых высот, создав закон денежного обращения, контролирующий движение локальных валют, товаров и производств в мировом масштабе.

Когда Шарль Де Голь отправил в США корабль, набитый долларами с целью обменять их на золото (как и было обещано в Бреттон-Вуде), он получил весьма недвусмысленный намек, что доллары назад у него никто не примет и золото Франция не получит. Это очень похоже на обычную схему мошенничества, только в мировом масштабе и на самом высоком властном и теоретическом уровне (финансовая наука уже всю поддерживала данные законы движения денег). Доллар освободился от золотого гнета и стал единственным средством платежа мировых экономических сделок, а ФРС — мировым эмиссионным центром.

В 1971 г. в Центробанках мира (кроме США) находилось 47 млрд дол. резервов, которые были получены в обмен на реальные товары. Эта сумма соответствовала 42 тыс. т золота. В 1974 г. золото стоило уже в пять раз дороже, т.е. у Центробанков мира стало в 5 раз меньше реальных денег (номинально осталось столько же). То есть США взяли товаров на сумму N , а заплатили за них $1/5N$. Весьма прибыльная операция.

Если воспринять мировое хозяйство как один комбинат, состоящий из нескольких подразделений, то можно сказать, что США «удалось (на время) резко поднять уровень жизни работников одного из подразделений за счет перераспределения прибыли внутри производственных цепочек. Что, в свою очередь, дало ресурс для финансирования явно избыточных опций, которые существенно изменили жизнь, — но ограниченной группе людей и на ограниченный срок. И, по большому счету, за счет недоинвестирования реальных производственных мощностей» [7].

Можно до хрипоты спорить неоклассикам с кейнсианцами, можно обсуждать повышение или понижение ставок рефинансирования, выводить функции мертвых рябей биржевых индексов — все это будет внутри сложившейся финансово-экономической системы, имеющей вид пирамиды, стягивающей мировые ресурсы к вершине. И идеология большинства финансово-экономических теорий работает именно на такое устройство экономики. Россия

в этой схеме — периферийная страна, поставляющая дешевые ресурсы мировому хозяйству. Так устроена система экономических отношений в мире. Она спаяна не силой оружия, а особой силой, сродни магии. «Элемент черной магии есть и в современном капиталистическом хозяйстве. Так, власть денег над жизнью, поистине страшная власть, есть форма черной магии» [4, с. 510].

Противостоять магии можно только живой верой. Не формальной религиозностью, отделенной от государства и рассматриваемой большинством в качестве некоего хобби отдельных личностей, а религии как мировоззренческой цели государства.

Пока мир мечется в желании продлить агонию умирающей финансово-экономической системы вместе с государственной парадигмой процента и кредита, РФ необходимо начать строить собственную экономическую систему, которая могла бы иметь максимально самодостаточный характер. Геополитически, т.е. территориально и ресурсно, Россия имеет все предпосылки для подобного построения хозяйственного процесса. Более того, максимально приближенный к этой цели образец представляла собой Российская Империя в начале XX в. «Российское экономическое чудо» было целенаправленно разрушено войной и революцией. Дальнейшие глобальные советские стройки (БАМ, план ГОЭРЛО) были разработаны еще при Николае II, революция отсрочила их осуществление на долгие годы.

По некоторым прогнозам в своей кульминационной стадии кризис приведет к резкому сокращению потребления в «цивилизованных» странах, и мировое экономическое пространство распадется на несколько экономических зон [7]. Обсуждать этот прогноз вне нашей компетенции, но экономическая реальность подсказывает, что такой раскол вполне возможен. Латино-Американская, Северо-Американская, Европейско-Африканская, Азиатская — трудно четко предсказать, как расколется единое экономическое пространство, скорее всего, по территориальному признаку. Россия может стать еще одним экономическим центром, совместно с окружающими странами в основном бывшего СССР и Восточной Европы. На каких принципах мир снова начнет объединяться (согласно девиза на долларовой купюре — Новый мировой порядок навсегда) уже можно представить: единая мировая валюта, мировой рынок, Единое правительство Республики Земли. Любая система такого глобального масштаба должна иметь очень четкую иерархию и понятные законы. Либерально-демократическая шелуха и юридическая казуистика вырождаются в жесткую тоталитар-

ную власть и единый закон. Все проекты такого глобального масштаба человеческой гордыни, претендующей на власть до небес, ждет судьба Вавилонской Башни — сокрушительный крах.

Задачи России и желающих быть с ней государств — остаться в стороне от мирового «электронного концлагеря». Здесь присутствует та же здоровая логика, которая заставляет людей уезжать из громадного мегаполиса, где жизнь зависит от пары рубильников (отключение которых мгновенно превратит цивилизованных людей в «обезьян в костюмах»), на окраину и строить дом с максимально независимыми системами жизнеобеспечения.

Согласно вышепредставленной логике, России необходимо выстроить экономическую систему ведения хозяйственного процесса, максимально обеспеченного собственными ресурсами и максимально ориентированному на внутренний рынок. В такой перестройке основную роль должны играть следующие элементы экономической системы:

- денежное обращение и кредит;
- трудовая мотивация;
- и то, что можно условно назвать термином «межотраслевой баланс».

Это не должен быть возврат к социалистической плановой экономике, это не будут элементы рыночного социализма (как в скандинавских странах). Больше всего данная система должна соответствовать экономической системе Российской Империи начала XX в. Лучше всего к такой системе подойдет определение «автаркия».

Автаркия — это такой хозяйственный уклад, который позволяет государству самостоятельно и полноправно существовать независимо от иностранного ввоза и вывоза.

Вполне возможно, что логика развития мирового финансового кризиса настоятельно потребует от РФ выбора «или-или»: или построение независимой автаркической экономической системы, или включение в общемировые попытки максимально продлить агонию долларовой пирамиды, ценой своих ресурсов и эффективности собственной экономики, пугая страшилками, что «без доллара мы все погибнем».

Первым шагом и главной проблемой при выборе собственного пути развития будет проблема эмиссии, денежного обращения и отношение к финансовым законам, касающимся этих процессов. Здесь мы вновь обращаемся к трудам Сергея Федоровича Шарпова, который еще в начале XX в. высказывал весьма интересные теоретические взгляды на роль денег в государстве.

«Основным и наиболее характерным признаком окончания какого-либо исторического периода служит обыкновенно то обстоятельство, что главная, центральная, так сказать, историческая идея, отмечавшая собой весь период, приходит к очевидному уродству, изживает сама себя» [4, с. 527].

И хотя это утверждение С.Ф. Шарапова относил к идее золотого стандарта (кстати, за 70 лет до окончательного отказа от нее), мы вполне можем отнести вышесказанное к идее господства доллара в качестве расчетной и резервной мировой валюты (как и любой другой в этой роли). Потому, что теперь уже всем ясно, что страна-хозяйка такой валюты обладает самым рентабельным в мире производством — производством денег и, находясь вне действия законов, конкуренции, по сути, вне рынка, может концентрировать у себя большинство всех мировых ресурсов и товаров.

Можно сказать, что современная западная финансовая наука развивалась совершенно последовательно как орудие экономической борьбы со своим арсеналом приемов, инструментов и методов, основными из которых стали — кредит, процент, биржа и многочисленные финансовые инструменты (деривативы).

«Среди этого хаоса мелкая и жалкая финансовая наука Запада едва лепечет свои старые формулы; мы вторим ей по старой привычке идти за европейской ученостью, по-видимому, и не подозревая, что наступает новый исторический период, который в противоположность материалистическим воззрениям, борьбе как главной движущей силе природы и человечества и философскому пессимизму как конечному выводу, вознесет перед нами совсем иные знамена и идеи» [4, с. 528].

Идеальная, наилучшая форма денег, по мнению С.Ф. Шарапова — «абсолютный знак, единица меры отвлечения, как метр, аршин ведро».

Особенно интересна его идея о мнимых капиталах. Действительно, почему государство в собственной стране не может организовать крупную стройку или другой инвестиционный проект? Почему необходимо взять кредит на Западе, а затем отдавать долг, выплачивать проценты, отдавать прибыль и выгоды от осуществленного проекта?

Может, действительно, хозяйничать без всякой теории, как хозяйничали Кольбер, граф Канкрин (восстановивший российскую экономику после войны 1812 г.) бесспорно лучше?

По мнению «правовверных финансистов», до сих пор теория денежной единицы, представляющая некоторую постоянную, со-

вершенно отвлеченную меру ценностей, является наилучшей, но *неосуществимой*. Я думаю, что она является «неосуществимой» только потому, что такая теория *невыгодна* мировой, глобальной финансово-экономической системе.

«Чтобы всех отыскать, воедино созвать

И единою черною волей сковать

В Мордоре, где вековая тьма» [6].

Главная проблема — во власти государства свободно и вовремя эмитировать или сокращать денежную массу. Общепринятое мнение заключается в том, что дополнительная денежная эмиссия неизбежно ведет к инфляции, кризису, обесценению валюты и т.п.

Однако недостаток денежных знаков не менее опасен.

«Недостаток денежных знаков, возвышая плату за наем капитала, отделяет, отрезывает его от труда будущего, обесценивает, парализует этот труд, отдает его в кабалу и ставит элементы праздные — в положение, господствующее в стране, элементы трудовые — в рабство им» [4, с. 530].

Теория мнимых капиталов позволяет преодолеть эту ограниченность путем выпуска как бы фиктивных денежных знаков, которые вызовут новый труд, иначе не совершенный бы. То есть, если есть трудовые и материальные ресурсы, есть необходимость в постройке дорог, ГЭС и других крупных объектов, то не хватает только денежных знаков, дающих начальный импульс строительству (т.е. труду).

Таким образом, новый объект создан как бы из ничего (из мнимых капиталов), но стал совершенно реальной ценностью, а главное — вызвал «новый ряд непрерывно идущих сделок». Государству не нужно забирать выпущенные знаки, так они вполне обеспечены вновь совершившимся трудом и вызвали рост потребления и производства.

Здесь, по моему мнению, следует различать один важный момент. Социальные программы государства, различные пособия и выплаты, увеличивающие потребление без увеличения труда, должны финансироваться из государственного бюджета (т.е. из налогов). А новые крупные промышленные, энергетические и другие проекты, вызывающие и новый труд, и новую продукцию, и новые услуги могут финансироваться за счет дополнительной эмиссии, так как она становится обеспеченной реальными ценностями и не вызывает инфляции. Совершенно ни к чему брать такие кредиты у МВФ и других западных банков, чтобы затем с процентами отдать им весь результат народного труда.

Постепенно уже всплывает информация о том, что ЦБ России не имеет права выпускать рубли в необходимом для страны количестве (!): каждый выпущенный рубль должен быть обеспечен соответствующим количеством долларов в золотовалютных резервах в соответствии с действующим курсом. То есть, рубль является средством конвертации ресурсов и материальных ценностей РФ в доллары!

Монополия на производство и выдачу денег не должна быть мировой, она должна быть государственной.

Но для того, чтобы государство было способно к такой роли, оно должно иметь в стране науку настоящую, не «марксистскую», не «народническую», не «капиталистическую», а национальную политическую экономию, которая бы знала производство своей страны, знала точную связь различных элементов ее производства и умела показать наилучшие способы связи земли и фабрики, наилучшие способы усиления той и другой, выгоднейшие способы утилизации обработкой всего добываемого в стране и снабжения страны продуктами этой обработки.

«Народное производство должно, во-первых, доставить возможность существованию нации. Сто тридцать миллионов нашего населения должны получать необходимые материальные средства, чтобы прокормиться, одеться, быть обеспеченными в жилище и т.д. На языке политической экономии это составляет *оборотный национальный капитал*. Добыть средства для жизни населения — это значит добыть их для дальнейшего его труда. Это минимум средств, который необходим и без получения которых нация начинает умирать, т.е. принуждена постепенно потреблять самый капитал свой, пока таким путем не погибнет окончательно» [4, с. 663].

Сжатие и расширение денежной массы в этом смысле не должно зависеть от валютных резервов или социальных программ. Дополнительная денежная масса — ассигнование труда, который должен быть произведен, это возможность осуществления новых проектов и выпуска новых материальных ценностей. Социальное финансирование — это побочный продукт производительного труда, и его размер будет зависеть от степени эффективности такого труда.

Можно даже сформулировать признаки надлежащего количества денежных знаков в обращении с современной точки зрения.

Удешевление денег как предыдущего капитала производства.

Удешевление денег как источников финансирования посредством понижения процента.

Удешевление всех индустриальных и электронных производств.

Удешевление прожиточного минимума.

Подорожание личного труда.

Высокая оплата труда творческого и вообще умственного.

«Представим себе недалекое будущее, когда все нации земного шара станут промышленными. Где же они будут искать «внешних» рынков? Не на Луне или Марсе? На земле, во всяком случае, для нынешней хищнической политики внешних рынков места не останется, и «передовым промышленным странам» придется со страшными внутренними потрясениями перестраивать свою экономическую организацию на новый для них *нормальный* порядок, т.е. по идее *внутреннего* рынка» [4, с. 667].

Удивительно, как были прозорливы русские экономисты начала XX в.! В начале XXI в. М. Хазин констатирует ту же причину мирового кризиса: не осталось больше возможностей расширения ТНК по принципу производственного рычага для того, чтобы обеспечить новый виток эмиссии долга. А Луну и Марс так и не освоили.

Все называют сегодняшнюю ситуацию «долларовой пирамидой». Это не пирамида, это раскрученная пружина. Но дело в том, что бесконечность не подходит для характеристики материальных и человеческих ресурсов Земли.

Таким образом, национальная экономика должна исходить из обеспечения следующих условий:

- максимальная ориентация на внутренний рынок;
- максимальная самообеспеченность товарами первого потребления, прежде всего, продовольствием, одеждой, лекарствами¹ (считать программой оборонного значения);
- инвестирование крупных промышленных объектов за счет дополнительной эмиссии. Гибкая эмиссионная политика исходит из здравого смысла, а не ограниченных теорий²;
- возвращение и развитие идеи межотраслевого баланса;
- недопустимость оттока капитала в спекулятивную сферу в ущерб всем остальным видам деятельности. (Говорят, что самый

¹ В целом доля импорта лекарств на российском рынке превышает 70–80%! Россия полностью зависит от импорта инсулина, современных антибиотиков, онкологических препаратов [1].

² ...Никакие политико-экономические теории ни в каком случае не должны применяться ни к какой стране: ни к чему, кроме разорения, они не приведут. Нужно знание живой хозяйственной жизни и нужно чутье... [5, с. 121].

высокий IQ у биржевых брокеров. Это люди, которые, по сути, тратят свою жизнь и ум на безнравственную, паразитическую деятельность);

– гибкая налоговая политика. Повышение налогов и создание резервов в «хорошие времена» — подъем, снижение налогов и использование накопленных резервов — в «плохие»;

– ведение экспортно-импортных операций в мировой валюте или золоте (к чему придет мир после кризиса), без влияния этих операций на покупательную способность рубля внутри страны.

Список использованной литературы

1. Аргументы и факты. 2008. № 43.
2. Белых А.А. История российских экономико-математических исследований: Первые сто лет / А.А. Белых. 2-е изд., доп. М.: Изд-во ЛКИ, 2007.
3. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка: пер.с англ. / Э. Петерс. М.: Мир, 2000.
4. Платонов О.А. Экономика русской цивилизации. Институт русской цивилизации / О.А. Платонов. М., 2008.
5. Солоневич И.Л. Народная монархия / И.Л. Солоневич. М. : Изд-во «Феникс» ГАСК СК СССР, 1991.
6. Толкиен Д.Р. Властелин колец / Д.Р. Толкиен. М., 2002.
7. Хазин М.В. Гипотетические рассуждения о геополитике / М.В. Хазин // Профиль. 2009. № 6.

Л.В. Гуляева
*кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики
и менеджмента сервиса БГУЭП, г. Иркутск*
М.А. Ивлева
студент БГУЭП, г. Иркутск

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА¹

Существование социально-экономических систем, под которыми мы понимаем множество взаимосвязанных между собой элементов, характеризующихся в рамках исследовательской задачи целостностью и целенаправленным поведением [2], представляет собой циклический процесс, для которого характерна закономерность наступления и разрешения кризисов. Развитие социально-экономических систем (приобретение нового качества, необходимого для прогрессивных перемен, приспособления к новым условиям среды) происходит из-за того, что, с одной стороны, система призвана обеспечить поддержание жизнедеятельности, сохранение функций, определяющих целостность системы и ее сущностные характеристики, а с другой стороны необходимо приближаться к цели, ради которой она создана и функционирует. Применение новых синтетических материалов, развитие микроэлектроники, робототехники, информационной и биотехнологии, использование электронной техники в комплексе со станками и роботами, все это является источником значительного роста производительности труда и качества изготавливаемых материальных благ. Однако обновление технологической основы общественного воспроизводства является одной из причин, провоцирующих цикличность, а, следовательно, и кризисные явления в функционировании системы.

Экономика никогда не находится в состоянии покоя. Процветание нередко сменяется крахом, показатели национального

¹ Статья публикуется при финансовой поддержке Совета по грантам Президента Российской Федерации, грант МК-3603.2009.6 «Разработка механизма антикризисного управления социально-экономическим развитием муниципальных образований региона» для государственной поддержки молодых российских ученых.

дохода, уровня занятости, темпов роста производства, а также цены и прибыли понижаются. В конце концов, достигается нижняя точка, и опять начинается оживление. На более высоком витке спирали, более прогрессивном по сравнению с предыдущим этапом, кризисы протекают с разной степенью остроты и их возможными проявлениями. Кризис можно понимать как крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе (организации), угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде [5]. Кризис может пониматься и как этап в развитии социально-экономической системы, необходимый для устранения напряжений и неравновесия в ней.

В настоящее время мы переживаем очередной экономический кризис, который продлится достаточно длительный период времени и затронет (в большей или меньшей степени) абсолютно все компании и сферы бизнеса.

В ситуации кризиса сбыта, неизбежно следующим за снижением платежеспособности контрагентов, можно ожидать: сокращение объемов потребления, а затем снижение емкости рынка; сильное падение спроса, а затем избыток производственных мощностей; уход с рынка части игроков, что приводит к изменению сложившихся каналов продаж.

Кризисы зачастую разделяют организации на три категории: те, что вынуждены исчезнуть; те, что замедлят темпы своего развития и уступят часть своих рыночных позиций и те, что укрепят свои позиции за счет продуманных стратегий, реализованных в антикризисных программах развития.

Эффективное преодоление организацией кризисной ситуации требует переоценки ключевых составляющих бизнеса с точки зрения их конкурентоспособности в условиях меняющегося рынка. Стратегия, которая «работала» и позволяла получать прибыль еще в 2008 и 2009 гг., сегодня может потребовать значительного пересмотра и коррекции для обеспечения конкурентоспособности предложения организации в будущем.

С нашей точки зрения, успешность «прохождения» организацией кризисного периода во многом зависит от наличия и продуманности программы антикризисных мероприятий. И, прежде всего, не за счет «пассивных» мер — минимизации издержек, сокращения бюджета, увольнения сотрудников, а за счет комплекса «активных» мероприятий, направленных на максимальное использование текущей кризисной ситуации для сохранения, либо усиления рыночных позиций.

Сегодня уже понятно всем, что, так как было до сентября 2008 г., уже долгое время не будет, и для того, чтобы не потерять безвозвратно достижения последних лет, необходимо правильно расставлять приоритеты в антикризисной политике. Один из главных приоритетов — это поддержка отечественного производителя.

Многие эксперты видят пути преодоления кризиса в развитии промышленности страны, ее «машиностроительного ядра» [8]. На наш взгляд из-за высокой доли продукции электротехнической отрасли в общем объеме промышленной продукции необходимо также реализовывать инновационные проекты, которые не только позволят преодолеть существующие проблемы в отрасли. Доля электротехнической промышленности в общем производстве продукции отечественного машиностроения составляет около 10%. В последнее время в связи с необходимостью внедрения энергосберегающих технологий ее роль возрастает, так как одно из направлений электротехники — выпуск оборудования, связанного для производства электроэнергии, передачи ее потребителям и преобразования в другие виды энергии — механическую, световую, тепловую, химическую.

До распада Советского Союза в России было 343 предприятия и 85 научно-исследовательских институтов, которые относились к электротехнической отрасли. Кризис девяностых годов отрицательно отразился на отрасли, многие виды продукции были не востребованы и предприятия разорялись [6]. В Иркутской области одним из крупных предприятий по продаже кабельной продукции является ЗАО ТПП «Техноцентр», поэтому считаем необходимым остановиться на описании рынка кабельно-проводниковой продукции.

В 1991–1998 гг. произошло значительное снижение выпуска кабельно-проводниковой продукции. В 1998 г. удельный вес производства кабельно-проводниковой продукции в России составлял 25% от уровня производства в 1990 г. Все последующие годы до 2008 г., за исключением 2002, в России наблюдался рост объемов производства кабельных изделий [4]. В настоящее время в России около 36 крупных кабельных компаний-производителей, а также имеется ряд небольших компаний.

Торговля кабельными изделиями представляет собой намного менее важную часть российской кабельной промышленности и рынка, чем в большинстве других стран. Устойчивый рост объемов внешнеторговых потоков продукции электротехнической отрасли

на рынке России наблюдался на протяжении 2000–2008 гг. По итогам 2008 г. объемы импортируемого в Россию кабеля в 1,8 раза превышают объемы аналогичной продукции, отправляемой за границу. Первое место по поставкам кабеля и провода в Россию занимает Германия (11,4% всей стоимости продукции, поступившей в страну за этот период), затем Украина и Китай — 11,1% и 9,1% соответственно. Основным видом импортированного кабеля выступили кабели силовые для стационарной прокладки на напряжение до 1 кВ. Их доля составляет 16% в общей стоимости продукции, поступившей в страну. Второе место по объемам импорта приходится на поставки автопроводов (проводов и кабелей для транспортных средств) — 13% общей стоимости продукции. За ними следуют кабели связи и монтажные провода (соответственно 12% и 9% рынка).

Импортные поступления кабельно-проводниковой продукции в Россию продолжают увеличиваться. Тем не менее, потребности внутреннего рынка удовлетворяются преимущественно силами российских производителей. В 2008 г. общий объем импортных закупок продукции электротехнической отрасли в натуральном выражении составил около 6% от внутреннего производства при одновременном четырехкратном увеличении объемов импортных поставок кабельной продукции в Россию. При этом поставки проводов и кабеля некоторых из ведущих типов достигают 50% от объемов внутреннего производства, и могут составить реальную конкуренцию отечественным производителям [3].

На начало 2009 г. в электротехнической отрасли отмечалось сокращение совокупного объема промышленного производства, деловой активности, включались процессы падения цен, затоваривания, наблюдался значительный рост количества банкротств, уровня безработицы, а также уменьшение реальных доходов населения, сжатие банковского кредита, сокращение внешнеторгового оборота. Особенно сильно страдали отрасли, поставляющие на рынок средства производства, потребители которых могут на неограниченное время прекратить закупки. Происходило значительное сокращение производственных мощностей в отраслях машиностроения, металлургии, приборостроения, электроники.

Последние тенденции в отрасли свидетельствуют о положительной динамике производства в машиностроительном комплексе. В целом в феврале 2010 г. по трем машиностроительным

отраслям рост производства составил 7,7% по сравнению с февралем 2009 г. Причем в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования темп роста был одним из самых высоких среди всех отраслей обрабатывающего комплекса промышленности [1].

В ближайшей перспективе российским производителям кабеля предстоит решить задачу отношений с предприятиями, выпускающими и продающими продукцию низкого качества. Еще в 2007 г. десять ведущих предприятий отечественной кабельной промышленности, члены ассоциации «Электрокабель», приняли решение об учреждении некоммерческой организации «Фонд поддержки программ развития предприятий кабельной промышленности». Одной из его задач является пересмотр действующих и разработка новых стандартов на кабели и провода, приведение их в соответствие с требованиями Международной электротехнической комиссии.

Кризисные явления, проявившиеся в экономике страны с 2008 г. обнажили те проблемы, на которые в прошлом «закрывало глаза» государство. Готовятся к принятию соответствующие законодательные акты по борьбе с недоброкачественной продукцией. В федеральном законе «Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» от 22 июля 2008 г. № 123-ФЗ предусматривается, что если дальнейшая эксплуатация уже построенных зданий, сооружений, строений приводит к угрозе жизни или здоровью людей вследствие возможного возникновения пожара, то должны быть приняты меры по приведению системы обеспечения пожарной безопасности этих объектов с требованиями указанного технического регламента [9]. В этом подходе отражается опыт европейских стран, когда после введения соответствующего законодательства из стен ранее построенных зданий извлекались асбестосодержащие конструкции и материалы. То же может происходить и с электропроводкой, смонтированной в зданиях из пожароопасных проводов и кабелей, не соответствующих требованиям этого технического регламента.

По данным Евросоюза Россия занимает второе место после Китая по количеству контрафактной продукции [7]. Появление такой продукции на рынке России является закономерным, а не случайным явлением. Реализация контрафактной и фальсифицированной продукции приносит суперприбыли, наиболее массовый характер в нашей стране приобрели производство и реализация проводов и кабелей для строительства жилья, спор-

тивных, культурных сооружений, т.е. таких проводов и кабелей, которые должны соответствовать требованиям электро- и пожарной безопасности, должны проходить обязательную сертификацию.

Как правило, не соответствует государственным стандартам кабель, который больше всего приносит прибыль, как компаниям-продавцам, так и компаниям-производителям. Это кабель для бытового и гражданского строительства на напряжение до 1кВ (для «общества потребителей», каковым сейчас называют наше общество).

Компанией ОАО «Иркутсккабель» в январе 2009 года была проведена независимая экспертиза образцов кабелей. ЗАО ТПП «Техноцентр» были предоставлены 27 образцов проводов и кабелей разных производителей. Выявлены следующие несоответствия, представленные в табл. 1.

Таблица 1

**Виды несоответствия
кабельно-проводниковой продукции**

Вид несоответствия	% несоответствия
Электрическое сопротивление жилы по постоянному току	67
Несоответствие маркировки	37
Отсутствие маркировки	52
Толщина изоляции	78
Толщина оболочки	89

В Иркутской области для внутренней проводки помещений наиболее известный и широко применяемый кабель марки ВВГ и ВВГнг различных сечений. Наиболее продаваемые, те, которые приносят наибольшую прибыль компании — это кабель марки ВВГнг сечением 3*1,5 и 3*2,5. Кабель ВВГнг закупался преимущественно у таких заводов как ЗАО «Промстройкабель» (Челябинск), «ЦентрЭнергоКомплект» (Москва), изготовлен по ТУ 16. К71-310-2001. При проверке данного кабеля в независимой лаборатории «Иркутсккабеля» выявлены несоответствия по толщине изоляции, электрическому сопротивлению. Но отказаться от такого кабеля — значит потерять рынок. Без соответствующего законодательного акта, все меры по борьбе с контрафактной продукцией в рамках только одной организации бесполезны. Покупать кабель тех же сечений, который соответствует ГОСТу невыгодно, так как разница в себестоимости может составить до 50%. Так,

например, цена кабеля ВВГнг 3*1,5, изготовленного по техническим условиям составляет 11,20 (включая транспортные расходы), а цена этой же марки кабеля, изготовленного в соответствии с ГОСТ — 17,60. На наш взгляд, первоочередной задачей организаций, реализующих кабельную продукцию в регионе должно стать одновременное сохранение существующей доли рынка с одновременным предоставлением покупателю качественной, безопасной продукции.

В качестве инновационного проекта может быть переход на реализацию кабеля NYM в Иркутской области, такой подход также обусловлен результатами независимой экспертизы, доказывающей качественное преимущество этого вида кабеля перед кабелем ВВГнг, а также тем, что цена данного вида кабеля намного ниже, чем цена кабеля ВВГнг, изготовленного по ГОСТ.

Нами рассчитаны два варианта осуществления проекта по организации внедрения кабеля NYM с последующим замещением ВВГнг на территории Иркутской области, результаты представлены в табл. 2.

Таблица 2

**Основные показатели для расчета эффективности проекта
по организации продаж кабеля NYM**

Варианты	Ставка дисконтирования, %	Сумма инвестиций, р.	Чистый дисконтированный доход, р.	Индекс прибыльности	Внутренняя норма доходности, %	Срок окупаемости, годы
Первый	15	850 830	2 182 828,45	3,57	103	1,59
Второй	15	1 108 700	1 600 916,8	2,44	70	2,25

Первый вариант предполагает агрессивную ценовую политику и тщательно продуманную систему стимулирования и продаж, которая позволит кабелю NYM в достаточно короткие сроки заместить ВВГнг и достаточно быстро полностью вытеснить его из ассортимента организаций региона.

По второму варианту предполагается одновременная продажа кабеля ВВГнг и кабеля NYM с постепенным вытеснением кабеля ВВГнг. Согласно данному варианту процесс замещения несколько растянется и продлится два года.

На основании проведенного анализа, мы можем сделать вывод, что внедрение инновационного проекта по организации продаж кабеля NYM на территории Иркутской области будет выгодным как по первому варианту, так и по второму.

Список использованной литературы

1. Анализ отраслей: машиностроение (04.05.2010). отраслевые тенденции [Электронный ресурс]. URL: <http://www.akm.ru/rus/analyt/analyt/mashin.htm>.
2. Губанова О.В. Управление, прогнозирование, информационные технологии в сервисной деятельности / Т.Ю. Новгородцева, С.В. Чупров, Т.Д. Бурменко. Иркутск: Изд-во ИГЭА, 2001. 285с.
3. Динамика импорта в Россию основных номенклатурных групп кабельно-проводниковой продукции [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ruscable.ru/doc/analiz/import>.
4. Кидямкин А.А. Особенности развития кабельной промышленности и их влияние на состояние бизнес-планирования отрасли [Электронный ресурс] / А.А. Кидямкин // Регионоведение. 2008. № 1. URL: <http://www.regionsar.ru>.
5. Менеджмент организации / под ред. В.Е. Ланкина. Таганрог: ТРТУ, 2006. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.aup.ru/books/m98/>.
6. Производство и энергетика: Электротехническая продукция: жизнь на Западе [Электронный ресурс] // Газета. 2007. Окт. № 11 (87). URL: <http://www.eprussia.ru/epr/87/6341.htm>.
7. Свалов Г.Г. Проблемы качества на российском рынке кабельной продукции / Г.Г. Свалов, Г.К. Хромова // Управление качеством продукции. 2008. № 6 (313). С. 4–8.
8. Сорокин Н.Т. Развитие машиностроения- гарантия безопасности [Электронный ресурс] / Н.Т. Сорокин // Челнинская неделя. 2008. № 39 (94). URL: <http://www.chelny-week.ru/gazeta/articles/4592.html>.
9. Технический регламент о требованиях пожарной безопасности: федер. закон от 22 июля 2008 г. № 123-ФЗ.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В условиях экономического кризиса роль нормирования труда возрастает, поскольку для работодателя особенно важным становится учет и контроль издержек производства, снижение их за счет уменьшения численности персонала и трудовых затрат, лучшего использования рабочего времени, повышения интенсивности труда. У работника также возрастают требования к организации трудового процесса, к условиям труда и обеспечению нормального уровня интенсивности, а также повышается заинтересованность в более полной реализации своего трудового потенциала. Эти интересы могут быть реализованы только при правильной организации нормирования труда на предприятии, более полном его использовании.

Традиционно считается, что нормирование труда на предприятии призвано выполнять следующие функции:

- определение численности работников, установление количественных пропорций между работниками разных профессий и специальностей, имеющими разный уровень квалификации, в целях более рационального использования рабочего времени и обеспечения ритмичной высокопроизводительной работы предприятий;
- определение производственных мощностей предприятий при разном уровне технической оснащенности, технологии, организации производства и труда;
- всестороннее изучение, обобщение и распространение передового производственного опыта;
- оценка эффективности внедрения новой техники, технологии, оптимизация трудовых и бизнес-процессов;
- разработка рациональных регламентов работы и физиологически обоснованных режимов труда и отдыха;
- соизмерение результатов труда отдельных работников, оценка и стимулирование эффективного труда;
- гарантированное соблюдение интересов работника в части содержательности поручаемых ему в соответствии с нормой работ, перспектив его профессионально — квалификационного роста;

Таким образом, эффективность предприятия в значительной степени зависит от качества устанавливаемых норм труда и степени охвата нормированием труда всех работ.

Несмотря на то, что в период развития рыночных отношений создаются благоприятные условия для повышения уровня нормирования труда и усиления его воздействия на эффективность производства, практика показывает обратное.

Проведенный анализ состояния нормирования труда показывает, что значительно уменьшилось число работников, охваченных нормированием труда, также ухудшилась подготовка новых и пересмотр действующих единых и типовых межотраслевых и отраслевых норм и нормативов, снижение качества, обоснованности и прогрессивности применяемых норм труда и т.п. Произошло значительное снижение качества нормирования труда рабочих-повременщиков и служащих. На многих предприятиях значительно сокращены или вообще ликвидированы службы по нормированию труда либо они переориентированы на выполнение несвойственных им функций, ухудшилась работа по пересмотру и замене норм и нормативов. Это можно объяснить причинами объективного характера, например, такими, как спад производства, рост инфляции, задержки с выплатой заработной платы, рост безработицы, как открытой, так и скрытой и др. Также немало важную роль играют и субъективные причины, среди которых наиболее ярко проявляется недооценка роли организации нормирования труда в повышении эффективности производства.

Согласно исследованию, проведенному кафедрой экономики труда и управления персоналом в 2009 г. на предприятиях Иркутской области¹, работа по нормированию труда проводится лишь на 39% опрошенных предприятий, при этом, как правило, нормируется труд рабочих-сдельщиков, и только на 77% предприятий нормируется труд рабочих-повременщиков. Что касается служащих, то для них достаточно редко применяются какие-либо нормы и нормативы.

На вопрос: «Как Вы считаете, для чего необходимо нормирование труда на предприятии?», ответы распределились следующим образом: 100% опрошенных считают, что нормирование труда необходимо для расчета и обоснования численности работников, 91% — оптимизации трудовых, бизнес-процессов, обеспечения нормальной интенсивности и тяжести труда (79% опрошенных). 83% респондентов считают целесообразным использование норми-

¹ Всего было опрошено 158 организаций Иркутской области. Исследование выполнено при поддержке гранта Министерства образования и науки РФ «Развитие системы управления человеческими ресурсами региона при переходе к инновационной экономике» (№ 2.1.3/1461).

рования труда для организации заработной платы, а также оценки и стимулирования эффективного труда (72% опрошенных), соизмерения результатов труда отдельных работников (71% опрошенных). Таким образом, большинство опрошенных отводят важную роль реализации всех функций нормирования труда, а особенно такой, как расчет и обоснование численности работников. Вместе с тем, на вопрос: «Оцените, насколько фактическая численность работников Вашей организации соответствует оптимальной?», лишь 61% опрошенных отметили, что характеристики занятости на их предприятии являются оптимальными. На 15% предприятий фактическая численность персонала превышает требуемую, в том числе в 14% случаев — незначительно.

Исследование показало, что предприятия, не осуществляя полноценную работу в области нормирования труда, используют лишь некоторые его элементы, зачастую на интуитивном уровне. Наиболее распространенными методами нормирования являются такие, как исследовательский, в основе которого лежит проведение фотографии рабочего времени (этот метод используется на 33% опрошенных предприятий) и хронометража (19%), а также расчетный (34% опрошенных предпочитают расчет норм на основе использования нормативов по труду). Интересно отметить, что из 16% опрошенных предприятий, где проводится работа в области нормирования труда, заявили об участии в этом процессе внешних консультантов.

Проведенное исследование показывает, что на предприятиях Иркутской при расчете норм труда чаще всего используются межотраслевые и отраслевые единые и типовые нормы и нормативы, хотя достаточно часто рассчитанные по ним нормы требуют корректировки. Многие респонденты при расчете норм полагаются на собственный опыт и знания, что свидетельствует о наличии на предприятиях большого количества опытно-статистических норм.

На обследованных предприятиях оптимальные нормы (с точки зрения их напряженности), процент выполнения которых находится в пределах от 100 до 118%, наблюдаются в 34% случаев. На 46,8% предприятий процент выполнения норм значительно ниже оптимального значения и составляет 70–90%, что может свидетельствовать о том, что нормы завышены и их выполнение сопровождается необоснованным с физиологической точки зрения напряжением сил работников. Необходимо отметить, что применение завышенных норм не обосновано с экономической точки зрения, поскольку рабочие стремятся максимально ускорить свою работу, что приводит к снижению качества, работоспособности,

ухудшению внимания, потери осторожности и, в конечном итоге, к несчастным случаям, травмам на производстве. Достаточно высокий процент выполнения норм (130% и более) наблюдается на 3% обследованных предприятий, что свидетельствует о низкой напряженности действующих норм.

Следует отметить, что регулярный и полный пересмотр норм на обследованных предприятиях проводился до 1991 г., когда различные нормы и нормативы устанавливались централизованно. В настоящее время пересмотр и замена норм осуществляются на 62% опрошенных предприятий, как правило, лишь по мере необходимости и для определенных групп персонала, при этом причиной пересмотра, как правило, являются изменения в условиях труда, внедрение организационно-технических мероприятий, замена оборудования. На некоторых предприятиях пересмотр осуществляется в случае отклонения процента выполнения норм от оптимального значения.

Практически все опрошенные специалисты утверждают, что нормирование труда является необходимым условием успешной деятельности предприятия, где они работают. Многие работодатели не знают, как правильно осуществлять работу по нормированию труда, так как практически отсутствуют какие-либо новые разработки в области нормирования труда, а существующие изрядно устарели.

К числу основных проблем, тормозящих развитие нормирования труда, относится отсутствие квалифицированных кадров по организации и нормированию труда. Как показало проведенное исследование, на 19% предприятий, где осуществляется работа в области организации и нормирования труда, реализация его функций возложена на специалистов по управлению персоналом. Следует отметить, что данный подход является оправданным, поскольку нормирование труда является одной из важнейших функций управления персоналом, от эффективной реализации которой во многом зависит эффективность функционирования всей системы управления человеческими ресурсами. На сегодняшний момент служба управления персоналом может стать ведущим методическим, информационным и координирующим центром нормирования труда на предприятии, которая объединяет и реализует многочисленные функции, связанные с кадровым обеспечением, мотивацией и оплатой труда, оценкой затрат и результатов труда.

Как показало проведенное исследование, 72% опрошенных предприятий считают необходимым повышение квалификации

специалистов в области нормирования труда, причем 62% опрошенных предпочитают такую форму повышения квалификации, как участие в семинарах и тренингах, 25% — повышение квалификации в специализированных учебных центрах.

**Распределение ответов на вопрос:
«Как часто осуществляется повышение квалификации
работников, занимающихся нормированием труда?»**

Варианты ответов	Количество опрошенных, чел.	Удельный вес в общей численности опрошенных, %
Ежегодно	5	8
Примерно один раз в 3–5 лет	37	59,7
За последние 10 лет повышение квалификации не проводилось	19	30,7
Другой ответ	1	1,6
<i>Всего</i>	62	100

Ежегодное повышение квалификации специалистов, занимающихся нормированием труда, осуществляется лишь на 8% опрошенных предприятий, на 30,7% предприятий за последние десять лет повышение квалификации специалистов не проводилось.

Хотелось бы отметить, что если бы в г. Иркутске существовал Центр организации и нормирования труда, то все предприятия предпочли в той или иной форме с ним сотрудничать. Среди возможных форм взаимодействия можно выделить такие, как повышение квалификации специалистов в области организации и нормирования труда, разработка методических пособий по организации и нормированию труда, аудит состояния и организации нормирования труда на предприятии.

В связи с этим, в современных условиях необходимо создать и отладить механизмы государственного содействия организациям, специализирующимся на управленческом консультировании. При этом основными задачами данных организаций должны стать:

- сбор и систематизация методических и нормативных материалов по организации, нормированию и оплате труда;
- обучение руководителей и специалистов экономических служб предприятий методам нормирования, расчета численности работников, методам анализа состояния нормирования труда и качества норм;
- выявление, изучение, обобщение и распространение передового опыта отечественных и зарубежных предприятий в области организации и нормирования труда;

– проведение аудита состояния организации, нормирования труда на предприятиях.

Поскольку в рыночных условиях решение вопросов нормирования труда является прерогативой предприятия, то приоритетным направлением развития нормирования труда с целью более полной реализации его функций является коллективно-договорное регулирование вопросов, касающихся нормирования труда.

В коллективных договорах должны оговариваться вопросы, касающиеся обязательств работников и работодателей в области повышения качества норм труда, расширения сферы нормирования труда. Среди них следует отметить такие, как: проведение систематического анализа состояния нормирования труда, использование прогрессивных нормативных материалов для установления норм, организация планомерной работы по замене и пересмотру норм труда и т.д. При этом перечень нормативных материалов, используемых для нормирования труда работников предприятия, должен быть одобрен представительным органом работников (профсоюзом) и оформлен как приложение к коллективному договору.

Кроме того, в коллективных договорах, могут находить отражение вопросы, касающиеся материального стимулирования пересмотра норм по инициативе работников. Данное положение вводится с целью усиления материальной заинтересованности работников в изыскании резервов роста производительности труда и должно регулировать вопросы выплаты премии рабочим, выступившим с инициативой в пересмотре действующих норм. Эти вопросы следует отражать в специально разработанном документе в виде приложения к коллективному договору с указанием источника выплаты премии, ее конкретного размера.

Для того, чтобы работа по улучшению нормирования труда на предприятии была эффективной и социально справедливой, необходимо, чтобы главным средством достижения высокого качества действующих норм было не их автоматическое ужесточение по сравнению с предыдущим периодом, а проведение определенных организационно-технических мероприятий, направленных на повышение производительности труда, улучшения качества продукции, более эффективного использования рабочего времени.

В целом улучшение организации работы по нормированию труда позволит повысить производительность труда и эффективность функционирования предприятий, а также будет способствовать повышению общего уровня культуры производства, качества трудовой жизни и гармоничному развитию личности работников предприятий.

Ю.Б. Махтина
*кандидат экономических наук,
аудитор контрольно-счетной палаты Иркутской области*

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

Осень 2008 г. войдет в историю как начало глобального экономического и финансового кризиса. В этих непростых условиях, обусловленных, в первую очередь, неопределенностью, осуществлялось формирование бюджетов всех уровней на очередной, 2009 финансовый год.

В обстоятельствах сложной экономической ситуации с целью минимизации негативных последствий влияния кризиса в ноябре 2008 г. Иркутским региональным правительством были внесены предложения по изменению концепции межбюджетных отношений, сложившихся в регионе. В частности, трансформации подвергся Закон Иркутской области «О межбюджетных трансфертах и нормативах отчислений доходов в местные бюджеты».

Концептуальные изменения выразились в следующем:

1. С целью максимальной консолидации доходов в областном бюджете было принято достаточно «непопулярное» решение об отмене нормативов отчислений доходов в местные бюджеты от налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами и региональных налогов, а также снижением норматива от налога на доходы физических лиц на 5%.

Однако в пользу принятия данного решения послужил анализ наполняемости местных бюджетов за счет указанных нормативов, который свидетельствовал:

– во-первых, о большом разбросе значений мобилизации отдельных налогов на душу населения в различных территориях (по налогу на доходы физических лиц — от 0,2 тыс. р. до 86 тыс. р., по единому налогу, взимаемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения — от 0 до 14 тыс. р.);

– во-вторых, о поступлении налогов в размере 50% и более на территории трех муниципальных образований — гг. Иркутск, Братск и Ангарский район, что говорит о неравномерности размещения налоговой базы и приводит к дискриминационному подходу в формировании налогового потенциала большинства территорий.

Учитывая объем выпадающих доходов местных бюджетов в связи с отменой нормативов, для муниципальных образований области дополнительно к субсидии на софинансирование расходов по

выплате заработной платы работникам бюджетных организаций были предусмотрены средства на выплату денежного содержания *муниципальным служащим* органов местного самоуправления.

С целью недопущения в местных бюджетах наличия кредиторской задолженности по заработной плате указанные виды межбюджетных трансфертов финансируются в приоритетном порядке (вместе с заработной платой областного бюджета).

2. Вторым направлением работы над Законом о межбюджетных трансфертах является работа по усовершенствованию Методик распределения дотаций из фондов финансовой поддержки. Изменения, принятые в 2008 г. коснулись Методики распределения дотаций между муниципальными районами и городскими округами и позволили выровнять бюджетную обеспеченность муниципалитетов, участвующих в распределении дотаций до *единого максимально возможного* уровня при планируемом объеме финансовых ресурсов.

Осенью 2009 г. работа в этом направлении продолжилась. Совместно со специально созданным общественным Советом по совершенствованию межбюджетных отношений, в работе которого наряду с представителями исполнительной и законодательной ветви власти приняли участие и независимые эксперты, была приведена в соответствие с последними изменениями, внесенными в Бюджетный кодекс РФ и рекомендациями Президента РФ в части учета социальной структуры населения Методика распределения дотаций между муниципальными образованиями первого уровня (городскими и сельскими поселениями).

В целом характеризуя проводимую политику в области межбюджетных отношений в 2009–2010 гг., то основные ориентиры работы можно определить по следующим направлениям:

1. Сделан акцент на целевой характер предоставления межбюджетных трансфертов — предоставление *целевой* финансовой помощи с применением «нормативного» подхода, который подразумевает применение единых стандартов и методик управления государственными и муниципальными финансами на территории Иркутской области.

Применение такого нормативного подхода позволит:

- решить вопросы оптимизации численности работников бюджетной сферы и органов местного самоуправления;
- привести в соответствие с действующим региональным законодательством систему оплаты труда депутатов, выборных должностных лиц органов местного самоуправления и муниципальных служащих (с учетом требований Бюджетного кодекса);

– нормировать материальные затраты (в том числе на приобретение расходных материалов, ГСМ, на командировочные расходы и услуги связи).

2. Осуществляется глубокий анализ состояния местных бюджетов, проводится большая работа по введению практики мониторинга консолидированных бюджетов муниципальных районов, в том числе для оказания конкретной, целевой финансовой помощи поселениям через муниципальные районы.

В рамках реализации Указа Президента РФ по оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления на основании докладов о достигнутых значениях показателей эффективности своей деятельности планируется:

– провести оценку качества управления муниципальными образованиями;

– обозначить наиболее острые вопросы, характерные для отдельно взятой территории, исходя из местных особенностей и условий;

– начать работу по формированию комплекса мер, обеспечивающих переход к более результативным моделям управления и устойчивому развитию муниципальных образований.

3. Продолжается работа по постепенному переходу от сметного финансирования к финансированию услуг, или иными словами к бюджетированию, ориентированному на результат, когда анализ бюджета начинается не с доходной, а с расходной его части, поскольку расходы являются *целью* экономической политики, а доходы — *способом* обеспечения расходов на эти цели.

Ведется также работа по переводу бюджетных учреждений в форму автономных.

4. В рамках полномочий Законодательного Собрания была предложена законодательная инициатива по преобразованию муниципальных образований (в том числе путем объединения или упразднения) в соответствии с правом, предоставленным ст. 13.1 Федерального закона № 131-ФЗ. Это исходит из экономической целесообразности и касается в первую очередь сельских поселений, расположенных на территориях с низкой плотностью сельского населения и в труднодоступных местностях, численность населения которых составляет менее 100 чел.

5. Также в условиях проводимой оптимизации расходных обязательств областного бюджета правительству Иркутской области было предложено провести расчеты *реальной* потребности муниципальных образований в финансовых ресурсах, направ-

ленных на исполнение переданных областных полномочий в виде субвенций. Данные мероприятия позволили оптимизировать порядка 47 млн р.

6. Законом Иркутской области об областном бюджете на 2010 г. за счет средств областного бюджета предусмотрен новый вид межбюджетных трансфертов — в целях финансовой поддержки муниципальных образований Иркутской области, осуществляющих эффективное управление бюджетными средствами в объеме 700 млн р.

Необходимость внедрения в систему распределения межбюджетных трансфертов практики стимулирования муниципальных образований, проводящих ответственную финансовую политику неоднократно обсуждалась в течение 2009 г. в рамках проведения круглых столов на тему «Формирование и исполнение бюджета муниципальных образований Иркутской области. Проблемы и пути решения»; «О сбалансированности бюджетов муниципальных образований»; «О практике применения Закона Иркутской области «О межбюджетных трансфертах и нормативах отчислений в местные бюджеты», а также было рекомендовано министерству финансов Иркутской области по результатам аудиторских проверок, проводимых Контрольно-счетной палатой Иркутской области. В 2009 г. для муниципальных образований, проводящих ответственную финансовую политику в системе распределения межбюджетных трансфертов уже были предусмотрены определенные методы стимулирования через применение повышающих коэффициентов (например, при субсидировании расходов на оплату труда муниципальных служащих и работников бюджетной сферы). Вместе с тем, введение новых инструментов стимулирования позволит, во-первых, повысить заинтересованность муниципальных образований в наращивании собственных (налоговых и неналоговых) доходов, во-вторых, будет способствовать снижению иждивенческого характера получения помощи из областного бюджета.

Проект методики распределения данного вида межбюджетных трансфертов (до внесения законопроекта на 2010 г.) был рассмотрен в рамках заседания Совета по совершенствованию межбюджетных отношений в Иркутской области. В ходе работы над методикой были внесены ряд замечаний и предложений в целях ее усовершенствования, в том числе об увеличении весовых коэффициентов, с которыми учитываются показатели эффективности управления бюджетными средствами (темп роста (снижения) поступлений земельного налога, налога на имущество физических лиц, доходов

получаемых в виде арендной платы за использование земельных участков муниципальных образований к соответствующему периоду прошлого года).

Следует обратить внимание, что законопроектом предусмотрено поэтапное распределение вышеуказанного вида межбюджетных трансфертов между муниципальными образованиями. Так, Законом о бюджете в первоначальной редакции предусмотрено распределение 20% объема МБТ, распределение остальных 80% МБТ будет осуществлено равными долями по итогам исполнения местных бюджетов за 1-й квартал и 1-е полугодие 2010 г. Такой подход позволит муниципальным образованиям при соблюдении определенных методикой условий подключиться к распределению средств на любом из трех этапов.

В заключении необходимо отметить, что определенные результаты проводимой политики в области межбюджетных отношений уже имеют место быть:

- во-первых, это отсутствие кредиторской задолженности по заработной плате;
- во многих муниципальных образованиях проводится работа по оптимизации сети бюджетных учреждений;
- с целью увеличения доходной базы местных бюджетов достаточно эффективно реализуются мероприятия по снижению недоимки по налоговым доходам;
- осуществляется инвентаризация муниципального имущества, выявляется имущество не используемое в предоставлении муниципальных услуг и т.д.

И.Ю. Моисеева

*кандидат экономических наук, старший преподаватель
кафедры экономики и менеджмента сервиса БГУЭП, г. Иркутск*

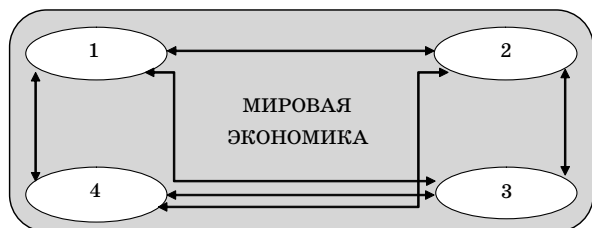
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС КАК ОДНА ИЗ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОСТИ

Согласно современным представлениям, в рамках синергетического подхода, мир, в котором мы живем, состоит из разномасштабных открытых систем, в которых все элементы взаимосвязаны и, соответственно, взаимозависимы. Известный социолог М. Кастельс в своих трудах приводит уточнение, что даже современное общество является «сетевым», где в качестве ядра образуется глобальная экономика, которая, в отличие от иерархически выстроенной модели мировой экономики Ф. Броделя и И. Валлерстайна, «работает как единая система в режиме реального времени и масштабе всей планеты» [2, с. 105]. По логике вещей это означает, что если один из элементов находится в состоянии кризиса, то этот стресс по цепочке взаимосвязей передается всем остальным элементам. Если же и другие элементы далеки от равновесия, то ситуация развивается стремительно и может легко выйти из-под контроля, так как в действие вступают эмерджентные свойства, о значении которых для системы еще Платон писал: «Целое есть нечто большее, чем сумма его частей». Именно поэтому современные глобальные проблемы представляют комплексные феномены, требующие системного углубленного изучения, посредством привлечения синергетических подходов в условиях бифуркационных кризисных процессов.

В данной статье ставится цель обозначить взаимосвязь и взаимозависимость между наиболее острыми глобальными проблемами, сформировавшимися в едином экономическом поле мировой экономики, и, в свою очередь, оказывающими на нее непосредственное влияние, порождая глобальный экономический кризис (рис.).

О том, что мир стоит на пороге климатической катастрофы, сегодня говорят ученые всего мира. Единственное, в чем голоса разделяются, это в направлениях катастрофы: потепление или похолодание. Тем не менее, принципиальной важности направление развития событий сегодня не имеет — выживание человечества, как биологического вида, находится под угрозой как в первом, так и во втором случае. Подтверждением тому являются многочисленные аналогии, начиная от мух-дрозофил и лягушек

до мамонтов. Данные Всемирной организации здравоохранения тревожны: сегодня каждый третий человек на планете страдает той или иной формой аллергических реакций, что отражает конфликт организма индивида с изменениями внешней среды [6]. Условие длительного процесса адаптации биологических видов к изменяющимся факторам окружающей среды в условиях катастрофы не выполняется, а потому человек, как существо разумное, должен предпринимать меры по самосохранению быстро и с максимальной эффективностью. Тем более, как говорят многолетние наблюдения [7], именно сам человек на 90% ответственен в наличии столь стремительных климатических изменений. Своей хозяйственной деятельностью человек значительно ускоряет, усиливает естественные природные процессы, на которые природе, быть может, потребовались бы миллионы лет. Вот как осмысливает происходящее наследный принц Чарльз: «Я боюсь, что мы переживаем поворотный момент нашей истории. Нынешняя мировая рецессия — худшая за многие годы. Но еще хуже — угроза катастрофических изменений климата, которая ставит под вопрос выживание человечества на Земле» [там же].



Взаимосвязь и взаимозависимость глобальных проблем современности

(1 — проблема изменения климата; 2 — проблема безопасности; 3 — демографическая проблема; 4 — продовольственная проблема)

Климатические изменения вызовут к жизни необратимые процессы: кризис водообеспеченности [4], масштабные сельскохозяйственные проблемы, исчезновение лесов, повышение уровня мирового океана и др. Например, Казахстан, Узбекистан уже столкнулись с проблемой «экологических мигрантов» [4]. Если представить себе эту ситуацию в планетарном масштабе, то становится ясно, что следующая стадия — это усиление социальных конфликтов, как прогнозировал известный политолог Хесле, «для XXI в. будут характерны войны за территорию» [7].

Философ-просветитель Д. Локк считал, что бедность разрушает человеческое общество точно также, как война. С его точки зрения, причины бедности необходимо искать не в человеческих отношениях, а в природе. Для того чтобы одолеть бедность, человек должен покорить природу — производить как можно больше материальных ценностей. В современных условиях такие взгляды уже не состоятельны. Уже в наше время видно, что богатство страны все в меньшей степени определяется природными ресурсами. Куда важнее становится количество и качество достижений в области техники и технологии. Индия уже превратила себя в высокотехнологичную сверхдержаву. При правильной государственной политике практически любая развивающаяся страна способна сделать то же достаточно быстро, в корне изменяя саму суть мировой экономики.

Масштабное потребление природных ресурсов, развитие сельское хозяйство, транспорт, ресурсорасточительная энергетическая отрасль, проблема утилизации отходов — это основа экологической проблемы, требующая от человека самоограничения потребления. И эти требования заложили основу Киотского протокола, использующего рыночный механизм для решения глобальных экологических проблем. Что означает: если экономическое развитие породило данную проблему, то рынок должен и отрегулировать ее разрешение.

Сегодня численность населения Земли составляет около 6 млрд чел., согласно прогнозам, к 2050 г. она достигнет уже 9 млрд чел., причем основной прирост придется на развивающиеся страны [4]. Ввиду чего нежелание западных стран заменить принципы насилия и конкуренции на принципы сотрудничества и партнерства, заполнить вакуум отношений между экономически развитыми странами и «третьим миром», порождает агрессию и религиозный экстремизм.

Климатические изменения вызывают новое оживление в геополитическом вопросе передела территории. Так, например, Мальдивы создают специальный фонд, куда отчисляют доходы от туризма (~30% ВВП), для покупки новых территорий (у Индии, Шри-Ланки или Австралии) взамен тех, что будут затоплены при поднятии уровня мирового океана [4]. В то время как Китай, Россия, Канада, США, Норвегия, Дания уже ведут борьбу за арктический шельф и его ресурсы.

А в борьбе, согласно известному закону, побеждает сильнейший. Орудия борьбы сегодняшнего дня опасны не только для вра-

га, но и для обладателя этого оружия, и в целом для всей биосферы: ядерное, бактериологическое, биологическое, нанотехнологичное (вакуумная бомба), лазерное, акустическое, информационное и др. виды оружия. Миллиарды направляются на разработку более мощных видов оружия, с большей площадью поражения или, наоборот, для удаления точечных объектов. Страны не жалеют средств на эти проекты в борьбе за безопасность, тем самым создавая и усиливая эту самую опасность.

Например, в 2009 г. мировая экономика однозначно отреагировала на ядерные испытания, проведенные Северной Кореей: азиатские рынки «упали», инвесторы заняли выжидательную позицию, южнокорейская валюта подешевела, и геополитическая напряженность возросла многократно [7]. То же касается и Иранской ядерной программы. «Мирному атому» в современном мире доверия нет.

Известный французский политолог и философ П. Аснер считает: «Мирное сосуществование необходимо более, чем когда-либо, но отныне проблема не столько в том, как могут сосуществовать системы, коалиции или сверхдержавы, сколько в том, чтобы обеспечить сосуществование многонациональных государств или даже экономических, социальных, культурных и религиозных коллективов в повседневной жизни, и не только на национальном и континентальном, но и на местном уровне» [3].

Относительно «содержания» демографической проблемы, то для разных стран оно разное: взрывообразный рост населения (Индия, Китай) и вымирание населения (Россия). Согласно исследованиям [4], основа этой проблемы также кроется в экономике. Снижение плотности населения усиливает риски выбытия рабочей силы, повышает интерес соседних стран к слабо заселенным территориям, привлекает иммигрантов. Следствием этих тенденций является обострение социальной напряженности, что уже можно наблюдать в США, Германии, Франции, России.

Стремительный прирост населения также является достаточно опасным для мировой экономики: усиливающаяся нехватка природных ресурсов, ускорение процесса урбанизации, несостоятельность сельского хозяйства в решении проблемы продовольствия.

Уже сегодня, при всем кажущемся изобилии супермаркетов, проблема недостатка продовольствия касается абсолютно каждой страны. Согласно опросу международной исследовательской компании Gallup, проведенному в 2008 г. [7], 7% респондентов-жителей Западной Европы не удовлетворяют свои потребности в про-

довольствия, не говоря уже о населении развивающихся стран. Кстати, Россия замыкает десятку «лидеров» по этому вопросу, в силу упаднического состояния АПК страны.

Работоспособность и безопасность биотехнологий (или ГМО), которые созданы для решения проблемы голода в планетарном масштабе, сегодня порождают гораздо больше вопросов, нежели ответов, которые появятся только в отдаленном будущем. То есть, стараясь дешево накормить многочисленное население развивающихся стран, вполне возможно, закладывается «мина замедленного действия» в будущее всей биосферы Земли. Развитые страны пытаются оградить себя от неизвестных последствий посредством таможенных препонов, однако экосистемы не признают государственных границ, и, если происходит снижение биоразнообразия, — оно происходит в целом на планете. Что влечет и весьма сомнительные экономические выгоды.

Таким образом, экономические, экологические, социальные, политические, культурные, технологические факторы кризисных явлений обладают системным свойством синхронизировать и умножать свое действие, в результате чего может быть достигнут положительный или отрицательный синергетический эффект [1]. Отрицательный такой эффект характеризуется как «катастрофа» или «кризис».

В широком смысле слова под катастрофой понимается переход, скачок из одного состояния в другое, когда утрачивается внутренняя целостность. Проблемы накапливались и усиливались десятилетиями, и когда система уже достигла высокой степени неравновесности, обратить ее в состояние кризиса способно даже незначительное «событие». Такой «последней каплей», например для настоящего экономического кризиса, стала проблема в ипотечном секторе США. Таким образом, мировая экономика порождает проблемы, сама страдает от их наличия, и сама же вынуждена их решать.

Безусловно, проблем, с которыми мировая экономика взаимосвязана, гораздо больше, однако важно то, что предпринимаются меры по их изучению и ликвидации. Первый этап таких экономических мер охватил весь послевоенный период конца XX в. и привел к возникновению многополярной международной экономики с традиционными и новыми формами экономических отношений. Они разрешили одни противоречия, но и породили новые; они устранили одни риски, но и породили новые; они, в основном, не упустили представившихся возможностей и открыли новые.

Новый век требует таких экономических реформ, которые будут направлены уже не столько на устранение дисбалансов и борьбу с кризисами, сколько на их предотвращение и обеспечение сбалансированного и социально ориентированного роста мировой экономики на основе устойчивого развития.

Список использованной литературы

1. Капица С.П. Синергетика и проблемы будущего / С.П. Капица, С.П. Курдюмов, Г.Г. Малинецкий. М. : Эдиториал УРСС, 2001.
2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика общества и культура / М. Кастельс. М. : ГУ ВШЭ, 2000.
3. Левашов В.К. Глобализация и социальная безопасность / В.К. Левашов // Социс. 2002. № 3. С. 19–27.
4. Моисеева И.Ю. «Пища Франкенштейна»: и благо, и угроза / И.Ю. Моисеева, Л.С. Магданова // Современные тенденции развития социально-экономических процессов : сб. науч. тр. Иркутск : Изд-во БГУ-ЭП, 2010. Вып. 2.
5. Моисеева И.Ю. На голубой планете — кризис водообеспеченности / И.Ю. Моисеева, А.Н. Матвеева // Устойчивое развитие: экономическая эффективность, экологическое благополучие, социальная справедливость : сб. науч. тр. Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2009. Вып. 5. С. 49–52.
6. URL: www.who.int.ru.
7. URL: www.interfax.ru.

Е.А. Петрова
*кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики
труда и управления персоналом БГУЭП, г. Иркутск*

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА ПЕРСОНАЛ ИРКУТСКИХ КОМПАНИЙ

Сегодня экономический кризис является одним из главных факторов, влияющих на развитие предприятий. Применительно к работнику кризис — это период нестабильности, ситуация, когда надвигаются серьезные перемены. При этом результат перемен может быть как крайне неблагоприятный, так и положительный. Но однозначно, что любой кризис представляет собой угрозу выживанию предприятия, а также его персонала. В этих условиях любая компания стремится, прежде всего, выжить, используя все возможные меры и ресурсы. В первую очередь, снижает собственные расходы (издержки). В подавляющем большинстве компаний затраты на персонал составляют значительную, если не главную статью издержек. По данным Общеиндустриального обзора заработных плат и компенсаций за 2008/2009 г., подготовленного компанией «Эрнст энд Янг», доля расходов на персонал в общих расходах предприятия в среднем составляет 33%. Это допустимо в условиях стабильности и развития компании, но в кризисе все меняется. Затратная система не только не оправдывает себя, но и становится фактором, угрожающим благополучию компании и самих сотрудников. Затратность системы управления персоналом компании необходимо снижать. На сегодняшний день можно уже описать кризис персонала через следующие пункты: низкая производительность труда; высокая текучесть кадров; дефицит квалифицированного персонала; уход сотрудников из компании; отсутствие четкого, рационального распределения функций между работниками, дублирование работ; избыточная численность персонала, несоответствие его квалификационной структуры потребностям предприятия; отсутствие мотивации персонала; отсутствие инициативы работников; напряженная эмоциональная атмосфера в коллективе.

В ходе кризиса произошла утрата личностной идентификации персонала с прежними предприятиями, их ценностями и нормами. Кризис персонала организации проявляется также в утрате экономических выгод и личного духовного удовлетворения, вызванное как внешними, так и внутренними причинами. Раскры-

тие данной проблемы предопределяет анализ последствий кризиса персонала организаций.

Для изучения представления персонала о собственном предприятии, выявления значимости для работников различных аспектов работы, их видения сложившейся ситуации в области управления персоналом было проведено исследование в период с октября по ноябрь 2009 г.

Опрошено более 464 работников предприятий по случайной систематической выборке. Численность работников до 25 лет составляет 93 чел. (20%); работающих в возрасте от 26–30 лет всего лишь составляет 61 чел. (13%); от 31–40 лет — 95 чел. (20%), от 42 до 50 лет — 115 чел. и работающие возрасте после 50 лет составляет 100 чел., т.е. 22% от общей численности опрошенных респондентов. Доля женщин составила 51%, мужчин 49%.

В исследовании принимали участие руководители (17%), специалисты (44%), рабочие (20%), служащие и технический исполнители (20%) из разных сфер экономической деятельности: услуги населению (19,4%), оптовая и розничная торговля (11,6%), образование (12,1%), обрабатывающее производство (10,8%), транспорт и связь (8,2%). Остальную часть составили: строительство, банковская сфера, сельское хозяйство, государственное управление и др.

Основную долю опрашиваемых работников составляют работники с высшим образованием — их доля составляет 54%, на втором месте персонал со средним — профессиональным образованием — 23%, с неполным высшим — 14%, работники с полным средним образованием — 8%, с неполным средним образованием составляют 1% от всех опрашиваемых работников. Общий уровень образования работников довольно высок, это объясняется и общей ситуацией на рынке труда, и спецификой деятельности предприятий, и требованиями к профессиям

Чем тяжелее для работника возможные последствия кризиса на предприятии, тем пессимистичнее он оценивает экономическое состояние предприятия. Однако в результате исследования выяснилось, что каждый второй работник (50,2%) оценивает экономическое положение предприятия как среднее, а 35,8% работников как хорошее. Более критичны в оценке положения предприятий подошли всего 8% от всех опрашиваемых работников (рис. 1).

Интересно, что 94% работников предприятий смотрят в будущее с оптимизмом и надеются, что им удастся найти успешный выход из кризиса, и вернутся почти к докризисному уровню. Оп-

рос показал, что слабыми сторонами предприятия, которые могут повлиять на успешный выход из кризиса следует отнести в первую очередь недостаточное финансирование (22%), низкая организация труда (15%), сложившаяся ситуация в отрасли (7%), отсутствие стратегии развития предприятия (4%) и др.

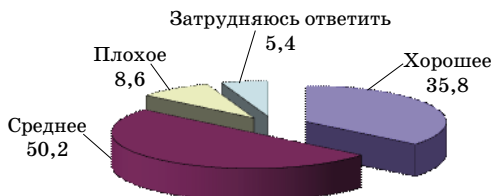


Рис. 1. Оценка работниками экономического положения предприятия, %

Современная кризисная ситуация приводит к изменению структуры рынков, общему снижению платежеспособного спроса, которое, в свою очередь, обуславливает обострение конкуренции и, как следствие, увеличение требовательности клиентов к качеству продукции и уровню сервиса. В таких условиях одними из основных факторов выживания компаний становятся адаптация к новым условиям и повышение эффективности работы. Чем быстрее компания осуществит соответствующие мероприятия, тем больше возможностей она получит для сохранения и укрепления бизнеса и усиления своих позиций на рынке. В связи с изменениями, происходящими на рынках, — сменой приоритетов и потребностей у клиентов, ослаблением и компаний и их конкурентов — встают задачи минимизации негативных явлений и одновременно реализации появляющихся возможностей увеличения доли рынка. Таким образом, своевременная и грамотная реорганизация является одним из ключевых факторов, определяющих конкурентоспособность компании на рынке. Проведенный опрос показывает, что в период кризиса на предприятиях Иркутской области (64,2%) вообще не проводилась какая-либо реорганизация, а 35,8% опрошенных респондентов отметили, что данный процесс коснулся их предприятия.

В период кризиса оперативная реорганизация неоптимальных процессов основной деятельности — одна из возможностей повышения производительности и эффективности работы предприятия, быстрой адаптации к изменившимся внешним условиям. 34,8% опрашиваемых респондентов отметили необходимость

изменения (улучшения) системы управления организации в период кризиса, а 27,6% респондентов считают, что не нужно ничего менять. Всего 14,7% опрошенных выделили необходимость комплексной реорганизации системы управления (рис. 2).



Рис. 2. Необходимость изменения системы управления организацией в условиях кризиса с позиции работника, %

Результаты исследования показывают готовность работников к преобразованиям (71,1% опрошенных респондентов), и более того 50% персонала готовы стать активными участниками реорганизационных мероприятий. В настоящее время изменения в компаниях могут вызвать сопротивление у 30% опрошенных респондентов.

В результате проведенного исследования большая часть персонала (40,1%) решение о предстоящей реорганизации приняли с вниманием и заинтересованностью, 25,6% опрошенных респондентов выразили свое безразличие к данному процессу и 14,4% отметили инстинктивное неприятие. Это вполне понятно, так перемены обычно порождают тревогу и конфликты, и не все верят в их необходимость (рис. 3).

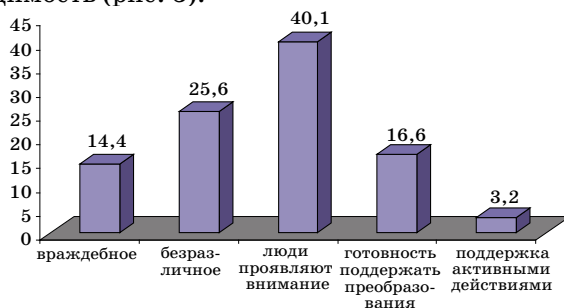


Рис. 3. Отношение коллектива к реорганизации на предприятиях г. Иркутска, %

Одна из главных проблем для многих программ реорганизации, — настрой сотрудников на перемены. Обеспечение адекватного понимания всеми сотрудниками текущей ситуации и перспектив ее развития в соответствии с планами руководства по преодолению кризиса это одно из неперенных условий успешной реорганизации. Согласно проведенному опросу 73,8% респондентов отметили что, цели и задачи выдвигаемые высшим руководством по реструктуризации предприятия необходимы в сложных экономических условиях, и 26,3% не понимают цели и задачи этих изменений.

Состояние экономики также оказывает влияние на мотивационные профили работников. Таким образом, если до кризиса работники при поиске нового места работы обращали внимание на: возможность развития и карьерного роста, наличие расширенного социального пакета у организации, гибкую премиальную часть (возможность больше зарабатывать, при больших трудовых затратах) и т.д., то в настоящих сложных экономических условиях работников больше интересует: стабильная заработная плата, устойчивое положение компании на рынке, официальное оформление и стандартный социальный пакет.

***Наиболее важные характеристики компании
как работодателя, %***

Варианты ответов	Удельный вес в общей численности опрошенных
Известность	33
Отраслевая принадлежность	32
Лидирующие позиции	33
Этичное поведение	21
Социальная направленность	27
Идеология	9
Стабильность	83
Следование законодательству	42
Инвестиции в развитие персонала	22
Инновационность бизнеса	12
Размер компании	9
Другое (напишите)	3

Проведенное исследование подтверждает рост значимости потребности «безопасности», так как 83% опрошенных респондентов отметили одной из самых важных характеристик работодателя — стабильность, и на втором месте 42% — следование законодатель-

ству. Так же это подтверждает выбор 1/3 работников такие характеристики как: известность (33%), лидирующие позиции (33%), отраслевая принадлежность (32%). Далее практически в одном соотношении респонденты выбирали такие характеристики как: этичное поведение (21%), социальная направленность (27%), инвестиции в развитие персонала (22%). Менее востребованными оказались характеристики: размер компании (9%), инновационность бизнеса (12%), идеология (9%) (табл.).

Неоспоримо важной является роль мотивации персонала в кризисных условиях. В первую очередь это связано с тем, что решающим фактором выхода компании из кризиса с минимальными потерями будет — персонал организации. Именно поэтому необходимо приложить все усилия для поддержания заинтересованности работников в эффективной работе и самостоятельном поиске путей решения основных проблем.

А.В. Самаруха
*кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики
предприятий и предпринимательской деятельности БГУЭП,
г. Иркутск*

Д.И. Сачков
*аспирант кафедры экономики предприятий
и предпринимательской деятельности БГУЭП, г. Иркутск*

РЕАЛИЗАЦИЯ МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ¹

Развитие промышленности и гонка вооружений с началом второй мировой войны нанесли непоправимый урон для экологии планеты. В настоящее время многие ученые, социологи и политики сходятся во мнении необходимости сбалансированного социально-экономического и экологического развития территорий, в связи с чем, достигнуты международные договоренности и приняты внутренние законы и постановления в государствах, Россия в этом вопросе не является исключением.

Кроме того, приоритетным направлением развития российского общества является реализация инновационного пути, объявленного и обоснованного как единственно возможного в ходе достижения цели обеспечения достаточного на современном этапе мирового развития уровня и качества населения нашей страны.

На наш взгляд, модель инновационного устойчивого развития муниципального образования (МО) — это совокупность эффективно взаимодействующих инновационных механизмов: модернизации, устойчивого социально-экономического развития и поддержки экосистемы (рис.).

Модернизация подразумевает механизм, обеспечивающий обновление производительных сил и производственных основных фондов экономической сферы МО и ее дополнительную ме-

¹ Печатается при поддержке гранта Президента Российской Федерации для государственной поддержки молодых российских ученых МК-3603.2009.6 «Разработка механизма антикризисного управления социально-экономическим развитием муниципальных образований региона».

ханизацию в соответствии с растущей необходимостью, за счет внедрения современных передовых и новейших технологий, техники и материалов. Данный процесс должен организовываться происходить одновременно на федеральном, региональном и муниципальных уровнях, при активном контроле и нивелировании специфических проявлений на конкретной территории со стороны органов местного самоуправления (ОМСУ).

Устойчивое развитие предполагает эффективное взаимодействие и сбалансированное развитие при организации, контроле и поддержке со стороны ОМСУ экономической и социальной сфер МО, на основе создания и реализации принципов информационного общества, обеспечения роста гражданской ответственности, воспитания культуры бережного природопользования, энергосбережения, инновационных подходов во всех направлениях жизнедеятельности МО и всех видах экономической деятельности на его территории, в условиях кратного ужесточения экологического контроля и профилактики.

Поддержка экосистемы — предполагает организацию на всех государственных уровнях стратегии создания и реализации на уровне МО технологий, техники, материалов и культуры восстановления оптимальных характеристик экосистем на принципах устойчивого развития и инновационных подходов, включая природные (флора и фауна), этно-культурные (традиции, язык, промыслы, ремесла, искусства, музыка, духовность, история), социальные (дом, семья, детство, школа, молодежь, работа, досуг) системы и механизмы формирования и опережающего развития человеческого капитала (здоровье, знания, опыт, навыки) каждого индивидуума на территории МО.

Для реализации стратегии перехода МО на модель инновационного устойчивого развития приоритетными шагами являются создание высококвалифицированных кадров в системе управления МО, а также активное создание на всех уровнях власти на законодательном, социально-экономическом и экологическом уровнях твердых основ информационного общества посредством современных информационно-телекоммуникационных технологий (ИКТ) и внедрения международных стандартов качества предоставления услуг на основе сертификации по системе менеджмента качества (СМК).

В настоящее время актуальность темы использования информационно-телекоммуникационных технологий и систем на их основе для ОМСУ и других институтов государственной власти

неуклонно растет. В подтверждение этому уже с 2002 г. ежегодно проводится всероссийская научно-практическая конференция «Муниципальные информационные системы: достижения, проблемы, перспективы».

На VI Всероссийской научно-практической конференции по муниципальным информационным системам в 2008 г., проводимой в Екатеринбурге, участники конференции констатировали: неуклонный рост внимания к информационным системам, предназначенным для обслуживания граждан; информационным системам обеспечения градостроительной деятельности; интегрированным системам, объединяющих муниципальные информационные ресурсы. И все это несмотря на ослабленную кризисом экономическую ситуацию.

Немаловажную позитивную роль в формировании информационного общества играет частно-государственное партнерство, и прежде всего, развитие механизмов взаимодействия муниципалитетов, представителей компаний, работающих в сфере информационно-телекоммуникационных технологий, а также производственных, коммерческих, общественных организаций и населения. Эти механизмы позволяют оптимизировать затраты, существенно повысить качество предоставления муниципальных услуг населению и авторитет ОМСУ.

Существуют проблемные и не решенные вопросы, прежде всего, финансирования проектов развития информатизации муниципалитетов. Ассигнования в данное направление зачастую не предусматриваются в расходных обязательствах ОМСУ. Финансовые средства, выделяемые на информатизацию федерального и регионального уровней, не охватывают муниципальные потребности в этой сфере. В результате финансирование муниципалитетов осуществляется «по остаточному принципу».

Не менее важными, на наш взгляд, аспектами замедления развития муниципальных информационно-телекоммуникационных систем являются: низкие темпы разработки и адаптации федеральных и региональных законодательных и нормативно-правовых актов, регулирующих информационную среду и информационное развитие и взаимодействие различных органов власти и уровней государственного управления.

Экспертами были подтверждены, обозначенные в выступлении Президента РФ на совещании в Карелии (июль 2008 г.) требования к качеству ИКТ, соответствующему современному мировому уровню, квалификации государственных и муниципальных

служащих, обеспечивающих реализацию идей «электронного правительства», предполагают усиление роли муниципальной информатизации как одной из основных составляющих частей технологии «государство–регион–муниципалитет».

Во время конференции было сформулировано достаточно большое количество рекомендаций, из которых в основной состав можно выделить следующие:

- необходимость обращения в Министерство связи и массовых коммуникаций Российской Федерации с просьбой выделить в самостоятельное направление реализации Федеральной целевой программы «Электронная Россия» информатизацию муниципалитетов;

- рассмотреть возможность целевого финансирования «пилотных» проектов по созданию муниципальных информационных (информационно-телекоммуникационных) систем;

- создание на базе «пилотных» проектов банка типовых решений, которые могли бы тиражироваться среди муниципалитетов.

На наш взгляд, решение данных задач позволит значительно продвинуться в реализации программы информатизации органов власти.

Процесс построения на уровне МО при активном и всестороннем организационном, поддерживающем и контролирующем участии ОМСУ модели инновационного устойчивого развития, на наш взгляд, можно разделить на 4 этапа:

- сбор и обработка всей необходимой информации об основных и специфических аспектах экономического, социального и экологического состояния МО с целью формирования объективного представления о современных и перспективных проблемах территории;

- обеспечение модернизации системы управления (ОМСУ), через активное внедрение ИКТ, СМК, дистанционных курсов обучения и переподготовки кадров, систем оперативного информационного оповещения, создание на уровне муниципального образования всех необходимых институтов национальной инновационной системы;

- модернизация сферы производства и услуг в соответствии с инновационной стратегией и принципами устойчивого развития с изменением и дополнением в законодательство федерального, регионального и муниципального уровней норм и правил, устанавливающих высокие экологические стандарты и обязывающих организации периодически производить обязательную модерниза-

цию основных фондов по всем направлениям социально-экономической деятельности на территории МО в зависимости от приоритетности и целесообразности, в соответствии со стратегическими планами развития и ориентирами выстраивания устойчивых взаимовыгодных межтерриториальных (межмуниципальных и межрегиональных) и международных отношений;

– полная смена существующего отсталого технологического уклада, основных фондов промышленного и продовольственного производства и системы обслуживания на оптимально эффективные экологически-чистые технологии и инновационный технологический уклад, переход к экономике нового типа — умная экономика, информационное общество.

ЗАБОТА О ЗДОРОВЬЕ СОТРУДНИКОВ — ЗАЛОГ УСПЕХА!

В соответствии с законодательством работодатель несет ответственность за обеспечение безопасных условий труда для сотрудников.

К мероприятиям по охране с этой целью работодатель обязан организовать проведение обязательных медицинских осмотров: предварительные (при поступлении на работу), периодические (во время трудовой деятельности) и внеочередные. Такие случаи определяет статья 213 Трудового кодекса.

Прежде всего, речь идет о людях, которые в процессе трудовой деятельности заняты на работах с вредными или опасными условиями труда (подвергаются воздействию вредных производственных факторов). Перечень вредных и опасных факторов и работ, при выполнении которых проводятся медосмотры, утвержден приказом Минздравсоцразвития России от 16 августа 2004 г. № 83.

Периодические медицинские осмотры проводятся с целью:

- динамического наблюдения за состоянием здоровья работников, своевременного выявления начальных форм профессиональных заболеваний, ранних признаков воздействия вредных и (или) опасных производственных факторов на состояние здоровья работников, формирования групп риска;
- выявления общих заболеваний, являющихся медицинскими противопоказаниями для продолжения работы, связанной с воздействием вредных и (или) опасных производственных факторов;
- своевременного проведения профилактических и реабилитационных мероприятий, направленных на сохранение здоровья и восстановление трудоспособности работников.

Частота проведения периодических медицинских осмотров (обследований) определяется территориальными органами Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека совместно с работодателем исходя из конкретной санитарно-гигиенической и эпидемиологической ситуации, но не реже чем один раз в два года.

Периодические медосмотры работников могут проводиться и досрочно:

- в соответствии с медицинским заключением;

– по заключению территориальных органов Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека.

В направлении на досрочное или внеочередное обследование должны быть в обязательном порядке обоснованы его причины. В Трудовом кодексе внеочередные медосмотры предусмотрены ст. 219, согласно которой каждый работник имеет право на внеочередной медицинский осмотр (обследование) в соответствии с медицинскими рекомендациями.

Работники, осуществляющие отдельные виды деятельности, в том числе связанные с источниками повышенной опасности (с влиянием вредных веществ и неблагоприятных производственных факторов), а также работающие в условиях повышенной опасности, должны проходить обязательное психиатрическое освидетельствование не реже одного раза в пять лет. Порядок такого освидетельствования утвержден постановлением Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. № 695.

Медосмотр проводит медицинская организация, имеющая лицензию на указанный вид деятельности. Медицинские организации, проводящие медосмотр работников, отработавших во вредных и (или) опасных условиях труда в течение пяти и более лет, должны иметь лицензию, в которой перечислены работы и услуги по экспертизе профпригодности и по экспертизе связи заболеваний с профессией. Об этом говорится в письме Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения и социального развития от 28 июня 2006 г. № 01-15397/06. Такие медосмотры проводятся один раз в пять лет.

Работодатель издает приказ о сроках проведения периодических медосмотров и составляет поименный список лиц, подлежащих периодическим медицинским осмотрам (обследованиям), с указанием вредных работ и вредных и (или) опасных производственных факторов, оказывающих воздействие на работников. После согласования с территориальными органами Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека за два месяца до начала осмотра направляет его в медицинскую организацию, с которой заключен договор на проведение периодических медицинских осмотров (обследований).

Медицинская организация на основании полученного от работодателя поименного списка работников утверждает совместно с работодателем календарный план проведения медицинских осмотров (обследований).

Работник для прохождения медицинского осмотра (обследования) представляет:

- направление, выданное работодателем, в котором указываются вредные и (или) опасные производственные факторы и вредные работы;

- паспорт или другой документ, его заменяющий;

- амбулаторную карту или выписку из нее с результатами периодических осмотров по месту предыдущих работ и в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, решение врачебной психиатрической комиссии.

Заключение медицинской комиссии и результаты медицинского осмотра, как предварительного, так и периодического, а также выписка из амбулаторной карты работника вносятся в карту предварительных и периодических медицинских осмотров.

Медицинская организация совместно с территориальными органами Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека и представителем работодателя обобщает результаты проведенных предварительных и периодических медицинских осмотров (обследований) работников и по итогам составляет заключительный акт в четырех экземплярах. Заключительный акт в течение 30 дней должен быть представлен медицинской организацией работодателю, территориальному органу Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека и центру профпатологии.

Работника информируют о результатах проведенного медицинского осмотра.

Если при проведении периодического медицинского осмотра возникают подозрения на наличие у работника профессионального заболевания, медицинская организация направляет его в центр профпатологии на экспертизу связи заболевания с профессией.

Центр профпатологии при установлении связи заболевания с профессией составляет медицинское заключение и в трехдневный срок направляет соответствующее извещение в территориальный орган Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, работодателю, страховщику и в медицинскую организацию, направившую работника.

Работник, у которого установлен диагноз профессионального заболевания, центром профпатологии направляется с соответствующим заключением в медицинскую организацию по месту жительства, которая оформляет документы для представления на медико-социальную экспертизу.

Углубленные медицинские осмотры работников, занятых на работах с вредными и (или) опасными производственными факторами (далее — углубленные медосмотры), направлены на раннее выявление и профилактику общих социальнозначимых заболеваний: сахарный диабет, туберкулез, онкопатология, заболевания сердечно-сосудистой системы и опорно-двигательного аппарата, которые являются противопоказанием для продолжения трудовой деятельности и основной причиной смертности и инвалидности трудоспособного населения.

На основании постановления Правительства РФ от 6 ноября 2007 г. № 760 приказом Минздравсоцразвития РФ от 28 декабря 2007 г. № 813 утверждены правила финансирования в 2008–2010 гг. проведения углубленных медицинских осмотров работников, занятых на работах с вредными и (или) опасными производственными факторами.

Работодатель обращается в региональное отделение Фонда социального страхования по месту своей регистрации с заявлением о финансировании проведения в текущем году углубленных медосмотров работников.

К заявлению прилагается список работников, подлежащих медицинским осмотрам в текущем году, согласованный с территориальным органом Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей.

Затраты на проведение углубленного медосмотра на одного работника в 2008 г. составляли 620 р. на одного человека, в 2009 г. — 660 р.

Работодатель заключает с медицинской организацией договор о проведении углубленных медосмотров. В случае проведения углубленных медосмотров обособленным или структурным подразделением работодателя, оказывающим медицинскую помощь, издается приказ о проведении углубленных медосмотров.

Проведение углубленных медосмотров работников осуществляется не менее чем двумя врачами отдельных специальностей с учетом отраслевой специфики и профессий работников. Также проводится не менее двух дополнительных инструментально-лабораторных исследований в объеме, превышающем установленные услуги, оказываемые в рамках проведения периодических медицинских осмотров работников.

Финансирование углубленных медосмотров работников осуществлялось работодателем в счет сумм страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев

на производстве и профессиональных заболеваний медицинским организациям, которые проводят углубленные медосмотры работников. Возникает вопрос: «Почему осуществлялось?». Да потому, что средства на финансирование в 2010 г. проведения углубленных медицинских осмотров работников, занятых на работах с вредными и (или) опасными производственными факторами, в соответствии с Федеральным законом от 28 ноября 2009 г. № 292-ФЗ «О бюджете Фонда социального страхования Российской Федерации на 2010 год и плановый период 2011 и 2012 годов» в бюджете Фонда не предусмотрены.

Следовательно, расходы, произведенные страхователями в 2010 г. на проведение углубленных медицинских осмотров работников, занятых на работах с вредными и (или) опасными производственными факторами, возмещаться в счет сумм страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний не будут, что на наш взгляд является антисоциальной мерой.

Т.В. Сорокина
*кандидат экономических наук, доцент, докторант
кафедры финансов БГУЭП, г. Иркутск*

БЮДЖЕТНАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Как показала практика, в кризисных условиях саморегулирующая функция рынка не обеспечивает экономическую стабильность, поэтому рассчитывать можно только на методы прямого государственного регулирования и государственной финансовой поддержки.

В связи с этим, значение бюджетной политики в реализации антикризисных мероприятий стало одним из основополагающих. Комплекс нерешенных проблем в условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры делает бюджетную систему России крайне уязвимой с точки зрения фискальных рисков и вынуждает проводить политику жестких бюджетных ограничений с тем, чтобы избежать ситуации неисполнения органами государственной власти и местного самоуправления взятых на себя обязательств.

Учитывая содержание бюджетной политики, ее следует рассматривать как ключевое звено бюджетного менеджмента в процессе реализации приоритетов социально-экономического развития. Бюджетная политика с позиции антикризисного управления представляет собой целенаправленную, институциональную и законодательно оформленную деятельность органов государственной власти (федеральных и субъектов Российской Федерации) и органов местного самоуправления по формированию и использованию соответствующего бюджетного фонда для обеспечения возложенных на них функций.

В связи с этим, серьезные корректировки были внесены в механизм формирования и реализации бюджетной политики, который стал строиться на определенной антикризисной методологии (рис.). Бюджетная политика рассматривается как часть системы государственного и территориального планирования и прогнозирования, а также антикризисного управления.

Установление основных целей и задач, как правило, опирается на результаты анализа текущей ситуации, которые позволяют определить ключевые тенденции социально-экономического развития, выделить имеющиеся проблемы и перспективы.

Помимо необходимости реализации антикризисных программ на территории регионов России особенности формирования бюд-

жетной политики связаны с влиянием продолжающегося процесса бюджетной реформы и внедрения бюджетирования, ориентированного на результат.



Механизм формирования и реализации бюджетной политики в кризисных условиях

Научно-методический потенциал органов государственной власти РФ, субъектов РФ и органов местного самоуправления, уровень компетенции и квалификации кадров определяют качество методического инструментария для реализации теорий бюджетного менеджмента в части реформирования бюджетного процесса.

Теория антикризисного управления в сфере бюджетных отношений основывается на следующих ключевых аспектах:

- основные направления антикризисных программ Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований;
- особенности социально-экономического развития территорий.

Они определены, исходя из условий влияния глобального экономического кризиса, которые характеризуются спадом ВВП (Валового внутреннего продукта) Российской Федерации и ВРП (Валового регионального продукта) субъектов Российской Федерации, высоким уровнем безработицы и снижением реальных доходов граждан.

Реализация бюджетной политики предполагает разработку целого ряда законодательных документов и нормативно-правовых актов, в которых устанавливаются цели и задачи политики, а также инструменты и методы ее реализации. Например, Программа социально-экономического развития, Программа антикризисных мероприятий, Бюджетное послание Президента, Закон о бюджете на соответствующий финансовый год и т.д.

Мировой финансовый кризис стал причиной изменения целей и задач всех видов бюджетной политики: текущей, среднесрочной и стратегической, как федеральной, так и в регионах и муниципальных образованиях.

Так, в Бюджетном послании Президента Российской Федерации «О бюджетной политике в 2010–2012 годах», исходя из необходимости создания посредством бюджетной политики источников повышения конкурентоспособности российской экономики и ее модернизации, были определены основные задачи бюджетной политики на 2010 г. и среднесрочную перспективу [1].

В целом, их можно структурировать в трех направлениях:

- обеспечение выполнения социальных обязательств;
- сокращение расходов бюджетов и обеспечение их эффективности;
- поддержка реального сектора экономики.

В рамках первого направления предусмотрено обеспечение исполнения социальных обязательств, преимущественно на основе достижения наибольшей адресности предоставления социальной помощи, услуг и льгот. Также планируется завершить формирование сбалансированной пенсионной системы, в том числе за счет использования механизмов государственного стимулирования добровольного пенсионного страхования. Важной частью социальной поддержки выделена задача реализации комплекса мер по созданию «безбарьерной» среды для инвалидов.

Второе направление предполагает ограничение и последовательное снижение размеров бюджетного дефицита в целях сохранения макроэкономической стабильности и устойчивости выполнения социальных обязательств с переходом к режиму жесткой экономии бюджетных средств. Наряду с этим предусматривается достижение максимально возможного мультипликативного экономического и социального эффекта от каждого бюджетного рубля на основе реализации программно-целевого принципа планирования и исполнения бюджета преимущественно в формате долгосрочных и ведомственных целевых программ, а также приоритетных национальных проектов.

Отмечено также в рамках оптимизации расходной части бюджетов обеспечение кардинального повышения качества и модернизации сети предоставления гражданам государственных услуг за счет бюджетных средств. Это связано с реализацией в бюджетном секторе метода бюджетирования, ориентированного на результат, который предполагает использование современных форм организации предоставления образовательных, медицинских, социальных услуг на основе показателей их результативности и эффективности и завершение внедрения новых систем оплаты труда работников бюджетных учреждений.

Кроме того, в целях сокращения расходов бюджетов предполагается определить сферы, в которых целесообразен переход от производства услуг государством к их приобретению в интересах граждан на конкурентном рынке, и начать соответствующие преобразования [1].

С совершенствованием межбюджетных отношений связана задача сбалансированности расходных полномочий и ресурсов для их обеспечения на каждом уровне публичной власти, установления ответственности за неэффективное расходование средств, а также создания стимулов для расширения собственного доходного потенциала.

Третье направление бюджетной политики Российской Федерации включает определение оптимальных форм государственной поддержки реального сектора экономики и финансовой системы, стимулирующих внедрение и развитие современных технологий, повышение энергоэффективности экономики и производительности труда.

В рамках проведения антикризисных мероприятий предусматривается использовать государственные закупки в качестве инструмента поддержки и управления структурными преобразованиями в российской экономике.

Наиболее действенным инструментом государственного регулирования в кризисных условиях являются налоги. Это подтверждает отмеченная в Бюджетном послании необходимость определить экономически оправданный уровень налоговой нагрузки и структуру налогов, соответствующие современной стадии развития российской экономики и стимулирующие развитие предпринимательства, поиск и применение передовых технологий. Также сделан акцент на возможность принять меры по мобилизации дополнительных бюджетных доходов, в том числе за счет внедрения современных технологий налогового администрирования [1].

Основными инструментами бюджетной политики в кризисных условиях являются доходы бюджетов, расходы бюджетов, бюджетный дефицит и источники его финансирования, государственный (муниципальный) долг и формы организации межбюджетных отношений.

Значения этих показателей одновременно характеризуют последствия действия кризиса. По результатам проведенного анализа наблюдается значительное изменение параметров всех бюджетов бюджетной системы страны в связи с резким сокращением поступлений доходов, а также установлением расходов на реализацию антикризисных программ (табл. 1).

В целом, доходы всех бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в 2009 г. по сравнению с 2008 г. сократились на 23,6%, в том числе имеет место снижение доходов всех бюджетов, в наибольшей степени — 27,6% — федерального бюджета. В 2010 г. планируется увеличение доходов бюджетов на 10,6%, при этом, значительный рост предусматривается по доходам бюджетов государственных внебюджетных фондов — 66,6%.

Динамика расходов бюджетов характеризуется их увеличением во всех рассматриваемых периодах, которое обеспечивается, преимущественно, за счет дефицита федерального бюджета. При этом существенно меняется структура расходов бюджета. Растет объем трансфертов из федерального бюджета Пенсионному фонду, а также процентные платежи по государственному долгу.

Таблица 1

***Динамика показателей бюджетной системы
Российской Федерации***

Показатель	2008 г. (факт), млрд р.	2009 г. (факт), млрд р.	Темп роста, %	2010 г. (план), млрд р.	Темп роста, %
Доходы, всего	16 169,1	12 359,0	76,4	13 670,1	110,6
В том числе:					
Федеральный бюджет	9 275,9	6 713,8	72,4	6 949,6	103,5
Бюджеты государственных вне- бюджетных фондов (без учета межбюджетных трансфертов)	1 821,1	1 433,4	78,7	2 388,2	166,6
Консолидированные бюджеты субъектов РФ (без учета меж- бюджетных трансфертов)	5 073,3	4 211,8	83,0	4 382,3	104,0
Расходы, всего	14 157	16 097	113,7	16 931,2	105,2
Дефицит (-) / профицит (+), всего	2 012,1	-3 738,1	-	-3261	87,2

Составлено на основе данных Министерства финансов РФ.

Таким образом, можно констатировать, что содержание федеральной бюджетной политики обусловлено следующими характеристиками федерального бюджета Российской Федерации:

- формирование федерального бюджета с дефицитом;
- превышение расходов федерального бюджета ранее запланированного уровня;
- продолжение устойчивого выполнения социальных обязательств, благодаря накопленным резервам;
- бюджетное планирование должно базироваться на консервативных прогнозах цен на сырье
- сбережение части нефтегазовых доходов в условиях конъюнктурно высоких цен на сырье;
- высокая зависимость от нефтегазовых доходов и внешнеэкономической конъюнктуры.

Формулировка целей и задач бюджетной политики осуществлялась с учетом таких структурных ограничений, как сдерживание роста расходов бюджетов, реализация антикризисных мер с соблюдением долговременных приоритетов, поддержание макроэкономической стабильности с целью обеспечения устойчивого развития экономики.

В этой связи принято решение определять бюджетное планирование на умеренно оптимистических оценках перспектив развития экономики и социальной сферы. Благодаря накопленным резервам федерального бюджета определена возможность осуществления расходов на реализацию антикризисных программ и минимизации сокращения выполнения социальных обязательств. Кроме того, инструменты бюджетной политики позволяют поддерживать макроэкономическую стабильность путем снижения налоговой нагрузки, сдерживания масштабов заимствований в условиях отсутствия экономического роста вследствие удорожания кредитных ресурсов, сокращения частных инвестиций и роста инфляции.

Цели и задачи бюджетной политики России с позиции антикризисного управления включают целый комплекс мер, направленных на поддержку реального сектора экономики (как отдельным предприятиям, так и отраслям в целом). Меры включают в себя прямую поддержку из бюджета, предоставление государственных гарантий по кредитам, дополнительную капитализацию банковской системы (в 2009 г. в размере 210 млрд р. и 250 млрд р. в 2010 г.) [6] для восстановления кредитования, а также отдельные налоговые стимулы.

Данные мероприятия непосредственно влияют на значения показателей доходов и расходов бюджетов. Так, сокращение доходов федерального бюджета произошло не только из-за ухудшения макроэкономических условий развития экономики, но и в результате реализации мер налогового стимулирования, поскольку на 4% была снижена ставка налога на прибыль (за счет поступлений в федеральный бюджет), еще 0,5% федеральной ставки было передано в бюджеты субъектов РФ.

В целях увеличения доходов бюджетов с 1 января 2010 г. предусматривается повышение ставок акцизов, увеличение ставки налога на добычу полезных ископаемых на газ, а также увеличение размеров государственной пошлины на ряд юридически значимых действий.

В качестве основных приоритетов бюджетных расходов на федеральном уровне определены: финансовое обеспечение пенсионной реформы, выполнение социальных обязательств, поддержка инновационного развития экономики России, а также реализация мер, направленных на стабилизацию ситуации на рынке труда, модернизацию армии, выполнение принятых Российской Федерацией международных обязательств.

Политика в области дефицита федерального бюджета и государственного долга Российской Федерации направлена на постепенное сокращение объема дефицита и обеспечение сбалансированности федерального бюджета, развитие национального рынка государственных ценных бумаг и использование государственных гарантий Российской Федерации.

Наряду с этим важным инструментом бюджетной политики в кризисных условиях являются формы организации межбюджетных отношений. В первую очередь, это корректировка доходных и расходных полномочий, предусматривающая увеличение норматива зачисления в федеральный бюджет налога на добычу полезных ископаемых на нефть и газовый конденсат с 95 до 100%; которая позволяет определенным образом влиять на показатели бюджетов различных уровней.

Кроме того, наиболее существенное влияние оказывает регулирование размера межбюджетных трансфертов, общий объем которых из федерального бюджета будет сокращаться с 2010 г., преимущественно, за счет субсидий. В целом, политика в области межбюджетных отношений Российской Федерации в кризисных условиях ориентирована на -корректировку механизмов предоставления межбюджетных трансфертов с учетом развития стимулов к

увеличению доходной базы бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов, а также повышению качества бюджетного процесса на региональном и муниципальном уровнях.

Необходимым условием результативности бюджетной политики страны в кризисных условиях является соблюдение принципа преемственности, предполагающего соответствие целей и задач субъектов Российской Федерации и муниципальных образований в сфере бюджетных отношений приоритетам, установленным на федеральном уровне.

Показатели консолидированного бюджета Иркутской области, представленные в табл. 2, характеризуют влияние кризисной ситуации следующим образом.

Таблица 2

***Динамика показателей консолидированного бюджета
Иркутской области***

Показатель	2008 г. (факт), млн р.	2009 г. (факт), млн р.	Темп роста, %	2010 г. (план), млн р.	Темп роста, %
Доходы консолидированного бюджета, всего	83 233,30	88 570,70	106,4	75 948,74	85,7
В том числе:					
Областной бюджет	59 468	68 528,30	115,2	56 808,67	82,9
Местные бюджеты	23 765	20 042,40	84,3	19 140,07	95,5
Расходы консолидированного бюджета, всего	84811,22	82 522,33	97,3	80 677,48	97,8
В том числе:					
Областной бюджет	60 059	62 769,98	104,5	60 159,89	95,8
Местные бюджеты	24 752	19 752,35	79,8	24 452,09	123,8
Дефицит (-) / профицит (+), всего	-1 577,93	6 048,37	-	-4728,74	-
В том числе:					
Областной бюджет	-591	5 758,32	-	-3 351,22	-
Местные бюджеты	-986,79	290,05	-	-1 377,52	-

Составлено на основе данных Министерства финансов Иркутской области.

Доходы консолидированного бюджета региона увеличились в 2009 г. по сравнению с 2008 г. на 6,4%, преимущественно, за счет роста доходов областного бюджета на 15,2%. При этом, доходы местных бюджетов области снизились на 15,7%.

Расходы консолидированного бюджета сократились на 2,7%, в том числе расходы на заработную плату и начисления на выплаты по оплате труда снизились на 7,3%, а капитальные расходы — на

21,3%. В основном, это произошло за счет уменьшения расходов местных бюджетов в целом на 20,2%.

Основными причинами такой динамики является сокращение доходов местных бюджетов, а также проведение мероприятий по оптимизации расходной части бюджетов муниципальных образований. Так, например, доходы бюджета города Иркутска в 2009 г. снизились на 18,6% (табл. 3). В наибольшей степени это связано с уменьшением норматива отчислений по налогу на доходы физических лиц и перераспределением транспортного налога в областной бюджет в соответствии с областным законом № 56-оз от 23 июля 2008 г. [2].

Таблица 3

Динамика показателей бюджета города Иркутска

Показатель	2008 г. (факт), млн р.	2009 г. (факт), млн р.	Темп роста, %	2010 г. (план), млн р.	Темп роста, %
Доходы бюджета	11 212,50	9 123,50	81,4	8 391,10	92,0
Расходы бюджета	11 656,24	8 716,90	74,8	8 822,10	101,2
Дефицит (-) / профицит (+)	-443,74	406,60	-	-430,99	-

Составлено на основе данных Департамента финансов Комитета по экономике и финансам г. Иркутска.

Развитие бюджетных и налоговых отношений между Российской Федерацией и ее субъектами, а также между органами государственной власти и местного самоуправления в кризисных условиях должно быть направлено на повышение уровня бюджетной обеспеченности и финансовой самостоятельности субъектов РФ и муниципальных образований. В связи с этим в Иркутской области введены иные межбюджетные трансферты, предоставляемые из областного бюджета в целях финансовой поддержки муниципальных образований, осуществляющих эффективное управление бюджетными средствами [2].

Значительные средства в расходной части бюджетов необходимы в настоящее время для финансирования федеральной, региональных и муниципальных антикризисных программ регулирования социально-экономического развития в следующих направлениях:

- поддержка реального сектора экономики — предприятий малого и среднего бизнеса;
- сдерживание роста безработицы;
- создание условий для модернизации экономики и инновационного развития;

– структурирование возможностей развития моногородов (г. Байкальск на территории Иркутской области).

В целях оказания поддержки предприятиям малого и среднего бизнеса в доступе к кредитным и финансовым ресурсам в Иркутской области создан Фонд поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства «Иркутский областной гарантийный фонд». Данный институциональный инструмент образован в значительной степени за счет средств федерального бюджета, направляемых в соответствии с Программой антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 г. на развитие малого и среднего бизнеса, а также предприятий регионального значения [3].

Помимо этого, важнейшим направлением антикризисной политики субъектов РФ является реализация программ содействия занятости населения и мер социальной поддержки безработных граждан. В федеральном бюджете на 2010 г. предусмотрены субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию мероприятий, связанных со снижением напряженности на региональных рынках труда в объеме более 36 млрд р. [4, с. 6].

Таким образом, в кризисных условиях бюджетная политика представляет собой наиболее действенный институциональный инструмент, который при вынужденном снижении объемов расходов должен обеспечить высокое качество государственных услуг, результативность мер стимулирования и социально-экономическую стабильность в стране.

Список использованной литературы

1. О бюджетной политике в 2010–2012 годах: бюджетное послание Президента РФ от 25 мая 2009 г. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. О межбюджетных трансфертах и нормативах отчислений доходов в местные бюджеты: закон Иркутской области от 23 июля 2008 г. № 56-оз с изменениями и дополнениями [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год [Электронный ресурс]. URL: <http://www.government.ru/content/governmentactivity/antikrizismeriprf/>.
4. Финансовая система страны выстояла, потому что мы действовали слаженно и последовательно: интервью с заместителем министра финансов Российской Федерации А.Г. Силуановым // Финансы. 2010. № 2.
5. URL: <http://www.gfu.ru>.
6. URL: <http://www.minfin.ru>.

К.А. Татаринов
*кандидат экономических наук, доцент
кафедры маркетинга БГУЭП, г. Иркутск*

ПРИНЦИПЫ ПРЯМОГО МАРКЕТИНГА В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

«Хотите помучить Вашего бухгалтера?
Привяжите его к стулу и скажите, что рас-
ходы на рекламу — это актив, производя-
щий поток доходов, как, например, фабрика,
его нужно поставить на баланс и списать
со временем. Скоро он запросит пощады».

Лестер Вундерман

Одна значительная проблема многих малых и средних бизнесов — это когда в их регион приходит какая-либо крупная сетевая компания и начинает предлагать свои товары и услуги по более низкой цене. Такие компании имеют за плечами миллионные бюджеты, вложения в рекламу, огромные скидки на оптовые закупки. И оборот малой компании — капля в море по сравнению с общим оборотом сетевого конкурента. Такие предприятия могут себе позволить нанять лучших специалистов в каждой области. Они даже могут себе позволить работать довольно продолжительное время в ноль или в убыток, беззастенчиво демпингуя. И все ради того, чтобы локальные компании ушли с рынка. Как противостоять сетевым монстрам, если они продают в розницу практически по той же цене, по какой обходятся закупки плюс доставка малому бизнесу? Что позволит удержаться на плаву малому бизнесу? Ответ — прямой маркетинг. Грамотно выстроенный прямой маркетинг не только позволит выжить на рынке, но и обеспечит хороший рост продаж для компаний малого бизнеса [2].

Добиться внимания от потенциальных клиентов — вот ключевой вызов, стоящий сегодня перед компаниями малого бизнеса. Они всегда должны бороться с постоянно растущим «кризисом внимания». С каждым днем потребитель становится все более и более скептически настроен по отношению к рекламе. С каждым днем становится все сложнее преодолеть стойкость человека к рекламе. Люди получают каждый день большое количество сообщений электронной почты, объявлений онлайн, запросов телемаркетинга, в том числе огромное количество рекламы на ТВ, в газетах и на улице. Добавьте к этому работу, семью, счета на опла-

ту коммунальных услуг и интернета, домашние проблемы, о чем нужно постоянно помнить. Вот почему настолько трудно обратить сейчас чье-то внимание на маркетинговое сообщение [2].

Если предприниматель не знает, как маркетинговать свой бизнес, чтобы привлечь больше высокооплачиваемых клиентов, тогда ему остается лишь генерировать реальный доход в условиях конкуренции только за счет постоянного понижения цены своих товаров и услуг. Наличие прекрасных услуг или товаров важно только после продажи. До того, как купить, покупатель знает только одно — насколько хорош маркетинг. Одно из самых больших преимуществ, которые можете иметь малый предприниматель — это маркетинг. Лучший товар или услуга важны только после того, как продажа осуществлена, до продажи клиент видит только маркетинг. Новый потенциальный клиент понятия не имеет, насколько хороши услуги или товары до тех пор, пока он не решил купить.

Когда большинство предпринимателей слышит слово «маркетинг», им приходят в голову логотипы, хорошие слоганы, проспекты, выставки. Однако, это всего лишь обычные инструменты маркетинга, такие как пищевое оборудование для колбасного цеха. Маркетинг в понимании большинства компаний сегодня — это реклама в различных медиа, всевозможные акции, бронирование стендов на выставке, издание рекламных материалов, оформление сайта компании. Но на самом деле маркетинг — это не красивые слоганы, логотипы и красочные проспекты.

Изучая, каким образом делают рекламу крупные компании, снова и снова удивляешься невероятно плохому маркетингу и огромной трате денег. Это маркетинг, лишенный хороших примеров. Ни одного значимого предложения. Ни одного неотразимого заголовка. Ни одной конкретной, рассчитанной на целевую аудиторию выгоды, чтобы побудить к покупке. Никаких отзывов и гарантий. Эти объявления, разработанные профессиональными дизайнерами, но не способствующие продажам, ибо в них не включена продажа хоть чего-нибудь. Все свободное рекламное место потрачено впустую и бессмысленно, с симпатичной фотографией и неопределенными общими фразами под эгидой «построения брэнда» и «узнаваемости».

Дэвид О’Гилви объяснил, почему такие большие компании используют самоубийственные маркетинговые стратегии, когда сказал: «Они всегда были шумные и сумасшедшие, на краю рекламного бизнеса. У них в запасе этнический юмор, эксцентричные изображения, презрение к исследованию и убеждение в своем

собственном самозваном гении. Они редко достигают результата, потому что стремятся к тому типу клиентов, которые, обманутые их риторикой, не считают их ответственными за коммерческие результаты». Другими словами, плохое рекламирование существует потому, что клиенты более впечатлены умной идеей и графическим дизайном, чем самим объявлением. Таким образом, они продолжают нанимать крупные, дорогие агентства, которые придумывают эти невежественные объявления и выставляют непомерные счета за свою работу. Если бы их клиенты считали их ответственными за результаты, то они не были бы в состоянии продолжать свой бизнес — но так как клиенты столь невежественны, они продолжают существовать. Большие компании, как Microsoft и Dell, могут позволить себе масштабные маркетинговые бюджеты и крупные ошибки. И они могут позволить себе проводить многомиллионные кампании марки, которым нужны годы, чтобы стать узнаваемыми. Малый бизнес не располагает такой роскошью. Маркетинг малого бизнеса должен давать результат, такой, как продажа или возможность купить. Узнавание и встраивание бренда — хороший побочный продукт прямого маркетинга.

Сила малого бизнеса — это стратегия позиционирования и привлечения новых клиентов, а не навязывания и привлечения их силой. Многие компании допускают именно эту ошибку. Вместо того, чтобы строить маркетинговую систему по привлечению клиентов, позволявшую бы клиентам позвонить в компанию, они сидят, улыбаются и звонят клиентам часами, пытаясь «впарить» свой продукт или услугу. Иногда они находят таким образом клиента, и им удается сделать продажу. Это как раз то исключение, которое подтверждает правило. Это очень похоже на действия военных: каждый день мы идем на работу для того, чтобы бомбить нашу целевую аудиторию.

В маркетинге для того, чтобы быть эффективным, необходимо сначала быть достойным любви. Это означает, что должен быть хороший товар или услуга, с которыми предприниматель выходит на рынок. Во-вторых, маркетинг должен позиционировать бизнес как свечу или огонь, который привлекает клиентов, как ночью свет привлекает бабочек. В конце концов, всегда намного проще закрыть продажу, если кто-либо нашел вас первым.

К несчастью на тренингах по продажам учат манипуляциям, техникам, которые заставляют клиента купить, причем сделать это не совсем по собственной воле. Именно поэтому люди, делая «холодные звонки», так плохо себя чувствуют — потому что тех-

ника разработана больше для манипуляций. Для того, чтобы найти одного заинтересованного клиента, необходимо оторвать от работы и разозлить в 20-30 раз больше людей.

Попытки продать «в лоб» абсолютно неэффективны. Пришел клиент, и мы прямолинейно продаем, и чем больше при этом на него давим, чем больше сила действия, тем больше и сила противодействия. Другой случай — обзваниваем все доступные контакты без надежды на заинтересованность людей, которые слышат вас в первый раз.

При продажах «в лоб» происходит распыление ресурсов на очень большой сегмент рынка. На 100% рынка тратится 100% внимания, усилий и ресурсов. В то же время только 30% рынка по-настоящему достойны этого в данный момент. Насколько повысится эффективность маркетингового воздействия, если прежние 100% усилий направить только на 30% рынка! Более качественная работа с каждым конкретным заказчиком, и намного проще происходят продажи, а как следствие — больше зарабатывается денег и намного меньше проблем.

В малом бизнесе, выстраивая двухшаговые продажи, можно зарабатывать в разы больше и в разы легче.

Самый правильный клиент с точки зрения прямого маркетинга — это тот клиент, который уже что-то купил. Большинство малых бизнесов не собирают базу данных своих клиентов и никак дальше не работают с ней. Никогда не присылают своим клиентам привлекательные предложения, купоны, скидки, бонусы и всякие разные вкусности. Никогда не предлагают ничего дополнительно купить. Никогда не сообщают о новостях и распродажах, о новинках рынка и новых моделях известных фирм, о том, что вообще происходит в мире и в их компании в частности. Одним словом, пропускают более 90% прибыли, просто оставляя ее на столе.

Большинство продаж происходит после 7–8-го касания. Статистика прямых продаж показывает, что средненькое продающее письмо, которое несет в себе сообщение точно пробивающее по всем болевым точкам целевой аудитории (по всем страхам, проблемам, сложностям, нуждам и мечтаниям) продает намного лучше, чем замечательное продающее письмо, которое не попадает в свою целевую аудиторию. Ден Кеннеди в свое время сказал, что голодный рынок, готовый купить любую продукцию, которая может решить его самые важные проблемы, намного важнее всего остального. Без голодной аудитории все остальное сразу теряет смысл.

Прямой маркетинг служит тому, чтобы предрасположить потенциальных клиентов к покупке, заинтересовать в своих товарах или услугах и подтолкнуть их к правильному выбору. Он состоит из трех критически важных шагов: правильный рынок; правильное сообщение; правильный способ донесения своей информации до этого рынка. Для прямого маркетинга абсолютно необходимо правильное сочетание всех трех элементов.

Самая большая ошибка, которую делает большинство малых бизнесов, состоит в том, что они концентрируют 90% своих усилий на способе донесения своей информации до потенциальных клиентов. Когда владелец малого бизнеса вдруг впадает в очередной кризис, первое, что ему приходит в голову — это увеличить рекламу. Где бы еще найти новых клиентов? Дать контекстную рекламу в Яндексe или Гугле? Дать рекламу в газетах? А может быть флаеры по району раскидать? Или в метро рекламу купить? И в этом случае безумное количество денег просто выкидывается на ветер из-за того, что хозяину вдруг захотелось порекламироваться. Из-за того, что вдруг стало нужно больше клиентов. Что само по себе является самой неэффективной причиной для рекламы. Самой лучшей причиной на самом деле является правильное сообщение. Рекламироваться нужно начинать тогда, когда есть, что сказать клиентам.

Вся суть компании, товаров и услуг должна заключаться в ярком ответе на один простой вопрос: почему клиент должен купить именно у Вас, а не у любого из Ваших конкурентов? И почему он вообще должен что-то купить именно сейчас, а не сэкономить деньги и не пройти мимо? Большинство малых бизнесов сами не могут ответить на этот вопрос.

Как сейчас малых бизнес смотрит на процесс привлечения клиента? «Сколько я заработаю на продаже этому клиенту?» Такой подход тоже имеет место быть, но его эффективность крайне мала. По такому принципу действуют 90% малых компаний вокруг. Есть другой метод, который будет отличать компанию в лучшую сторону от конкурентов. Правильный подход — это не «сколько я заработаю», а «сколько я готов заплатить за привлечение клиента».

Клиент Джея Абрахама предложил новым покупателям коллекцию редких монет за 19 дол. На этом он потерял деньги. Но из 50 тыс. покупателей, купивших у него набор монет за 19 дол., около 10 тыс. вновь обратились к нему в течение полугода и купили наборы монет по меньшей мере на 1 тыс. дол. каждый.

Клиент получил доход в миллион долларов. Из этих 10 млн чел. 3 тыс. приобрели у него монет еще на 5 тыс. дол., а 500 чел. стали постоянными клиентами. Кроме того, он продолжили работу с 40 тыс. предполагаемых покупателей, которые не приобрели второй раз монеты.

Из этих примеров следует, что клиента уже необходимо покупать. То есть тут затрагивается уже метод двухступенчатых продаж. На первой продаже можно сработать в минус или в ноль. Считайте, что вообще сильно повезло, если вы заработали на первой продаже. В остальных случаях рассматривайте потери не как таковые, а как инвестиции в маркетинг, инвестиции в прибыли, которые будут завтра. Другими словами, девяти клиентам продаете в минус, но десятый за счет того, что будет покупать постоянно, вернет все деньги. Таким образом, прибыль получена, и еще в базе имеется девять клиентов, которым можно продавать в будущем [4].

Если говорить о целях, то цель одношаговых продаж — взять денег сейчас. Цель же двухшаговых — построить отношения с клиентом таким образом, чтобы он работал только с вами и ему не было нужды смотреть в какую-либо другую сторону.

При позиционировании в прямом маркетинге характерен постепенный переход к начальному и конечному восприятию потребителем марок товаров, который может принести прибыль при условии нацеленности маркетинга. Оптимальным является позиционирование в прямом маркетинге отвечающие идеальным предпочтениям потребителей и имеющее значительные преимущества над конкурентами. Посредством прямого маркетинга можно проводить строго сфокусированные кампании на четко определенные потребительские группы.

По-мнению Шереметьевой, комплекс прямого маркетинга имеет пять составляющих: товар, цена, средства распространения, базы данных, персонал. Важнейший элемент комплекса прямого маркетинга — товар, который является основной для первичного выбора аудитории и средства коммуникации. Например, для получения наложенным платежом лучшими товарами являются книги, имеющие оптимальное соотношение вес и прибыль с единицы. В тоже время продажа страховых полюсов посредством прямой почтовой рассылки доказало свою жизнеспособность [5].

Ни один элемент комплекса маркетинга не может функционировать при отсутствии базы данных. Ядром директ-маркетинга называют списки рассылки. При наличии устоявшихся

отношений с конечными или корпоративными потребителями для целевого взаимодействия с ними оказываются полезными инструментами и техники директ-маркетинга. Если клиенты правильно выбраны, результаты работы будут гораздо лучше, а прибыли — выше. Даже бывшие покупатели откликаются чаще, чем люди, у которых не было опыта общения с компанией.

Для анализа имеющихся у малых предприятий баз данных целесообразнее применять диаграмму «Ромашка». Диаграммы «Ромашка» помогают маркетологам раскрывать такие модели отношений данных друг к другу, которые не обязательно статистически значимы, но могут оказывать серьезное влияние на малый бизнес, исследования и стратегии. Реальную пользу этот вид анализа приносит, если изучать по «Ромашке» успешные дни. Незначительные изменения сразу же становятся заметными. Анализ позитивных и негативных откликов на рассылки позволяет определить, совокупная ценность каких потребительских сегментов была меньше расходов на удержание. Это существенно изменяет подход компании к проблеме «эрозии» клиентской базы.

Direct mail дает практически немедленный эффект в малом бизнесе. Некоторые элементы прямого маркетинга используют банки. Например, сейчас банки стали часто высылать пластиковую карточку, которую нужно только активировать.

Прямая рассылка — самый четкий и эффективный путь, чтобы донести до клиента рекламное сообщение. Радио, телевидение, газеты не обладают такой точностью попадания! Они также не обладают способностью отсылать сообщение в малых количествах, что сверх важно именно для малого бизнеса. Почтовую рассылку можно сравнить только с электронной почтой. Но в отличие от электронной почты, эффективность почтовой рассылки выше в 6–8 раз.

Можно выделить два подхода в маркетинге: «ковровые бомбардировки» и прицельный и снайперский «огонь» по клиенту. Первый вариант — это маркетинг всех больших компаний, таких, как «Nestle», «Dirol», «McDonalds» и остальные монстры рынка. Их бюджеты недоступны предпринимателям. Нужно бить по клиенту прицельно и не распыляться на нецелевую аудиторию. Тем более что стоимость одного письма не превышает 30 р. Но зато ваше сообщение доходит до целевой аудитории.

Большинство владельцев бизнесов сравнивают прямую рассылку со спамом, который они получают каждый день. Зачастую это правда. Значительная доля писем написана отвратительно.

Копирайтингом там и не пахнет. Даже имея ограниченные знания по копирайтингу и структуре письма, можно сделать очень эффективную рекламную кампанию.

Если сравнить Direct Mail и телемаркетинг, то первый намного дешевле второго. Попробуйте посчитать стоимость одного телефонного звонка, просуммировав все затраты, зарплату, стоимость связи и т.д. И получится довольно немаленькая цифра! Иногда она может достигать 1 тыс. р. Зачастую по телефону разговаривает не то лицо, которое принимает решение. Менеджеры тратят большое количество времени и энергии, чтобы найти того, кто нуждается в товаре или услуге. Ничего удивительного, что менеджерам необходима мотивация, чтобы держать уровень продаж. Всю эту работу можно заменить Sales Letter стоимостью в 30 р.! И менеджеры будут эффективно загружены, потому что они будут заняты не поиском клиентов, а закрытием продаж!

1. Когда менеджер получает звонок от клиента, сгенерированный прямой рассылкой, он всегда общается с человеком, который заинтересован в данном сервисе. И процесс продажи намного упрощается.

2. Как результат, каждый менеджер становится более уверен в себе. Потому что не он теперь обзванивает всех подряд, говоря всем одно и то же, а сам получает звонок от клиента.

3. Нет необходимости снова и снова звонить и говорить одно и то же, одну и ту же отрепетированную фразу. Это ведь очень изнуряющая работа...

4. И наконец, хорошо написанное Sales Letter с предложением, от которого невозможно отказаться, дает в руки менеджеру сильное оружие во время разговора.

Гуру директ-маркетинга Дэйсон Берд считает, что в истории не было лучшей почтовой рассылки, чем письмо «Два цента», использованное «Reader's Digest» в 1950-х гг. Целью рассылки, предлагавшей льготные условия, было привлечь новых подписчиков. Аудиторией почтовой рассылки были все американские семьи, зарегистрированные в списках избирателей и имеющие телефоны. Успех был столь велик, что возникали ситуации, когда все банки страны не могли обеспечить потребность журнала в монетках (примерно 150 млн центов в год), так что «Reader's Digest» стал первым в истории частным заказчиком монетного двора США. В начале 1950-х гг., Фрэнк Херберт, отвечавший за тиражи, написал письмо, которое и по сей день остается несравненным по блеску и краткости образцом рекламной прозы. Оно

получило известность как «Письмо персидского поэта» и началось примерно так:

Древний персидский поэт однажды написал: «Когда у тебя останутся последние две монетки, купи на одну хлеба, а на другую порадуй себя гиацинтом».

Дальше письмо раскручивало эту тему, явно подразумевая, что «Reader's Digest» и есть тот самый гиацинт, которым следует порадовать свое сердце, для чего и предлагалась пробная подписка по льготной цене, чтобы каждый мог ознакомиться с прелестями журнала. Первое письмо было разослано в простом белом конверте длиной девять дюймов; внутри был простой бланк заказа с контуром Пегаса — логотипом издательского дома. Письмо было напечатано шрифтом черного и красного цветов, на двух сторонах одного листа бумаги, а к нему прилагалась небольшая четырехстраничная брошюра, напечатанная в четыре краски. Особенность «Письма персидского поэта» состоит в том, что в каждом письме отправляли два цента почти каждой американской семье, имеющей телефон. На конверте был простой текст: «Вот ваша сдача», — а через окошко в конверте были видны два цента [3].

Чтобы правильно использовать эту стратегию прямого маркетинга должны быть инструменты для мониторинга и отслеживания продаж. Нужно отслеживать ROI каждой маркетинговой кампании: сколько вы инвестировали и сколько заработали [1].

Список использованной литературы

1. Берд Д. Прямой маркетинг. Бизнес здравомыслящих / Д. Берд. М.: Олимп-Бизнес, 2004. 400 с.
2. Парабеллум А. Русская модель эффективного ИТ бизнеса [Электронный ресурс] / А. Парабеллум, Н. Алиев, И. Трапезников. URL: <http://www.rmeit.ru>.
3. Розенспен А. Исповедь одержимого эффективностью / А. Розенспен. М.: Ин-Октаво, 2005. 368 с.
4. Стоддард М. Секреты успеха. Уроки гениев бизнеса / М. Стоддард. М.: Интеллект-Экспресс, 1992. 176 с.
5. Шереметьева Е.Н. Методологические основы прямого маркетинга / Е.Н. Шереметьева. М.: КРОКУС, 2005. 128 с.

У.Б. Филатова
кандидат юридических наук, доцент
кафедры гражданского права и процесса БГУЭП, г. Иркутск

ФОРМИРОВАНИЕ ПРИНЦИПОВ МЕЖДУНАРОДНОГО ЧАСТНОГО ПРАВА — ШАГ К ПРЕОДОЛЕНИЮ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Международное частное право — это отрасль права, призванная регулировать частные отношения, осложненные иностранным элементом. Нормы международного частного права опосредуют такие важные для экономики любой страны отношения, как международную торговлю, международный финансовый лизинг, иностранное инвестирование, международную перевозку грузов, пассажиров и багажа, международный туристический бизнес и т.д. Это далеко не полный перечень отношений, относящихся к международному частному праву (далее по тексту — МЧП).

Международное частное право, как и право гражданское, опосредует экономические отношения. Правовая оформленность любых экономических отношений влечет их стабильность и дальнейшее развитие. Поэтому развитие норм международного частного права не может позитивно не отразиться на развитии международных экономических процессов.

Формирование данной отрасли права в нашей стране началось сравнительно недавно, тем не менее, существует уже большое количество работ, авторы которых исследуют тот или иной отдельно взятый принцип МЧП. Однако система принципов международного частного права в целом не достаточно изучена. Между тем данная тема является концептуально важной для развития отрасли права и науки МЧП.

Среди авторов, исследующих систему принципов МЧП, в первую очередь хотелось бы назвать доцента О. Толочко [15], которая принципы МЧП делит на общие и специальные. К общим принципам ученый относит принцип национальной (внутригосударственной) юрисдикции частноправовых отношений с иностранным элементом, принцип коллизионного регулирования частноправовых отношений с иностранным элементом, принцип безусловного применения иностранного законодательства в соответствии с коллизионной нормой, принцип автономии воли сторон, принцип однократного применения коллизионной нормы, принцип приоритета

нормы международного договора перед нормой национального законодательства. К специальным принципам МЧП, по мнению О. Толочко, относятся основополагающие коллизионные начала или основные типы коллизионных привязок, такие как принцип места нахождения вещи, принцип флага и др.

Изложенная выше позиция, на наш взгляд, не является безупречной в связи со следующим. Выделение таких принципов как принцип национальной (внутригосударственной) юрисдикции частноправовых отношений с иностранным элементом, принцип однократного применения коллизионной нормы, принцип приоритета нормы международного договора перед нормой национального законодательства, не обоснованно. Первый из названных свидетельствует лишь об отраслевой принадлежности МЧП к внутреннему праву каждого государства и нисколько не отражает специфику данной отрасли права. Кроме того, вопрос о месте МЧП в системе права является спорным (см. напр., [2; 11; 12]).

Относительно второго принципа необходимо заметить, что в российском праве институт обратной отсылки не аннулирован и согласно п. 2 ст. 1190 ГК РФ [6, Ст. 4552, 1186–1224] может применяться в отношении определения правового положения физического лица. Институт обратной отсылки и отсылки к праву третьего государства применяется достаточно широко в иностранных правовых системах и поэтому является характерной особенностью коллизионного регулирования.

Выделение принципа приоритета нормы международного договора перед нормой национального законодательства также не выдерживает критики, так как этот принцип характерен в целом для всей системы права, как для частных, так и для публичных отраслей и не отражает ни специфику международного частного права, ни других отраслей частного права.

Отдельно хотелось бы остановиться на принципе безусловного применения иностранного законодательства в соответствии с коллизионной нормой. Дело в том, что данное применение не является безусловным, наоборот, существуют слишком много условий для его применения и достаточно оснований его не применять. Причину для неприменения можно обнаружить как в самом иностранном законодательстве (например, если оно противоречит нашему публичному порядку либо избрано с целью обхода закона), так и в нашем праве (например, применяя сверхимперативную норму или обратную отсылку, принцип взаимности). Поэтому принцип безусловного применения иностранного законодательс-

тва не может быть выделен, поскольку условий для его применения достаточно много, а вот принцип применения иностранного законодательства в силу коллизионной нормы, так как оно применяется у себя на родине, может быть выделен. Согласно этому принципу необходимо применять иностранное законодательство в соответствии с его официальным толкованием, доктриной и судебной практикой, сложившейся в соответствующем иностранном государстве, при соблюдении всех условий, которые установлены нашим правом для применения соответствующей иностранной нормы (то есть если применение иностранного права предусмотрено нашей коллизионной нормой или договором в силу принципа автономии воли сторон, если применением иностранной нормы не нарушается публичный порядок, сверхимперативные нормы РФ, не осуществляется обход закона и удалось установить содержание нормы иностранного права).

Свой вариант системы принципов МЧП был предложен доцентом И.В. Гетьман-Павловой [10], которая также как и предыдущий автор делит все принципы на общие и специальные. При чем к общим по мнению данного автора относятся принципы названные в п. «с» ст. 38 Статута Международного Суда ООН «общие принципы права, свойственные цивилизованным нациям», среди которых такие как, нельзя передать другому больше прав чем имеешь сам, обязательность исполнения принятых на себя обязательств, охраны приобретенных прав и незлоупотребления правом и т.д. К специальным принципам относятся: принцип автономии воли сторон, принцип предоставления определенных режимов, принцип недискриминации, право на реторсии, принцип взаимности.

В отношении позиции данного автора, хотелось бы заметить, что принцип недискриминации и право на реторсии, нельзя считать самостоятельными принципами, так как принцип недискриминации это продолжение принципа предоставления определенных режимов, либо принципа взаимности. Каждое государство, обязуясь предоставлять для иностранцев тот или иной режим, тем самым и гарантирует не осуществлять дискриминацию. Следствием нарушения национального режима или режима наибольшего благоприятствования является дискриминация иностранных граждан, в этом случае государство может воспользоваться своим правом на реторсии. Предоставление специального негативного режима также является проявлением права государства на реторсии.

Анализируя изложенные позиции в совокупности, можно отметить, что не безупречным выглядит подход в определении

общих и специальных принципов. Отличие общих принципов от специальных заключается в том, что *общие принципы* должны быть характерны для всех частных отраслей права, но при этом не перерастать в общие догмы, а специальные только для международного частного права и отражать его специфику. При этом нельзя допускать смешения понятий принципы права и принципы коллизионных норм, так как последние выступают лишь наиболее типичными коллизионными привязками и являются следствием применения принципа наиболее тесной связи.

Поскольку международное частное право — это комплексная отрасль права, объединяющая в себе предметы частных отраслей права, при условии наличия в них иностранного элемента, то можно считать общими принципами МЧП те принципы, которые характерны в целом для частного права. Однако вопрос о системе частного права России является дискуссионным, а вопрос о принципах частного права, вообще не нашел своей надлежащей разработки. Учитывая роль гражданского права в системе частного права, на наш взгляд, можно считать принципы, закрепленные в ст. 1 ГК РФ «Основные начала гражданского законодательства» [5, ст. 3301, 2], общими принципами МЧП, так как все из них применимы к международному частному праву. Данные принципы можно считать и общими принципами для других отраслей частного права, при наличии у них, разумеется, своих отраслевых специальных принципов. Таким образом, к общим принципам МЧП можно отнести: равенство участников частноправовых отношений, неприкосновенности собственности, свободы договора, недопустимости произвольного вмешательства кого-либо в частные дела, необходимости беспрепятственного осуществления прав, обеспечения восстановления нарушенных прав, их судебной защиты, свободы договора, свободы перемещения товаров работ и услуг на территории РФ.

Специальными принципами можно называть лишь такие, которые отражают специфику данной отрасли права, характеризуют предмет, метод, особенное положение субъектов регулируемых отношений. В зависимости от того, какую особенность международного частного права принципы характеризуют, их условно можно разделить на две группы:

– *принципы, характеризующие особенности предмета и метода* МЧП. К ним относятся следующие: принцип коллизионного регулирования частноправовых отношений, принцип применения иностранного законодательства, так как оно применяется у

себя на родине, принцип автономии воли сторон, принцип наиболее тесной связи, принцип взаимности;

– *принципы, характеризующие особенности субъектов частноправовых отношений, осложненных иностранным элементом.* К данной группе принципов можно отнести принцип предоставления определенных режимов, принцип предоставления иммунитета иностранным государствам.

Принцип коллизионного регулирования частноправовых отношений — это один из основных принципов МЧП, отражающий особенности предмета и метода данной отрасли права. В соответствии с этим принципом частноправовые отношения, осложненные иностранным элементом, регулируются посредством коллизионных норм, определяющих применимое право. Наряду с этим методом в МЧП используется материально-правовой, но поскольку как отмечается в литературе создать всеобъемлющие унифицированные материально правовые нормы невозможно, коллизионный метод всегда сохранит свою актуальность [9, с. 24].

*Принцип применения иностранного законодательства, так как оно применяется у себя на родине*¹. Если в силу национальной коллизионной нормы либо договора, заключенного между сторонами, применение иностранного права является обязательным, то оно должно применяться, так как применяется у себя на родине, т.е. в соответствии с официальным толкованием, практикой применения и доктриной, существующей в соответствующем иностранном государстве. Еще раз повторимся, что назвать такое применение «безусловным» нельзя, так как существует достаточное количество условий для его применения, среди которых его соответствие публичному порядку, сверхимперативным нормам, ненарушение принципа взаимности, неприменение обратной отсылки, отсутствие обхода закона, и, наконец, установление его содержания, так как в противном случае подлежит применению право страны суда.

Принцип автономии воли сторон. Данный принцип позволяет субъектам международного частного права, вступая в договорные отношения помимо предоставленных общим принципом свободы договора возможностей, выбрать применимое к их договорным правоотношениям право. Помимо договорных отношений с некоторыми особенностями применяется и к деликтным обязательствам, осложненным иностранным элементом.

¹ Данный принцип закреплён в ст.ст. 1191 ГК РФ, 166 СК РФ.

Принцип взаимности. Вопрос о взаимности в области коллизионного права сводится к тому, зависит ли применение иностранного материального права, к которому отсылает коллизионная норма, от того, применяется ли в этом иностранном государстве в аналогичной ситуации право страны суда, т.е. зависит ли применение иностранного права от взаимности. Позиции доктрины и практики в целом одинаковы: взаимность в данном случае не учитывается, каждое государство свободно в формулировании своих коллизионных норм. В российском законодательстве этот принцип выражен в ГК РФ [6, ст. 4552, 1186–1224], согласно которому иностранное право подлежит применению в Российской Федерации независимо от того, применяется ли в соответствующем иностранном государстве к отношениям такого рода российское право, за исключением случаев, когда применение иностранного права на началах взаимности предусмотрено законом (п. 1 ст. 1189). Если применение иностранного права зависит от взаимности, предполагается, что она существует, если не доказано иное (п. 2 ст. 1189).

В качестве примера ситуации, когда применение иностранного права зависит от принципа взаимности можно привести правило, относящееся к признанию браков между иностранными гражданами, заключенных на территории России в дипломатических представительствах и консульских учреждениях иностранных государств [8, с. 110]. Если заключившие брак лица являлись гражданами государства, назначившего посла или консула, брак признается в России действительным на условиях взаимности (п. 2 ст. 157 СК РФ [16, ст. 16]). Таким образом, требуется, чтобы в этом иностранном государстве признавались браки, заключенные на его территории в российском консульстве. Регистрацию консулами актов гражданского состояния российских граждан, проживающих (постоянно или временно) за пределами России, предусматривает ст. 5 Федерального закона «Об актах гражданского состояния» и п. 8 Положения о консульском учреждении Российской Федерации¹, а также ст. 42 Консульского устава СССР 1976 г.²

Вопрос, следовательно, заключается в признании или непризнании таких браков российских граждан в государстве пребывания консула. Учитывая правило п. 2 ст. 1189 ГК РФ, следует признать, что наличие взаимности, которая требуется при регис-

¹ Указом Президента РФ от 5 нояб. 1998 г. № 1330 [17, ст. 5509].

² Утвержден Указом Президиума Верховного Совета СССР от 25 июня 1976 г. [4, ст. 4552, 1186–404].

трации брака иностранных граждан на территории России в консульстве данного иностранного государства, презюмируется. Сторона, заинтересованная в непризнании брака двух иностранных граждан, заключенного в консульстве их государства на территории России, должна доказать отсутствие взаимности.

Принцип наиболее тесной связи. Критерий наиболее тесной связи, как справедливо отмечается в литературе [19], выполняет две функции. С одной стороны он выступает в роли коллизионной привязки и в этом смысле является единственной «гибкой» привязкой, позволяющей каждый раз выбирать право страны наиболее тесным образом, связанным с правоотношением по совокупности различных признаков, а, не руководствуясь, лишь одним, заранее определенным критерием [3]. С другой стороны критерий наиболее тесной связи является принципом построения любой коллизионной нормы, т.е. лежит в основе создания коллизионного права, поэтому его необходимо выделить в качестве самостоятельного специального принципа МЧП.

Принцип предоставления определенных режимов. Каждое государство, допуская на свою территорию иностранных граждан и юридических лиц, предоставляет им определенное правовое поле, в рамках которого они действуют. При этом иностранцы приравниваются в правах либо к собственным гражданам принимающего государства (национальный режим), либо к гражданам других иностранных государств (режим наибольшего благоприятствования). Предоставление режимов для иностранных граждан впервые начало практиковаться во Франции в XVIII в. Франция предоставляла иностранцам национальный режим на условиях взаимности [7, с. 338]. Позднее в Европе стала распространяться тенденция предоставления национального режима для иностранцев в сфере их гражданских прав, а в сфере внешней торговли предоставлялся режим наибольшего благоприятствования [18]. Современное российское законодательство, придерживаясь советских традиций, закрепляет для иностранных граждан и юридических лиц национальный режим. Причем юридические формулировки, которыми закрепляется национальный режим, являются весьма стандартными и не позволяют говорить о существовании в РФ режима наибольшего благоприятствования, несмотря на это судебная практика идет порой по противоположному пути. Так ст. 4 ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» [13, ст. 3493] содержит следующее положение: «Правовой режим деятельности иностранных инвесторов и использования полученной

от инвестиций прибыли не может быть менее благоприятным, чем правовой режим деятельности и использования полученной от инвестиций прибыли, предоставленный российским инвесторам, за изъятиями, устанавливаемыми федеральными законами». Данная формулировка передает содержание национального режима, но Президиум ВАС РФ при рассмотрении иска иностранной фирмы к областному земельному комитету о недействительности части договора аренды земельного участка, устанавливающей размер платы за аренду участка, который превышал уровень соответствующих ставок для российских предпринимателей, пришел к заключению, что в Российской Федерации в данной области имеет место не национальный режим, а режим наибольшего благоприятствования [14]. На наш взгляд, следует согласиться с мнениями тех ученых, которые считают этот вывод, по крайней мере, неожиданным (подробнее об этом: [1, с. 23–33]).

Принцип предоставления иммунитета иностранным государствам. Ст. 124 ГК РФ специально предусматривает, что РФ, ее субъекты и муниципальные образования выступают в отношениях, регулируемых гражданским законодательством, на равных началах с иными участниками этих отношений — гражданами и юридическими лицами. Ст. 1204 закрепляет, что к гражданско-правовым отношениям с иностранным элементом с участием государства нормы МЧП применяются на общих основаниях.

Тем не менее, государство не является обычным участником частноправовых отношений. Связано это в первую очередь с тем, что оно обладает иммунитетом от иностранной юрисдикции. Иммунитет от юрисдикции указывает тех лиц, на которых власть этого государства, во всяком случае, в полном объеме не распространяется. Таким образом, иммунитет — это право государства на освобождение от юрисдикции другого государства, то есть право на неприменение к нему принудительных мер со стороны судебных, административных и иных органов другого государства. Принцип неприкосновенности иностранного государства получил многократное выражение в международных актах, в судебной практике различных стран, в юридической литературе по международному публичному и частному праву.

Таким образом, принципы международного частного права можно подразделить на общие и специальные. К общим будут относиться принципы, характерные для всех частных отраслей права. Данные принципы закреплены в ст. 1 ГК РФ. К специальным принципам относятся лишь те, которые отражают специфику

данной отрасли права, характеризуя предмет, метод и особенное положение субъектов регулируемых отношений.

Список использованной литературы

1. Ануфриева Л.П. Принцип национального режима в регулировании международной торговли / Л.П. Ануфриева, А.А. Спектор // Журнал российского права. № 10.
2. Ануфриева Л.П. Соотношение международного публичного и международного частного права / Л.П. Ануфриева // Журнал российского права. № 5.
3. Богуславский М.М. Международное частное право: учеб. 6-е изд., перераб. и доп. / М.М. Богуславский. М.: Норма, 2009.
4. Ведомости ВС СССР. 1976. № 27.
5. Гражданский Кодекс РФ. Ч. 1 от 30 нояб. 1994 г. // Собрание законодательства РФ. 1994. № 49.
6. Гражданский Кодекс РФ. Ч. 3 от 26 нояб. 2004 г. // Собрание законодательства РФ. 2004. № 49.
7. Лунц Л.А. Курс международного частного права: в 3 т. / Л.А. Лунц. М.: Спарк, 2002.
8. Марышева Н.И. Семейные отношения с участием иностранцев: правовое регулирование в России / Н.И. Марышева. М.: Волтерс Клувер, 2007.
9. Международное частное право: учеб. / Л.П. Ануфриева, К.А. Бекашев, Г.К. Дмитриева [и др.]; отв. ред. Г.К. Дмитриева. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ТК Велби: Проспект, 2008.
10. Международное частное право: учеб. М.: Эксмо, 2005.
11. Нерсисянц В.С. Общая теория права и государства: учебник для юридических вузов и факультетов / В.С. Нерсисянц. М., 2001.
12. Нешатаева Т.Н. К вопросу о правовых системах, регулирующих международные отношения / Т.Н. Нешатаева // Российский ежегодник международного права. 1993–1995. М., 1995.
13. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации: Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ // СЗ РФ. 1999. 12 июля. № 28.
14. Обзор практики разрешения арбитражными судами споров, связанных с защитой иностранных инвесторов: информационное письмо Президиума ВАС РФ от 18 янв. 2001 г. № 58 // Хозяйство и право. № 4. 2001.
15. Принципы международного частного права // Белорусский журнал международного права и международных отношений. 2001. № 2.
16. Семейный Кодекс РФ от 29 дек. 1995 г. // Собрание законодательства РФ. 1996. № 1.
17. Собрание законодательства РФ. 1998. № 45.
18. Принцип недискриминации и принцип наибольшего благоприятствования в международных экономических отношениях / Е.Т. Усенко // Внешняя торговля. 1960. № 7.
19. Ходыкин Р.М. Критерий наиболее тесной связи в международном частном праве / Р.М. Ходыкин // Московский журнал международного права. 2002. № 4.

Л.Д. Хамаганова
*кандидат химических наук, ведущий доцент
кафедры мировой экономики БГУЭП, г. Иркутск*

МЕРЫ ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ БЕГСТВА КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Мировой финансово-экономический кризис усилил риски для стран с неустойчивым состоянием платежного баланса. На мировые фондовые рынки в 2008 г. влияли негативные факторы, связанные со снижением темпов экономического роста в зарубежных странах и проблемами финансового сектора.

В 2008 г. условия развития российской экономики заметно ухудшились под влиянием углубления мирового финансово-экономического кризиса. Ограничение мирового спроса, усиленное начавшимся снижением цен на нефть, повлияло на изменение динамики внешнеторговых операций и потоков капитала.

Снижение цен на нефть, рост оттока капитала из России формировали условия для ослабления рубля. Усилились девальвационные ожидания.

Начиная с июля 2008 г. рубль начал весьма чувствительно слабеть, и его курс по отношению к доллару США сначала вырос с 23 р./дол. до почти 29,4 р./дол. к концу 2008 г., затем эта тенденция продолжалась до февраля 2009 г., когда курс подскочил до 36,5 р./дол. (рис. 1).

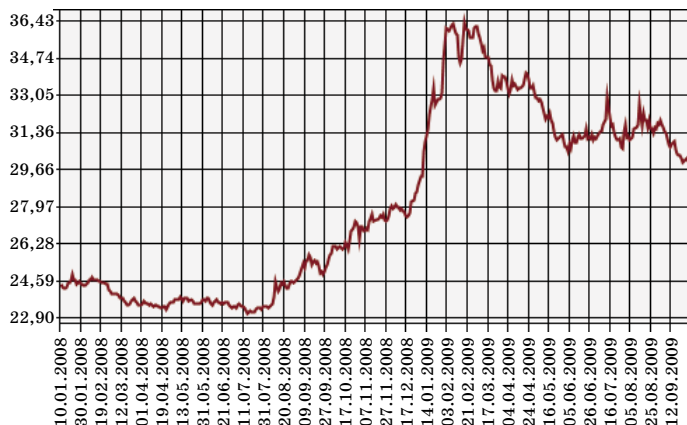


Рис. 1. Динамика изменения валютного курса рубля по отношению к доллару в период с начала 2008 г. по третий квартал 2009 г. [6]

В период усиления финансового кризиса (IV квартал 2008 г.) стремление инвесторов к минимизации рисков привело к оттоку капи-тала из стран с формирующейся рыночной экономикой. Даже относи-тельно развитые экономики испытывали потрясе-ния, связанные с отто-ком капитала. Так, он вызвал резкое паде-ние курса воны Республики Корея. Со значительным ослаблением валют столкнулись и многие другие страны, включая Индию, Бра-зилию, Турцию и государства Центральной и Восточной Европы.

Говоря о вывозе капитала из России, следует различать его легальный вывоз (прямые и портфельные инвестиции, кредиты), нелегальный вывоз капитала (невозвращенная валютная выруч-ка, авансы по фиктивным контрактам и т.п.) и полужаботный или «серый» вывоз, т.е. вывод средств через текущие операции с нарушением валютного законодательства.

Если российский банковский сектор использует традиционные формы экспорта капитала, то некоторые инвесторы продолжают вывозить значительные суммы через «серые» формы.

В платежном балансе нелегальный вывоз капитала эта утечка или бегство капиталов отражается в специальной статье «Своевре-менно не полученная экспортная выручка, не поступившие товары и услуги в счет переводов денежных средств по импортным конт-рактам, переводы по фиктивным операциям с ценными бумагами», к которой часто присоединяются «Чистые ошибки и пропуски». В табл. 1 представлены объемы бегства капитала за 2003–2009 гг.

Таблица 1

Данные платежного баланса Российской Федерации за 2003–2009 гг. (аналитическое представление), млн дол. США

Год	Статья «Своевременно не полученная экспорт-ная выручка, не поступившие товары и услуги в счет переводов денежных средств по импор-тным контрактам, переводы по фиктивным операциям с ценными бумагами	Статья «Чистые ошибки и пропус-ки»
2003	–15 435	–9 708
2004	–25 903	–6 440
2005	–27 953	–8 344
2006	–19 945	7 468
2007	–30 353	–13 640
2008	–39 273	–11 909
Январь–сентябрь 2009	–18 204	–2 981

Источник: [6].

Как видно из табл. 1 особенно в 2007–2008 г. усилилось бег-ство капитала из России в условиях мирового финансово-экономи-ческого кризиса.

Тенденции, проявившиеся в 2008 г., указывали на определенное насыщение отечественных рынков привлекаемыми из-за рубежа капиталами. Произошел «перегрев» экономики и, как следствие, в этом году началось стремительное сокращение притока капитала по счету операций с капиталом и финансовыми инструментами. Более того, начался резкий отток иностранного капитала, и что более существенно, бегство нашего российского капитала за границу. Спрос на иностранную валюту значительно превысил ее предложение, поэтому разрыв между спросом и предложением был заполнен за счет сокращения официальных валютных резервов [4, с. 4].

Существенный рост цен на энергоресурсы до середины 2008 г. формировал крупное положительное сальдо торгового баланса вплоть до 2008 г. [2, с. 54]. Затем цены на ресурсы стали падать [9], что привело к резкому сокращению доходов от их экспорта.

Показатели табл. 2 свидетельствуют о том, что прирост внешних обязательств в российской экономике, несмотря на стабильный среднегодовой рост, сильно замедлился с 208 млрд дол. в 2007 г. до 92,2 млрд дол. в 2008 г. Интересно, что особенно заметно на итоговый показатель повлияло снижение задолженности перед нерезидентами в 4-м квартале 2008 г., обусловленное выводом финансовых средств нерезидентов с фондового рынка и ограничением доступа российских заемщиков к зарубежным источникам финансирования [2, с. 56].

Таблица 2

**Обязательства России в период с 2002 г.
по сентябрь 2009 г., млн дол.**

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Январь– сентябрь 2009
Обязательства («+» — рост, «-» — снижение)	3 277	27 898	36 710	53 440	68 154	207 939	92 232	3 024
Государство	-14 706	-5 459	-2 131	-18 336	-35 224	-6 751	-12 876	10 640
Банки	3 636	11 257	7 078	19 233	51 154	70 910	8 168	-35 605
Прочие секторы	14 348	22 101	31 762	52 543	52 224	143 779	96 940	27 989

Источник: [6].

К середине 2008 г., российская экономика оказалась чрезвычайно зависимой от потоков капитала, поэтому в связи с крахом многих американских банков и закрытием глобальных кредитных

рынков российские банки и компании не только лишились возможности привлекать новые займы, но и были вынуждены погашать ранее взятые на себя обязательства. Данная ситуация свидетельствует об ошибках во внутренней экономической политике, которые вызвали довольно тяжелую реакцию российской экономики на изменившиеся внешние условия [1, с. 7].

Таблица 3

Активы России в период с 2002 г. по сентябрь 2009 г., млн дол.

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Январь–сентябрь 2009
Активы, кроме резервных («+» — снижение, «-» — рост)	-2 553	-26 776	-43 488	-55 904	-65 083	-112 908	-228 559	-45 431
Федеральные органы управления	16 990	-299	-237	11 478	-1 352	7 224	-2 513	10 226
Органы денежно-кредитного регулирования	671	-556	-1 268	-5 306	7 640	-467	-79	78
Банки	-1 107	-952	-3 562	-13 353	-23 638	-25 122	-65 114	-4 595
Нефинансовые предприятия и домашние хозяйства	-19 107	-24 969	-38 420	-48 723	-47 734	-94 543	-160 854	-51 140

Объем и величина активов государства, в лице органов управления и денежно-кредитного регулирования, прирастает не очень значительно в отличие от банков и нефинансовых предприятий, которые стремительно наращивают объемы своих зарубежных активов. Интересно, что банки и нефинансовые предприятия наиболее активно стали инвестировать свои свободные капиталы в 2007–2008 гг., и продолжили инвестировать в 2009 г. Большей частью прирост активов был обеспечен за счет увеличения предоставленных ссуд (у банков) и остатков денежных средств на текущих счетах и депозитах (у нефинансовых предприятий) [2, с. 57].

В табл. 4 представлен чистый ввоз (вывоз) капитала частным сектором (по данным платежного баланса, млрд дол. США) за 2008 г.

Таблица 4

Чистый ввоз (вывоз) капитала частным сектором
(по данным платежного баланса, млрд дол. США) за 2000–2009 г.

Год	Чистый ввоз (вывоз) капитала частным сектором, всего	Чистый ввоз (вывоз) капитала банками	В том числе		Чистый ввоз (вывоз) капитала прочими секторами	В том числе		
			Ино-стран-ные активы	Ино-стран-ные пассивы		Ино-стран-ные активы*	Ино-стран-ные пассивы	«Чистые ошибки и пропуски» платежного баланса**
2000	-24,8	-2,1	-3,5	1,4	-22,8	-14,9	1,8	-9,7
2001	-15,0	1,3	-1,4	2,7	-16,2	-10,4	3,7	-9,5
2002	-8,1	2,5	-1,1	3,6	-10,6	-18,9	14,3	-6,1
2003	-1,9	10,3	-1,0	11,3	-12,2	-25,1	22,1	-9,2
2004	-8,9	3,5	-3,6	7,1	-12,4	-38,3	31,8	-5,9
2005	-0,1	5,9	-13,4	19,2	-6,0	-50,6	52,5	-7,9
2006	41,4	27,5	-23,6	51,2	13,9	-47,8	52,2	9,5
2007	82,4	45,8	-25,1	70,9	36,6	-94,3	144,7	-13,8
2008	-132,7	-57,6	-65,8	8,2	-75,1	-166,1	100,0	-8,9
2009 (оценка)	-52,4	-32,5	11,2	-43,7	-19,9	-58,4	37,4	1,1

* Исключается задолженность по товарным поставкам на основе межправительственных соглашений.

** Статья «Чистые ошибки и пропуски» в полном объеме относится к операциям прочих секторов. Имеется в виду, что наибольшие сложности при составлении платежного баланса возникают в связи с учетом финансовых операций по этим секторам.

Примечание. Знак «-» означает вывоз капитала, «+» — ввоз.

Источник: [6].

Чистый отток частного капитала из России в 2008 г. составил 132,7 млрд дол. — в 3,5 раза больше, чем за 14 предыдущих лет вместе взятых. При этом банковский сектор страны вывел за рубеж за год 57,6 млрд дол. На прочие сектора экономики пришлось 72,1 млрд дол.

В 2009 г. чистый отток частного капитала из России продолжает оставаться также высоким, достиг 52,4 млрд дол. Рост частного внешнего долга России увеличился в 3 раза за период 2000–2008 гг. [5, с. 47]. В табл. 5 представлены некоторые страны принимающие капитал из России за период 2007–2008, I–III квартал 2009 г., в основном капитал идет в оффшорные зоны.

Оффшорные схемы используются такими компаниями, как «Сибнефть», «Альфа-групп», ТНК-ВР и др. Олигархические группы сегодня ничуть не стесняются своих корней, ведь речь идет уже не о выводе капитала из России, а расширении экономического влияния российского бизнеса в мире. Например, материнская структура холдинга «Альфа-групп» — гибралтарская компания STF Holdings Ltd., а номинальным владельцем «Альфа-банка» является фирма АВН Holding, зарегистрированная на Британских Виргинских островах.

Таблица 5

Прямые инвестиции за границу сектора небанковских корпораций России за 2007–2008 гг., I–III квартал 2009 г. в разбивке по странам (по данным платежного баланса РФ — сальдо операций), млн дол. США

Наименование страны	2007	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	2008	I кв.	II кв.	III кв.	I–III кв. 2009
Всего по странам	45 211	15 434	15 756	11 095	8 455	50 740	13 015	11 242	9 240	33 497
Страны СНГ	3 244	1 123	575	684	221	2 604	1 797	371	304	2 472
Казахстан	103	59	72	89	32	253	602	96	91	788
Беларусь	765	647	61	10	–47	671	786	24	28	838
Узбекистан	354	102	99	118	68	387	56	53	44	154
Украина	1 601	276	236	262	–28	745	225	189	129	542
Страны дальнего зарубежья	41 967	14 311	15 180	10 411	8 234	48 136	11 218	10 871	8 936	31 025
Австрия	230	38	54	34	127	254	52	67	295	415
Бермуды	2 689	1 097	830	1 162	979	4 068	161	45	63	269
Венгрия	–12	447	3	7	5	462	2	1 781	4	1 787
Виргинские острова, британские	1 425	883	352	269	174	1 678	–71	591	599	1 119
Германия	674	317	591	353	104	1 365	258	241	209	709
Гибралтар	886	366	53	234	304	957	1 302	398	290	1 990
Ирландия	227	–11	160	98	45	294	74	130	–524	–320
Кипр	14 630	3 766	4 070	–2 762	2 353	7 428	5 193	2 816	3 276	11 285
Люксембург	497	799	566	605	630	2 600	338	345	435	1 119
Нидерланды	12 502	596	638	546	838	2 618	1 138	1 312	1 100	3 550
Соединенное королевство	2 454	1 093	3 409	530	440	5 472	257	1 436	969	2 662
Соединенные штаты	974	3 790	2 517	1 032	337	7 676	724	337	53	1 114

Окончание табл. 5

Наименование страны	2007	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	2008	I кв.	II кв.	III кв.	I–III кв. 2009
Швейцария	1 404	613	542	741	564	2 460	326	275	656	1 257
Не распределено по странам	25	–374	–212	–155	–206	–946	100	239	686	1 025

Источник: [6].

Почему покупка «Альфой» турецкой телекоммуникационной компании Turkcell и других зарубежных активов воспринимается как российская экспансия? Просто «оффшорные аристократы» обзаводятся новой собственностью. Главной проблемой России является отсутствие национально ориентированной элиты. А представители нынешней бизнес-элиты живут за рубежом, там же учат детей, а Россией управляют по совместительству, чувствуют себя здесь как на плантации. Российская «оффшорная аристократия» пока работает исключительно на себя. При этом использует государственные институты для неприкрытого, агрессивного лоббирования своих интересов [7].

По данным Центрального банка РФ, с начала 2001 г. по 2008 г. накопленные прямые зарубежные инвестиции российских компаний выросли с немногим более 20 млрд дол. до более 370 млрд дол.

Необходимо отметить, что либерализация валютного законодательства последних лет (введение конвертируемости рубля, отмена обязательного резервирования валюты на счетах и обязательной продажи части валютной выручки экспортеров) не предотвратила отток капитала через совершение внешнеторговых сделок, не уменьшила лжеэкспорт и другие нарушения валютного законодательства.

Таблица 6

Накопленные прямые и портфельные зарубежные инвестиции российских компаний

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Всего	21,4	45,5	64,8	95,3	115,2	164,5	228,8	397,0
В том числе								
Прямые инвестиции	20,1	44,2	62,3	90,9	107,3	146,7	216,5	370,2
Портфельные инвестиции	1,3	1,3	2,5	4,4	7,9	17,8	12,3	26,8

Источник: [6].

Последствиями бегства капитала из российской экономики являются:

– ослабление экономического, особенно финансово-инвестиционного потенциала страны;

– бегство капитала вызывает финансовые потери экономики в виде упущенной экономической выгоды от традиционного вывоза капитала (проценты, дивиденды);

– ограничивает возможности капиталовложений в стране;

– подрывает национальную безопасность.

К упущенной экономической выгоде можно также отнести:

– непроизводительный вывод капитала в банковские счета за границей и непроизводительную недвижимость;

– вывод в бизнес, не работающий на страну — источника капитала.

– капитал российского Стабилизационного фонда, находящийся за пределами России в виде портфельных инвестиций.

Вытесняющими причинами бегства капитала являются:

– незащищенность собственности;

– произвол государственных и частных монополий;

– деградация депрессивных территорий;

– коррупция в госаппарате.

Новые причины бегства капитала:

– усиление коррупции, которая приняла системный, институциональный характер, многие государственные решения принимаются исходя из коррупционных побуждений;

– либерализация валютного регулирования, расцененная капиталом как предвестие полной амнистии;

– вывод российских спекулятивных капиталов в условиях современного кризиса. Одновременно наблюдался вывод финансовых средств нерезидентов с фондового рынка.

По валютным операциям, проводимым в рамках экспортных товарных контрактов, резиденты должны не допускать такие нарушения требований валютного законодательства, как несвоевременное оформление (переоформление) паспорта сделки, непоступление валютной выручки (полное или частичное), поступление валютной выручки с нарушением контрактных сроков.

Административное правонарушение характеризуется наличием четырех обязательных признаков: объект правонарушения, объективная сторона правонарушения, субъект правонарушения и субъективная сторона правонарушения. Субъектом правонарушения могут быть резиденты и нерезиденты при условии осуществления валютной операции, противоречащей законодательству РФ и совершенной на ее территории. Субъективная сторона

правонарушения характеризуется виной (в форме умысла или неосторожности). Обязанность по доказыванию вины лица, привлекаемого к ответственности по ст. 15.25 КоАП РФ [3], возлагается на Федеральную службу финансово-бюджетного надзора РФ (Росфиннадзор). Этот орган наделен также правом применять меры ответственности за нарушение актов валютного законодательства и актов органов валютного регулирования.

В рамках исполнения государственной функции по валютному контролю перед Росфиннадзором и его территориальными органами стоят две основные стратегические задачи:

1. Выявление и пресечение нарушений актов валютного законодательства Российской Федерации и актов органов валютного регулирования.

2. Повышение эффективности методов контроля за соблюдением актов валютного законодательства Российской Федерации и актов органов валютного регулирования.

Поводом для возбуждения дела об административном правонарушении по ч. 4 ст. 15.25 КоАП РФ являются следующие факты и обстоятельства в совокупности: товар передан в соответствии с условиями внешнеторгового договора резидентом нерезиденту, а денежные средства, причитающиеся за переданные нерезиденту товары, не получены резидентом в предусмотренные внешнеторговым договором сроки или, в случае если внешнеторговым договором сроки получения резидентом денежных средств не установлены, в месячный срок со дня передачи товара нерезиденту.

В качестве примера реализации своих полномочий органом валютного регулирования и валютного контроля в торговом обороте рассмотрим деятельность Росфиннадзор, представленного в табл. 7.

Таблица 7

***Показатели деятельности Росфиннадзора
в сфере валютного контроля за 2006–2008 гг.***

Год	Число проведенных проверок	Число возбужденных дел	Число вынесенных постановлений об административном наказании
2006	9 092	7 834	8 975
2007	13 184	8 714	12 399
2008	19 678	9 550	14 635

Источник: [8].

В целом с периода образования Росфиннадзора в 2004 г. в качестве органа валютного контроля по настоящее время такие показатели контрольно-надзорной деятельности как число проверочных мероприятий, количество возбужденных дел об адми-

нистративных правонарушений и вынесенных постановлений о назначении административного наказания выросли в 3,9 раза, в 1,8 раза и в 2,8 раза, соответственно (рис. 2).

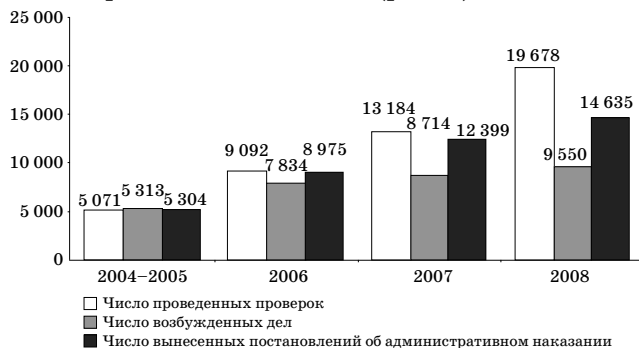


Рис. 2. Показатели деятельности Росфиннадзора в сфере валютного контроля

В 2008 г. Росфиннадзором и его территориальными органами в рамках реализации полномочий по валютному контролю проведено 1 432 плановые проверки соблюдения актов валютного законодательства Российской Федерации и актов органов валютного регулирования, по результатам которых возбуждено 3 053 дела об административных правонарушениях, вынесено 2 462 постановления о назначении административного наказания (рис. 3).

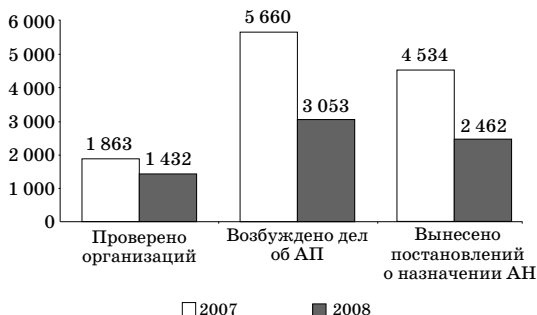


Рис. 3. Результаты плановых проверочных мероприятий [8]

Всего по результатам плановых проверочных мероприятий взыскано штрафных санкций на сумму 72 692 511 р. (рис. 4).

Снижение в 2008 г. числа проведенных плановых проверочных мероприятий связано с реализацией Указа Президента Российской Федерации от 15 мая 2008 г. № 797 «О неотложных мерах по

ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности» и сосредоточением основных усилий на пресечении правонарушений по информации о нарушениях валютного законодательства Российской Федерации и актов органов валютного регулирования, поступающей в Росфиннадзор.

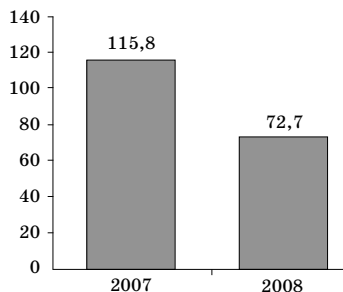


Рис. 4. Суммы денежных взысканий за нарушение валютного законодательства РФ в 2007 и 2008 гг. [8]

В 2008 г. территориальными органами Росфиннадзора по полученным сообщениям (информации) о нарушениях актов валютного законодательства Российской Федерации и актов органов валютного регулирования от центрального аппарата Росфиннадзора, Банка России, агентов валютного контроля, правоохранительных органов, юридических и физических лиц и пр. проведено 5 505 оперативных проверочных мероприятий в валютной сфере, или в 2,7 раза больше чем в 2007 г.

По результатам проведенных оперативных проверочных мероприятий возбуждено 6 497 дел об административных правонарушениях и вынесено 4 458 постановлений о назначении административного наказания.

В табл. 8 представлены суммы денежных штрафов за нарушение валютного законодательства за 2004–2008 гг.

Таблица 8

Суммы денежных взысканий за нарушение валютного законодательства РФ за 2004–2008 гг.

Год	Сумма взысканий, млн р.
2004	0,927
2005	67,1
2006	148,3
2007	406,3
2008	402,2

Источник: [8].

В 2007 г. таможенными органами Сибирского территориального управления (СТУ) было проведено 2510 проверок участников вне-шнеэкономической деятельности (из них по экспортным сделкам — 1 888 проверок, по импортным — 622 проверки). В результате проверок соблюдения валютного законодательства участниками внешнеэкономической деятельности выявлено 863 случая непоступления и несвоевременного зачисления экспортной валютной выручки на общую сумму 352,2 млн р. Возбуждено 210 дел об административном правонарушении (АП).

Таким образом, в настоящее время по-прежнему наблюдается нарушение валютного законодательства в значительных объемах, продолжается отток капитала из России через внешнеторговый канал, включающий в себя невозврат экспортной выручки в полном объеме или частично, фиктивную предоплату по импортным сделкам, занижение экспортных цен и т.д., а также имеет место упущенная выгода при совершении внешнеторговых сделок, особенно в лесной отрасли.

В мировой практике для сдерживания бегства капитала применяется сочетание законодательных норм с мерами административного и финансового контроля над операциями с денежным капиталом и за миграцией капитала в форме портфельных и прямых инвестиций.

Важным методом пресечения бегства капитала являются эффективные валютные ограничения по экспортно-импортным операциям, государственный контроль за международным движением капитала, в том числе требование своевременной репатриации дивидендов и процентов.

Таким образом, проведенное исследование показывает, что для сдерживания бегства капитала необходимо продолжать проводить:

- валютный и экспортный контроль;
- межведомственное разграничение функций, полномочий и ответственности контролирующих органов таких как, таможенные и налоговые органы, Росфиннадзор, уполномоченные банки;
- банки осуществляют контроль и информируют государственные органы о подозрительных переводах наличных денег на банковские счета за рубежом, за авансовыми платежами по фиктивным внешнеэкономическим контрактам;
- международное сотрудничество в области валютного и экспортного контроля;
- избирательную амнистию некриминального по происхождению капитала в целях стимулирования его возврата.

Важнейшими методами борьбы с утечкой капитала следует признать экономические меры, а также общее совершенствование корпоративного законодательства.

При существующих тенденциях оттока капитала возникает необходимость по ряду операций ввести обязательное резервирование средств, в размере определенного процента от суммы операции на тот или иной срок. Эти средства должны возвращаться владельцам только после успешного завершения валютной операции. Данная мера эффективна прежде всего для борьбы с легальным оттоком капитала; она позволяет смягчить эффект возможных кризисных ситуаций, противодействуя паническому оттоку капитала. Эти меры существовали до 2007 г., тогда имело место депонирование 20% суммы предоплаты при импорте: если оплаченный товар на самом деле не ввозится (фиктивный контракт), депозит не возвращается.

Вывоз капитала нередко связан с недобросовестностью менеджмента компании по отношению к ее акционерам. Повышение ответственности менеджмента за нарушение валютного и налогового законодательства, а также перед акционерами компаний, может повлиять на величину необоснованного оттока капитала за границу.

Вывоз капитала корпорациями и банками вполне можно взять под контроль государство, превратить бегство капитала в экспансию капитала, а не прикрывать словом «экспансия» налоговые ухищрения. Российский бизнес даже за границей должен работать, в первую очередь, на Россию.

Список использованной литературы

1. Алексашенко С. Обвальное падение закончилось, кризис продолжается / С. Алексашенко // Вопросы экономики. 2009. № 5.
2. Игнатьев С.М. Годовой отчет 2008 / С.М. Игнатьев. М.: Прайм-ТАСС. 2009.
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 31 дек. 2001 г. № 195-ФЗ [электронный ресурс] // Консультант плюс. Версия Проф.
4. Маневич В.Е. Кризис 2008–2009 годов: неусвоенный урок / В.Е. Маневич // Бизнес и банки. 2009. № 47.
5. Ретеюм А.Ю. Глобальный кризис и перспективы устойчивого развития / А.Ю. Ретеюм // Россия в окружающем мире: 2009. Устойчивое развитие: экология, политика, экономика: анализ. ежегод. / отв. ред. Н.Н. Марфенин; под общ. ред. Н.Н. Марфенина, С.А. Степанова. М.: Изд-во МНЭПУ, 2009.
6. URL: <http://www.cbr.ru>.
7. URL: <http://www.compromat.ru>.
8. URL: <http://www.rosfinnadzor.ru>.
9. URL: <http://www.oilru.com>.

Л.Д. Хамаганова
кандидат химических наук, ведущий доцент
кафедры мировой экономики БГУЭП, г. Иркутск
Л.А. Огородникова
аспирант кафедры мировой экономики БГУЭП, г. Иркутск

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА ПРИ КРЕДИТОВАНИИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В РОССИИ И КИТАЕ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Государственное регулирование реального сектора национальной экономики в условиях мирового финансового кризиса (МФК) приобретает особенно актуальное значение для многих стран. Правительства России и Китая предпринимают необходимые меры для поддержки этой отрасли экономики.

Почему кризис 2008 г. больше всех порастил Россию?

1. Высокая доля иностранного капитала на фондовом рынке России — отсюда обвал в 4 и более раза (развитые страны — до 2 раз).

2. Большая задолженность предприятий и организаций России иностранным инвесторам — более 500 млрд дол. До конца 2009 г. надо возратить более 160 млрд дол. (К середине 2008 г. страна накопила около 488,3 млрд дол. США частного долга [12]. Хотя этот долг и интерпретируется как долгосрочный, тем не менее, имеет средний срок до погашения — около трех лет [5, с. 3]).

3. Зависимость социально-экономического развития и доходов госбюджета от экспортных цен на нефть.

4. Сокращение до минимума ликвидности банков и организаций накануне кризиса из-за борьбы ЦБ России с инфляцией путем сжатия денежной массы.

5. Раздутые бюджетные расходы из-за большого притока валюты в 2003–2007 гг. и 1-й половины 2008 г. и взятые государством высокие социальные и экономические обязательства.

6. Низкие адаптационные возможности большинства отраслей [2, с. 25].

До МФК прирост ВВП России, начиная с 2000 г., составлял в среднем 7% в год. Основной вклад в прирост ВВП внесли зарубежные продажи энергоносителей России, которые стали ключевым фактором улучшения макроэкономической динамики, обеспечивая от 1/3 до 2/5 ежегодного прироста ВВП, т.е. около 5%. Поскольку этот показатель является основным в приросте ВВП

российской экономики, то потребление и внутренние инвестиции составляют всего около 2%.

Известно, что Валовой внутренний продукт (ВВП) (gross domestic product — GDP) — это есть добавленная стоимость, произведенная резидентами и нерезидентами внутри страны.

$$GDP = (C + I) + (X - IM), \quad (1)$$

где C — потребление (домашних хозяйств, предприятий и правительства); I — внутренние инвестиции (капиталовложение); X — экспорт товаров и нефакторных услуг; IM — импорт товаров и нефакторных услуг.

Таким образом, можно утверждать, что на прирост российского ВВП оказывает второе слагаемое $(X - IM)$.

Потребность в инвестициях у российских предприятий, более десяти лет практически не обновляющих свой производственно-технологический потенциал, огромна.

До кризиса российский рубль укрепился к доллару более чем вдвое и стал почти на 30–40% тяжелее, чем был накануне кризиса 1998 г. [7, с. 7]. В рамках Федерального закона № 173 «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10 декабря 2003 г. сняты ограничения по валютным операциям. Это спровоцировало избыточный приток в Россию спекулятивного капитала, рост корпоративной внешней задолженности, увеличение объема нерационального потребительского импорта, сокращение сальдо торгового баланса и замедление темпов роста ВВП.

Россия приобрела статус реципиента в основном спекулятивного капитала (так называемых «коротких денег»). Это произошло также из-за недостаточно продуманной государственной банковской политики, а также низких темпов реформирования банковской системы.

Известно, что для развития экономики чрезвычайно важно, чтобы инвестиции в экономику носили долгосрочный характер, т.е. наличие так называемых «длинных денег».

Однако на отечественном банковском рынке достаточно высокие процентные ставки. Это происходит вследствие некорректной политики ЦБ, касающейся высокой ставки рефинансирования. ЦБ предлагает отечественным предприятиям неприемлемые условия кредитования, что обусловило огромное количество заимствований под более низкий процент на зарубежных рынках. Как же происходит формирование процентной ставки коммерческих банков? В табл. 1 представлен принцип формирования кредитной ставки.

Таблица 1

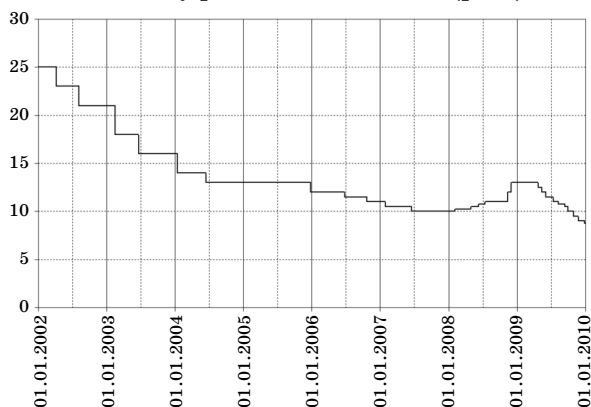
Формирование кредитной ставки коммерческих банков

Процентная ставка	Источник процентной ставки
11–13	Ставка ЦБ
2–3	Операционные издержки
2–3	Маржа банка
3–4	Цена возмещения риска кредитования в кризисных условиях

Источник: [8, с. 55].

Судя по данным табл. 1, кредитные ставки коммерческих банков не могут опуститься ниже 18–23%.

Начиная с 2009 г. Банк России все-таки начал небольшими темпами снижать ставку рефинансирования (рис.).



Ставка рефинансирования ЦБ РФ в 2002–2010 гг. [13]

Последнее обновление ставки рефинансирования произошло 24 февраля 2010 г. Банк России снизил ставку рефинансирования на 0,25 процентного пункта — до 8,5% годовых (уровень 1992 г.). (На 15 февраля 2010 г. официальная годовая инфляция снизилась до 7,6% по сравнению с 13,4% на аналогичную дату минувшего года [15].) Это означает, что кредитные ставки коммерческих банков могут опуститься до 15,5% годовых. В реальности же банки кредитуют под 20% годовых, т.е. их маржа составляет более 10%, хотя ЦБ рекомендует всего 3%.

Российское антикризисное рефинансирование способно решить только текущие проблемы с ликвидностью, но из-за своей краткосрочности оно никак не поможет банкам кредитовать реальную экономику [8, с. 55–56].

Таким образом, недостатки развития банковской системы оказывают негативное воздействие на настоящее и будущее развитие малого и среднего бизнеса в России.

В России кризис обострил проблемы кредитования реально-го сектора. Правительство РФ оказывает поддержку фондовому рынку, курсу рубля, борется за высокие макроэкономические показатели, проводит селективную политику поддержки системообразующих предприятий, рефинансирует долги крупных сырьевых компаний. В результате мелкий и средний бизнес решает свои проблемы «самостоятельно», особенно страдает средний бизнес, так как он не входит в программы поддержек ни крупного, ни мелкого предпринимательства.

В России вынужденный характер носит поддержка банков. Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк являются институтами развития, кредитуют стратегические отрасли, и вливание ликвидности через эти банки оправдано.

На фоне зарубежного, в том числе китайского опыта ясно, что в России государство помогает плохому менеджменту. Основные деньги идут на поддержку крупных корпораций.

Приведем три основных отличия российской от китайской банковской системы. Обе страны активно финансируют реальный сектор экономики, но в различных формах.

1. В Китае банки выступают основным источником инвестиций.
2. Это степень участия государства в банковском секторе экономики.

3. Заключается в стратегии предоставления кредитов. Кредиты отечественных банков с государственным участием не вписаны в российский бюджет. К тому же, кредиты реальному сектору имеют различное значение для экономики двух государств.

КНР осуществляет программу перегруппировки реального сектора, стимулирования и подъема наиболее важных экспортно-ориентированных производственных отраслей и импортозамещающих; активизации дальнейшего развития производственной и транспортной инфраструктуры; поддержки малого и среднего предпринимательства [1, с. 133].

Китай сохранил высокие темпы роста национальной экономики около 9% даже в условиях МФК, при этом Китай увеличил внутреннее потребление, хотя и уменьшился экспорт.

На фондовом рынке Китая, в отличие от российского, не произошло резкого обвала, так как правительство КНР ограничило доступ на внутренний рынок краткосрочного иностранного капитала.

В последние месяцы 2008 г. среднемесячные темпы прироста добавленной стоимости на ведущих промышленных предприятиях уменьшились на 5% по сравнению с первой половиной года, производства электроэнергии — на 1,5%, производства экспортной промышленной продукции — на 6%. К концу года около 30% предприятий сталелитейной промышленности приостановили работу. В стране нарастало число закрывшихся и обанкротившихся предприятий, увеличивалась безработица. Росла инфляция: по потребительским ценам в 2008 г. она составила 6,3%, по ценам производителей — 7,8%, в сырьевом и энергетическом секторе — 12% [4, с. 54–55].

Однако в 2009 г. ситуация стала исправляться. Власти КНР обосновали кардинальное смещение базовых акцентов в экономике: с развития промышленности — на прогресс сферы услуг, с инвестиционного спроса — на спрос потребительский, с расширения экспорта — на удовлетворение потребностей внутреннего рынка [11, р. 12–13].

В результате уже в первом квартале 2009 г. капиталовложения возросли на 30%. Банки выдали кредитов государственным и частным предприятиям почти (95%) столько же, сколько за весь 2008 г. [4, с. 56].

Таким образом, можно утверждать, что на прирост китайского ВВП оказывает первое слагаемое уравнения (1) ($C + I$).

Особенность КНР в том, что значительные льготы были предоставлены не четырем государственным банкам, а мелким и средним коммерческим банкам. Китай не приостановил реформирование национального фондового рынка по мировым стандартам. Китай идет от политики сдерживания инфляции и борьбы с перегревом к многоплановому стимулированию внутреннего спроса, поддержки мелкого и среднего бизнеса как основы китайской экономики. Во время кризиса инновационный мелкий и средний бизнес не понес потерь, а, наоборот, развивается стремительными темпами благодаря сокращению экспортных и других налогов, а также пакету мер по стимулированию жилищного строительства, инфраструктуры села, строительство транспортных объектов и т.д. Эти меры должны обеспечить дополнительный прирост ВВП Китая на 1–1,5%. Это в какой-то степени компенсирует 2% потерь от замедления экспорта (второй составляющей уравнения (1)).

Подход Китая к мировым финансам строится на стремлении обеспечить баланс в трех областях:

- во-первых, между финансовыми инновациями и их регулированием;

- во-вторых, между виртуальной и реальной экономикой;
- в-третьих, между сбережениями и потреблением.

Представим основные различия российской и китайской банковской системы в виде табл. 2.

Таблица 2

**Основные национальные различия банковских секторов
России и Китая**

Различие	Россия	Китай
Цель реформ	Создание рыночных институтов, отличных от институтов плановой экономики	Модернизация экономики
Форма собственности	Банки с государственным участием	Государственные банки
Критерии принятия инвестиционных решений банками	Рентабельность, доходность	Функциональная роль в хозяйстве и значимость для общества
Доля государства в банковском секторе (государство — банки)	50% банковских активов	70% банковских активов
Поведение на рынке	Банки с государственным участием руководствуются критерием прибыльности и рентабельности операции. Государство не вмешивается напрямую в процесс принятия решений	Администрируемые государственные кредиты, выдаваемые специализированными государственными банками, вписанные в государственный бюджет
Важность для промышленного сектора экономики (банки — промышленность)	Легкий доступ крупных предприятий к альтернативным источникам кредитования — кредитам на международных финансовых рынках или проведение IPO, но растущая доля кредитования корпоративной клиентуры	Банки выполняют системообразующую функцию при слабой развитости альтернативных каналов трансформации сбережений в инвестиции
Финансирование инвестиций	Разнообразие каналов финансирования как альтернатива банковских кредитов (федеральные и региональные бюджеты)	Банковские кредиты
Продолжительность финансирования	Краткосрочные и среднесрочные кредиты	Долгосрочные кредиты

Источник: [6, с. 103].

Правительство Китая снизило фискальные выплаты предприятиям (и населению), был введен новый закон о подоходном налоге с предприятий. В России также было облегчено налоговое бремя — налог на прибыль был уменьшен с 24 до 20%.

Однако реальной пользы предприятиям это не принесло. В целом на борьбу с кризисом и расширение внутреннего потребления правительство Китая выделило 4 трлн юаней (около 586 млрд дол.). В рамках оказания помощи развитию малых и средних предприятий из центрального и провинциальных бюджетов было выделено 28,64 млрд юаней на стимулирование их инновационной деятельности, качественное обновление продукции и освоение международных рынков [4, с. 134–135].

Власти КНР подвергли изменению и валютно-финансовую политику государства в пользу реального сектора экономики. С 16 сентября 2008 г. Китайский народный банк четыре раза подряд снижал процентную ставку по вкладам и кредитам (в юанях) и норму отчислений в резервные фонды сбережения для малых и средних финансовых организаций [10, с. 48]. Эта ситуация чем-то напоминает российскую, с одной лишь разницей — маржа китайских банков не составляет 10 и более процентов, как в РФ, так как кредиты выдаются государственными банками (в РФ — банками с государственным участием), которым четко диктуются все условия.

Итак, судя по проведенному анализу, очевидно, что в ближайшей перспективе, Китай справится практически со всеми негативными факторами МФК и с еще более укрепившейся экономикой и более развитой системой малого и среднего бизнеса. Ведь наряду с поддержкой банковской системы, власти КНР оказывают всестороннюю помощь реальному сектору экономики.

В табл. 3 представлены предпринимаемые меры, для поддержки реального сектора экономики. При нынешнем состоянии российской финансовой системы в качестве основного механизма обеспечения подъема инвестиционной активности, продвижения долгосрочных государственных ресурсов в реальный сектор экономики целесообразно использовать Банк Развития [9, с. 32].

Когда российские компании реального сектора экономики не имеют доступа к «длинным» деньгам и испытывают их нехватку при выполнении своих инвестиционных программ, роль Банк Развития особенно возрастает. Основная задача Банк Развития состоит в отборе и финансовой поддержке проектов, являющихся приоритетными для развития экономики, однако не получающих необходимых ресурсов со стороны частного сектора, в том числе из-за своей высокой рискованности, длительного срока окупаемости, сложности необходимых инструментов поддержки и т.д. Капитализация данных банков в основном осуществляется правительством. Они исходят из общегосударственных интересов и

задач социально-экономической политики, получение прибыли не является их основной целью [там же, с. 34].

Таблица 3

Мероприятия по поддержке реального сектора экономики России и Китая

Россия	Китай
Снижение годовой ставки рефинансирования до 8,5%	Снижение годовой ставки рефинансирования до 5,31% [14]
Введение среднесрочных кредитов	Наличие среднесрочных и долгосрочных кредитов
Вливание денежных средств в банки на краткосрочной основе	Банковские кредиты вписаны в госбюджет
Селективная поддержка системообразующих предприятий крупного и среднего бизнеса	Осуществление программы поддержки наиболее важных экспортно-ориентированных и импортозамещающих отраслей экономики
Сокращение численности неэффективных слабокапитализированных банков	Увеличение внутреннего потребления за счет доступного кредитования физических лиц
Выведение с рынка убыточных предприятий мелкого и среднего бизнеса	Ограничение доступа на внутренний рынок краткосрочного иностранного капитала
Введение более жесткого законодательства, связанного с разрешением на открытие новых предприятий (например, по части пожарной безопасности)	Кредитование сферы услуг
Снижение фискальной нагрузки на предприятия	Снижение фискальной нагрузки на предприятия
Выдача кредитов Банком Развития РФ	Вложения в инновации
Рефинансирование долгов крупных сырьевых компаний	Ориентация на получение прибыли от предприятий, находящихся за пределами Китая (так называемой китайской диаспоры за рубежом)

Главный вывод, вытекающий из опыта антикризисной программы Китая, состоит в том, что без опоры на реальную экономику невозможно обеспечить здоровое развитие фондового рынка [3, с. 81].

Таким образом, чтобы вывести экономику из кризиса и обеспечить качественное кредитование реального сектора, Банку России и российскому правительству необходимо предпринять ряд мер:

1. Стимулировать внутренний спрос населения на отечественные товары, обеспечивая низкую процентную ставку по кредитам малым и средним компаниям. Эти компании обеспечат диверсификацию экономики и производство готовых товаров. Следует, как это сделано в КНР, ввести налоговые каникулы для

вновь создаваемых предприятий, обновить производственный фонд, стимулировать приток прямых инвестиций.

2. Предпринять меры по снижению уровня кредитных рисков банков, снижению зависимости от иностранного капитала на основе вовлечения в банковский оборот временно свободных централизованных денежных ресурсов государства.

3. Целесообразно использовать Банки Развития. Банки Развития выдают, как правило, среднесрочные и долгосрочные кредиты с более низкой процентной ставкой гарантируют другим финансовым структурам возврат кредита, имеют свои сферы обслуживания и не составляют конкуренции коммерческим банкам.

Список использованной литературы

1. Карлусов В. Китай: антикризисный потенциал экономики и меры борьбы с мировым кризисом / В. Карлусов // Вопросы экономики. № 6. 2009.

2. Королев И.С. Вызовы для России / И.С. Королев // Мировой кризис: угрозы для России. Материалы совместного заседания Ученого Совета ИМЭМО РАН и ИНСОР. 10 декабря 2008 г. / сост. и науч. ред. С.В. Чебанов. М. : ИМЭМО РАН, 2009.

3. Михеев В.В. Антикризисная программа КНР / В.В. Михеев // Мировой кризис: угрозы для России. Материалы совместного заседания Ученого Совета ИМЭМО РАН и ИНСОР. 10 декабря 2008 г. / сост. и науч. ред. С.В. Чебанов. М. : ИМЭМО РАН, 2009.

4. Михеев В. Мировой кризис как новые возможности для китайской экономики / В. Михеев // Общество и экономика. № 6. 2009. С. 54–56.

5. Навой А.В. Валютная составляющая проблемы формирования инвестиционных ресурсов российской экономики / А.В. Навой // Финансы и кредит. № 43. 2008.

6. Сперанская Т.С. Сравнение российской и китайской модели банковской системы / Т.С. Сперанская // Проблемы прогнозирования. № 2. 2009..

7. Сухарев О.С. Российский кризис: очевидные причины и некоторые уроки / О.С. Сухарев // Бизнес и банки. № 40 (дек.). 2008.

8. Тосунян Г.А. Главная составляющая борьбы с кризисом / Г.А. Тосунян // Банковское дело. № 2. 2009.

9. Турчановский Д. Деятельность банков развития в условиях мирового финансового кризиса / Д. Турчановский // Инвестиции в России. № 6. 2009.

10. Цзин Ц. Развитие китайской экономики и нынешнее положение в условиях мирового финансового кризиса / Ц. Цзин // Вестник УГТУ. № 2. 2009. С. 48.

11. World Bank China Quarterly Update. 2009. June.

12. URL: <http://www.cbr.ru>.

13. URL: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/refinancing_rates.htm.

14. URL: http://www.old.k2kapital.com.flesh_news.flesh_fin.flesh837856.

15. URL: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=343556>.

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И СНИЖЕНИЕ ОБЪЕМОВ ЕГО ТЕНЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, КАК ФАКТОР РЕЗЕРВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

1. Обеспечение стабильного экономического роста в условиях экономического кризиса — является актуальной проблемой, которая требует решение. Кризис поставил в неадекватные условия предпринимательский сектор.

Необходимо отметить специфические экономические факторы, влияющие на деятельность МП, в условиях экономического кризиса:

- резкое сокращение доступа к дополнительным финансовым возможностям и возможностям для инвестирования;
- высокая зависимость малого бизнеса от внутреннего спроса;
- увеличение риска приостановки деятельности и даже распада инфраструктуры поддержки малых предприятий;
- сокращение масштабов деятельности.

В свете выявленных проблем, главной задачей стоящей перед субъектами предпринимательства — это снижение точки безубыточности бизнеса (того количества выпускаемой продукции, ниже которого бизнес терпит убытки). Основными направлениями решения поставленной задачи является: снижение затрат, повышение наценки, снижение кредитного плеча, вывод из контура управления непрофильных активов.

Предлагаемые меры касаются микроуровня, т.е. отдельных предприятий. Для решения данной проблемы на макроуровне необходим другой подход.

Одним из факторов резерва роста экономического потенциала является снижение доли теневой деятельности малого предпринимательства (далее МП). При определенных экономических условиях теневая экономика превращается в один из доминирующих, системообразующих секторов экономических отношений, который определяет направленность развития всей социально-экономической системы и при этом создает условия для своего функционирования и это в полной мере касается деятельности субъектов МП.

Необходимо отметить, что на сегодняшнем этапе развития Российского предпринимательства, деятельность субъектов МП

и участников неформального сектора окончательно сформировалась как многоуровневая система межхозяйственных связей, объединяющая официальный — учитываемый (правовой) и теневой (внеправовой) сектора экономики.

Проблема экономических последствий теневой экономической деятельности малых предприятий, характеризующихся величиной теневых издержек, а также недополученных бюджетами всех уровней налогов столь остра, что анализ ее причин и поиска путей по ее решению, является сегодня одной из важнейших задач.

Причинами теневой деятельности МП являются неадекватные экономические условия в виде высоких налогов, недобросовестной конкуренции, отсутствием доступа к ресурсам, незащищенностью собственности, отсутствием имущественной поддержки.

Теневая экономика субъектов малого предпринимательства представляет собой совокупность экономических отношений, является полностью или частично неправовой, неучитываемой и неконтролируемой, осуществляется субъектами предпринимательской деятельности и физическими лицами, с целью получения предпринимательского дохода и выполняющая двойственную роль: позитивную — сглаживание отрицательных условий по развитию бизнеса; негативную — антисоциальное перераспределение доходов общества и уменьшение его благосостояния, снижение эффективности системы управления экономикой.

По результатам проведенных исследований выяснено, что налоговая нагрузка не является основной причиной, по которой субъекты МП осуществляют свою деятельность в теневом секторе. Опросы среди представителей малого бизнеса показали, что основными причинами их теневой деятельности, являются административные барьеры, отсутствие имущественной и ресурсной поддержки, а причину «высокие налоги» предприниматели ставят на последнее место (табл. 1)¹.

В нынешней кризисной ситуации теневая экономика МП имеет тенденцию к своему увеличению.

2. Методом опроса, анкетирования и экспертной оценки исследована практическая деятельность МП в теневом секторе экономики, что позволило определить объем, структуру теневого оборота (дохода) и структуру расходования этих средств (рис. 1). Процесс исследования издержек в теневом обороте вызвал необходимость ввести понятия:

¹ Исследования проведены в 2008–2009 гг. по Иркутской области, Забайкальскому краю, Республике Бурятия. Обследовано 246 респондентов.

– теневые издержки потребления — используются на поддержку материальной составляющей бизнеса;

– теневые издержки доступа — издержки, связанные с правом осуществления деятельности в теневом секторе экономики — доступом к ресурсам, защитой прав собственности, заключением и обслуживанием деловых отношений, при этом они связаны не с платой за ресурсы, а с платой за получение права на их использование. Теневые издержки доступа эквивалентны сумме коррупционных издержек, издержек защиты и издержек теневой конкуренции.

Таблица 1

Основные причины теневой деятельности с точки зрения субъектов МП (по значимости причины)

Причины	Значимость причины
Административные барьеры	1
Отсутствие доступа к ресурсам	3
Недобросовестная конкуренция	5
Высокие налоги	6
Незащищенность собственности	4
Отсутствие имущественной поддержки	2



Рис. 1. Структура расходов теневого оборота субъектов МП

Уточнены термины «коррупционные издержки»; «издержки теневой конкуренции»; «издержки защиты»:

1. Коррупционные издержки — неофициальная оплата не-правовой услуги работника негосударственного предприятия, чиновника государственного предприятия, производимая заинтересованным лицом при положительном решении его вопросов, которые непосредственно влияют на повышение эффективности деятельности заинтересованного лица или скрывают имеющиеся правовые нарушения.

2. Издержки теневой конкуренции — доля денежного «дохода» руководителей и работников организации, предприятий, чиновников государственных организаций и учреждений, получаемого ими от заинтересованного лица, при совершении коммерческих сделок, производимых в ущерб предприятию, организации, учреждению.

3. Издержки защиты — оплата лицу или группе лиц, выполняющих функции защиты от неправомерных посягательств на собственность или на часть денежных доходов другого лица, группы лиц, предприятия. Ими может быть представитель криминальных группировок, работники правоохранительных органов, спецслужб, государственные чиновники.

При осуществлении предпринимательской деятельности субъекты сектора МП выдерживают определенную финансовую нагрузку, которая эквивалентна оплаченной цене доступа равной сумме оплаченных налогов и различных платежей за право заниматься бизнесом (цена входа) и теневым издержкам доступа. При учете всей суммы издержек, которые являются неадекватной нагрузкой при осуществлении деятельности в официальном и теневом секторах экономики, необходимо ввести понятие «полная цена доступа», эквивалентная сумме начисленных налогов, цене входа и теневым издержкам доступа (рис. 2).

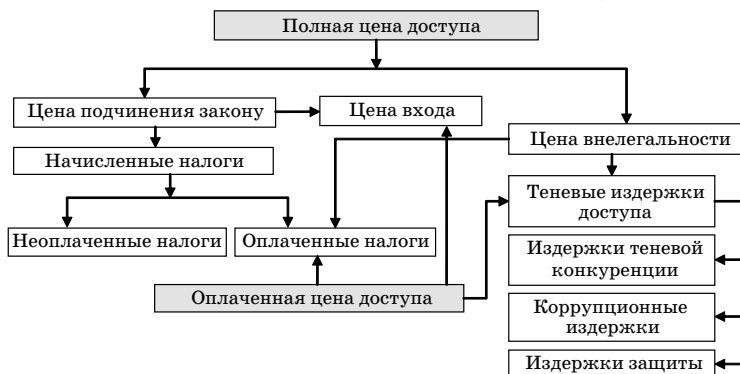


Рис. 2. Структура полной и оплаченной цены доступа

На основании предложенной структуры теневого оборота субъектов МП проведен его сравнительный анализ, основанный на собственных исследованиях за 2008–2009 гг. и исследованиях О. Шестоперова [1]. Полученные результаты во многом идентичны, хотя показатели используемые О. Шестоперовым были по-

лучены в 1999–2002 гг. Это подтверждает тот факт, что теневая составляющая в оборотах малых предприятий и издержки функционирования в теневом секторе экономики остаются на прежнем уровне (табл. 2).

Таблица 2

Сравнительный анализ оборота субъектов МП и издержек функционирования в теневом секторе экономики РФ

Показатель	Показатели автора		Показатели О. Шестоперова	
	%	млрд р.	%	млрд р.
Общий оборот:		21 656,5		21 037,7
Учитываемый	100	15 468,9	100	15 468,9
Теневой (сумма скрытого и фиктивного)	40	6 187,6	36*	5 568,8
Издержки функционирования в теневом секторе экономики**	100	6 187,6	100	5 568,8
Теневые издержки потребления	86	5 321,4	80	4 455,0
Теневые издержки доступа	15	928,1	20	1 113,6

* Оценка теневого оборота 31–42%, принимаем средний результат 36%.

** Издержки функционирования в теневом секторе экономики равны теневому обороту.

Расчеты показывают большую величину: теневых издержек потребления — 5 321,4 млрд р. и теневых издержек доступа — 928,1 млрд р. Это те финансовые ресурсы, которые полностью выведены из официального оборота.

3. Анализ теневой деятельности МП показывает, что необходим поиск таких экономических решений, которые будут способствовать сбалансированию интересов государства и других субъектов экономических отношений: предпринимателей и физических лиц, в том числе в аспекте оплаченной цены доступа (см. рис. 2). Одним из путей является снижение издержек функционирования субъектов МП в официальном секторе экономики — уменьшение налоговой нагрузки. Для решения поставленной задачи, необходимо рассчитать суммы оплаченных и не оплаченных налогов, размеры теневых издержек, что является трудноразрешимой проблемой.

Возможности оценки масштабов теневой экономики достаточно ограничены в силу самого характера этого явления, предполагающего сокрытие от учета, контроля и регистрации. Современными учеными проанализированы, дополнены и разработаны многочисленные методы измерения теневой экономики, среди них можно отметить работы М.И. Николаева и А.Ю. Шевякова,

В.В. Попова, А. Пономаренко. В исследованиях А. Яковлева и О. Воронцовой рассматриваются методические подходы на микроуровне, используя косвенные и прямые методы в выявление «неучтенного наличного оборота».

При проведении нами анализа масштабов теневой деятельности субъектов малого предпринимательства мы используем метод экономического анализа — специальных расчетных показателей, с использованием дополнительных показателей, полученных в наших исследованиях и данных органов статистики. В качестве специальных расчетных показателей, полученных органами статистики в ходе выборочных исследований деятельности малых и средних предприятий, применялись аналитические показатели: рентабельность; сальдированный финансовый результат¹ (табл. 3)².

Расчет проводим по предлагаемой нами методике, при этом рентабельность принимаем $R_r = 8\%$, ориентируясь на рентабельность средних предприятий 13,2% — за 2006 г., и 13,1 — за 2007 г. (см. табл. 3), аргументируя это тем, что только в этом случае у предприятий малого бизнеса, при небольших оборотах, существует реальная возможность неубыточной деятельности. Расчеты позволили выявить суммы недополученных и уплаченных налогов (начисленные налоги) 1 328,77 млрд р. за 2006 г. и 1 923,1 млрд р. за 2007 г., что является величиной издержек, которую должны были бы заплатить предприниматели, осуществляя свою деятельность в официальном секторе (учитываемая деятельность). При этом оплаченная цена доступа равна 1 270,4 млрд р. за 2006 г. и 1 762,4 млрд р. за 2007 г., что практически эквивалентно сумме начисленных налогов.

Для более глубокого анализа издержек функционирования при различных экономических условиях деятельности: налоговых ставках и уровне теневой составляющей деятельности МП, был проведен расчет двух дополнительных вариантов:

¹ Финансовый результат, выявленный на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организаций, представляет собой сумму прибыли от продажи товаров, продукции (работ, услуг), основных средств, иного имущества организаций и доходов от прочих операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Данные по сальдированному финансовому результату (прибыль минус убыток) приводятся по кругу малых предприятий в фактически действовавших ценах, структуре и методологии соответствующих лет. Данные приведены по малым предприятиям (без малых предприятий, перешедших на упрощенную систему налогообложения), представившим бухгалтерскую отчетность

² Малое предпринимательство в России 2007 г.

1 (основной вариант) расчет по реально существующим показателям; 2 (предлагаемый вариант) расчет по предлагаемым автором показателям, при которых создаются адекватные экономические условия, исходя из предлагаемого уровня налоговых ставок и платежей: при изменении ставки налога на прибыль с 20 до 10%, ЕСН с 26 до 23%, налога на доходы при применении упрощенной системе налогообложения (доходы минус расходы) — с 15 до 5%, налог на доходы при применении упрощенной системе налогообложения — с 6 до 3%, налога на доходы физических лиц (НДФЛ) — с 13 до 5%, единого социального налога (ЕСН) — с 26 до 21%, страховых взносов на обязательное пенсионное страхование — с 14 до 10%.

Таблица 3

Основные экономические и финансовые показатели деятельности МП и ИПБОЮЛ, используемые при расчете издержек

Показатель	Обозначения	Год	
		2006	2007
Численность МП, тыс.	N	1 032,0	1 137,4
Общий (учитываемый) оборот МП, млрд р.	Y_u	12 099,2	15 468,9
Численность МП, принявших участие в выборочном обследовании (учете), тыс.	N_o	543,176	543,176
Рентабельность обследованных МП по отгруженной продукции, оказанным услугам, %	R_o	2,2	2,8
Рентабельность обследованных средних и крупных предприятий по отгруженной продукции, оказанным услугам, %	R_{cp}	13,2	13,1
Прибыль обследованных МП, млрд р.	P_o	714,2	1 093,5
Сальдированный финансовый результат обследованных МП, млрд р.	F_o	513,385	934,346
Среднесписочная численность работников, тыс. чел.*	A	8 582,8	10 157,3
Количество рабочих мест у ИПБОЮЛ (основная работа по найму и не по найму), тыс.	A_m	10 104,0	10 618

* Без внешних совместителей.

При сравнении с основным вариантом, характеризующий сегодняшнюю официальную и теневую деятельность предпринимателя, во втором варианте выгоду получает государство — увеличение доходов с 544,3 до 1 034,6 млрд р. т.е. в 1,9 раза. Сумма теневых издержек снижается с 726,0 до 121,0 млрд р., — на 605,0 млрд р., а оплаченная цена доступа снижается на 114,8 млрд р. — за 2006 г. Соответственно за 2007 г. — увеличение доходов с 834,2 до 1 446,9 млрд р. т.е. в 1,7 раза. При этом сумма теневых издержек снижается с 928,2 до 154,9 млрд

р., — на 773,3 млрд р., а оплаченная цена доступа снижается на 160,6 млрд р. 2007 г (табл. 4).

Таблица 4

Сравнительный анализ издержек функционирования субъектов МП при различных экономических условиях за 2006 и 2007 гг.

Показатель	Основной вариант		Предлагаемый вариант		Сравнение результатов	
	2006 г.	2007 г.	2006 г.	2007 г.	2006 г.	2007 г.
Теневые издержки доступа, млрд р.	726,0	928,2	121,0	154,9	-605,0	-773,3
Полученные (уплаченные) налоги и платежи по зарплате МП и ИПБОЮЛ, млрд р.	398,0	542,3	507,6	622,9	+109,6	+80,6
Полученный (уплаченный) налог от учитываемого финрезультата, млрд р.	146,4	291,9	527,0	824,0	+380,6	+532,1
Доходы государства, млрд р.	544,3	834,2	1 034,6	1 446,9	+ 490,3	+ 612,7
Оплаченная цена доступа, млрд р.	1 270,4	1 762,4	1 155,6	1 601,8	-114,8	-160,6

Данный расчет подтверждает, что предлагаемый нами уровень налоговых ставок и взносов и является теми экономическими условиями, способствующими эффективной деятельности МП в официально-учитываемом секторе экономики, что позволит снизить уровень теневой деятельности сектора МП до 10%.

Снижение налога на доходы физических лиц (НДФЛ) и страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, учитывает тот факт, что оно коснется только работников сектора малого предпринимательства, не более 20 млн чел. денежные доходы которых является практически вся скрытая, что соответственно ведет к не уплате этих налогов и платежей. НДФЛ и страховые взносы на обязательное пенсионное страхование работников средних и больших предприятий, корпораций и бюджетных организаций выплачивается в полном объеме, т.е. предлагаемые нами снижение налоговых нагрузок для субъектов МП не повлияет негативно на уровень социальной защищенности населения нашей страны.

4. Способы государственного воздействия на теневую деятельность субъектов малого предпринимательства занимают важное место в структуре механизма хозяйственного регулирования, поскольку через него сдерживается действие негативных факторов

и предотвращается перетекание ресурсов из реального сектора в нелегальное производство, нейтрализуются предпринимательские и финансовые риски, усиливается контроль за данным рода явлениями со стороны государства и общества. Исходя из этого предлагается система целей и задач государственной концепции противодействия теневым экономическим отношениям (рис. 3).

Главная цель: создание высокоэффективного механизма государственного противодействия теневой деятельности субъектов малого предпринимательства		
Подцели	Задачи	Уровни управления
Осознание стратегической значимости и выгод от снижения уровня теневой экономики государственными органами управления всех уровней, бизнес-сообществом, населением	Придание противодействию теневой экономики приоритетности в системе социально-экономического развития России	Макроуровень
	Проведение широкой идеологической и просветительской кампании для разъяснения стратегической значимости и выгод от снижения уровня теневой экономики	Макроуровень Мезоуровень
Эффективное развитие малого и среднего предпринимательства. Создание среднего класса	Стратегическое долгосрочное и среднесрочное планирование развития малого и среднего предпринимательства	Макроуровень Мезоуровень
	Дальнейшее совершенствование нормативно-правовой базы регулирования сектора малого и среднего предпринимательства	
	Увеличение бюджетных расходов на развитие малого и среднего предпринимательства	
	Определение перспективных направлений развития малого и среднего предпринимательства с учетом имеющейся потребности определяемой социально-экономическим развитием России	
Повышение эффективности противодействия коррупции	Совершенствование нормативно-правовой базы борьбы с коррупцией	Макроуровень Мезоуровень
	Усиление уголовной ответственности за коррупционные сделки, с полной конфискацией имущества	
	Усиление финансовой ответственности за коррупционные действия: сумма наказания должна в 3–5 раз превышать сумму ожидаемого дохода от коррупционной сделки	Мезоуровень
	Усиление контроля за доходами чиновников и их родственников	
Поддержка научно-исследовательской работы по проблеме теневой экономики в секторе малого бизнеса	Увеличение финансирования исследований по проблемам теневой экономики и теневых отношений в предпринимательстве	Макроуровень
	Разработка и внедрение новых методик оценки теневой экономики и теневого оборота субъектов малого и среднего предпринимательства	Макроуровень Мезоуровень

Рис. 3. Система целей и задач государственной концепции противодействия теневой деятельности субъектов малого предпринимательства

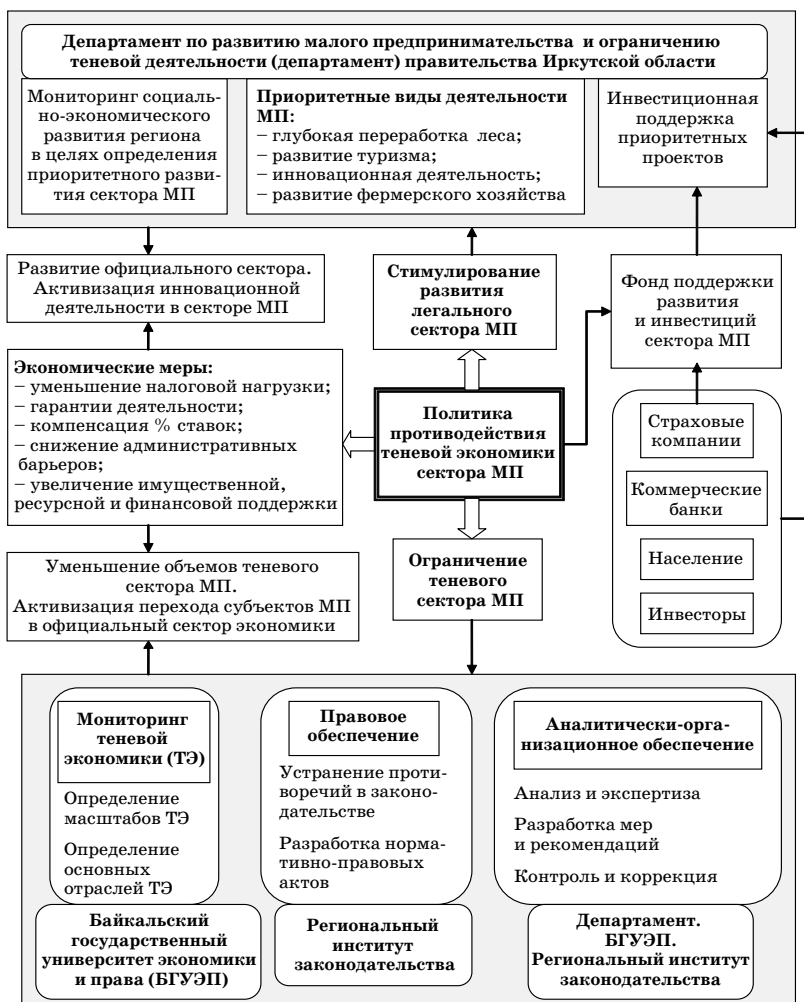


Рис. 4. Структура организационно-экономического механизма противодействия теневой экономике сектора МП на примере Иркутской области

Главной целью государственной политики в противодействии теневой экономике в России на всех уровнях является создание высокоэффективного механизма противодействия, обеспечивающего широкие возможности участия всех заинтересованных лиц: правоохранительных органов, органов государственного управле-

ния всех уровней, общественных и политических организаций, объединений и партий.

На основе проведенных исследований предлагается структура организационно-экономического механизма противодействия теневой экономике сектора МП на примере Иркутской области. В качестве основной цели функционирования данной системы выступает формирование политики противодействия теневой деятельности субъектов МП, с одной стороны и стимулирование развития официального сектора МП, с другой (рис. 4).

Реализация механизма противодействия теневой деятельности сектора МП с учетом предлагаемого снижения налоговой нагрузки позволит через развитие сектора МП диверсифицировать структуру экономики, усилить социальную защищенность населения и в целом приведет к росту экономики в регионе.

Государственное воздействие на теневую экономику должно принять форму комплексной программы государственной политики, рассчитанной на длительную перспективу. Эта тема приобретает еще большую актуальность если учесть, что в стране формируется новая политическая обстановка, повышается экономическая роль государства и его ответственность перед гражданами России.

Список использованной литературы

1. Чепуренко А.Ю. Малый бизнес в рыночной среде / А.Ю. Чепуренко. М. : Изд. дом Междунар. ун-та в Москве, 2006.
2. Оценка доли теневого оборота в малом предпринимательстве в 2002–2006 гг. / С. Мигин, О. Шестоперов, А. Шеховцов, О. Щетинин; науч. рук. Е. Ясин [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nisse.ru/work/experts/>.
3. Бокун Н. Проблемы статистической оценки теневой экономики / Н. Бокун, И. Кулибаба // Вопросы статистики. 1997. № 7. С. 11–19.
4. Буров В.Ю. Теневая деятельность средних и малых предприятий / В.Ю. Буров // ЭКО. 2008. № 4. С. 67–74.
5. Буров В.Ю. Определение количественных показателей характеризующих последствия теневой деятельности субъектов малого предпринимательства / В.Ю. Буров // Сб. науч. тр. / под ред. В.И. Самарухи. Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2009. С. 58–65.
6. Латов Ю.В. Теневая экономика: учеб. пособие для вузов / Ю.В. Латов, С.Н. Ковалев ; под ред. В.Я. Кикотя, Г.М. Казиахмедова. М. : Норма, 2006. 336 с.
7. Николаева М.И. Теневая экономика: методы анализа и оценки / М.И. Николаева, А.Ю. Шевяков. М. : Экономика и математические методы, 1990. Т. 26.
8. Попов В.В. Методы измерения теневой экономики и их использование в постсоветской России / В.В. Попов // Экономическая теория преступлений и наказаний. Теневая экономика в советском и постсоветском обществах / под ред. Л.М. Тимофеева, Ю.В. Латова. М., 2002. Вып. 4/2.

Т.В. Колесникова
*преподаватель-ассистент кафедры страхования
и управления рисками БГУЭП, г. Иркутск*

АНАЛИЗ РЫНКА АВТОСТРАХОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ США И СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Под влиянием неблагоприятных экономических факторов отрасль страхования иного, чем жизнь (сектор non-life) в целом остается устойчивой. Это означает, что страховые компании сегодня продолжают заключать договоры страхования, осуществлять страховые выплаты и разрабатывать новые страховые продукты для защиты имущества и бизнеса.

Обратимся к исследованию рынка автострахования, занимающего во многих странах большую долю в совокупной премии в секторе non-life, и определим основные проблемы в его функционировании под влиянием мирового финансового кризиса.

Рынок имущественного страхования в США разделен на два сектора: индивидуальные и коммерческие линии. Индивидуальные линии включают страхование физических лиц, основную долю в которых занимает автострахование и страхование жилья. Коммерческие линии представлены страховыми продуктами для различных видов коммерческой деятельности.

Автострахование в США включает в себя страхование автомобиля (повреждение или кража), страхование автогражданской ответственности и медицинское страхование (расходы на лечение травм, реабилитацию, а иногда потерю заработной платы и расходов на похороны). У покупателей имеется возможность выбрать до шести вариантов страхования:

- страхование ответственности за причинение вреда жизни и здоровью третьим лицам;
- медицинское страхование водителя и пассажиров транспортного средства;
- страхование ответственности за имущественный ущерб третьим лицам;
- страхование автомобиля на случай столкновения;
- полное страхование автомобиля (кража, стихийные бедствия);
- страхование на случай, если автомобилист не застрахован или имеет недостаточное страховое покрытие.

В 2008 г. сбор премий в частном секторе автострахования составил 36% совокупной премии по имущественному страхованию

и 73% сборов в личном страховании. Лидерами являются State Farm, Allstate, Berkshire Hathaway, Progressive и Zurich, на долю которых приходится 49% собранных страховых премий в 2008 г.

Доля коммерческих линий в совокупной премии по рынку имущественного страхования составила в 2008 г. 5,4%. При этом отмечаются тенденции к ее снижению в сравнении с предыдущими годами. Лидерами в автостраховании юридических лиц по сбору премий по итогам 2008 г. являются Travelers, Liberty Mutual Insurance, Zurich, Progressive и American International, доля в совокупной премии которых в данном сегменте составила 33% [4, р. 7].

С 2003 г. и в течение последующих пяти лет на рынке автострахования физических лиц наблюдался рост прибыли. Влияние финансового кризиса привело к постепенному ухудшению результатов деятельности страховщиков и высокой вероятности получения убытка в 2009 г. По итогам третьего квартала 2009 г. сбор премий в автостраховании увеличился приблизительно на 4,5% в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года [1, р. 7].

Автострахование — это один из крупных сегментов европейского страхового рынка. Основными лидерами в данной сфере являются Италия, Германия, Франция, Великобритания и Испания.

Количество компаний представленных на сегменте автострахования снизилось с 1 385 в 2002 г. до 1 100 в 2007 г. [3, р. 134].

На европейском рынке отмечен низкий прирост страховых премий, начиная с 2006 г. При этом 11 стран в 2008 г. показали отрицательные результаты — Дания, Ирландия, Португалия, Швеция, Италия, Германия, Испания, Нидерланды, Австрия, Венгрия и Швейцария. Самые высокие темпы роста были зафиксированы в восточноевропейских странах, страховые рынки которых менее зрелые, — это Кипр, Румыния, Литва, Польша, Латвия.

Общий сбор страховых премий в 2008 г. снизился со 130 млрд евро до 127 млрд евро. Эта тенденция объясняется падением продаж в автопромышленности, снижением уровня доходов граждан и жестким соревнованием между страховщиками.

Страхование автомобиля является добровольным и составляет наименьшую долю в общей премии по сегменту на страховом рынке стран ЕС. В 2008 г. прирост страховых премий составил 1,6% против 3,8% в 2007 г. Основной причиной стало снижение продаж новых автомобилей.

Обратимся к страхованию автогражданской ответственности, при этом стоит отметить, что не во всех странах эта услуга доступ-

на как отдельный страховой продукт. В Великобритании и Ирландии автострахование является комплексной услугой. Поэтому исследование данного сектора основано на доступных данных стран, которые представляют более 80% рынка автострахования в европейской экономической зоне.

Снижение премий в 2008 г. по страхованию автогражданской ответственности составило 1,4% к предыдущему году. Это уменьшение было самым высоким за последнее десятилетие. Наибольшее снижение в данном секторе отмечено в Швеции, Португалии, Дании и Испании. Восточноевропейские страны, которые по показателям в скором времени достигнут западные страны, зафиксировали по итогам 2008 г. более высокие темпы роста.

Страховые выплаты по страхованию автогражданской ответственности на европейском рынке в 2008 г. показали прирост на 0,3%. Однако в сравнении с тенденциями предыдущих лет можно сказать, что частота случаев снижается. По прогнозам экспертов страховые премии в данном секторе упадут по итогам 2009 г., например, в Эстонии на 10% по причине снижения страховых тарифов.

Согласно пятой Директиве (2005/14/WE) в области автострахования с 11 июня 2012 г. в странах ЕС будут увеличены в два раза лимиты ответственности по страхованию автогражданской ответственности. В частности в Эстонии, Италии, Польше, Словакии будет повышен размер страховых выплат при имущественном ущербе с 0,5 млн евро до 1 млн евро и при причинении вреда жизни и здоровью третьим лицам с 2,5 млн евро до 5 млн евро.

На страховом рынке Германии в секторе автострахования, как ожидается, в 2009 г. продолжится падение страховых взносов и рост страховых выплат. По предварительным данным убыток по итогам года составит 600 млн евро.

За последние 14 лет автострахование в секторе физических лиц в Великобритании было нерентабельным для страховщиков. Причинами этого послужили высокий уровень страховых выплат и жесткая конкуренция за долю на рынке. Поэтому страховые компании для завоевания клиента расширили страховое покрытие, предложили дополнительные услуги и более выгодные условия договора (например, не использовать бонус-малус к водителям, у которых незначительное количество страховых случаев). Эти методы совершенствования страховых продуктов позволили страховщикам достичь хороших финансовых результатов до июня 2007 г. Однако под влиянием финансового кризиса отмечено сни-

жение сбора страховых премий, что, несомненно, требует от страховых компаний совершенствования их деятельности в будущем. По данным мониторинга 2008 г. потребители всех возрастов и категорий доходов процитировали цену как главный фактор выбора страховой компании [5, р. 3].

По прогнозам экспертов компании Datamonitor к 2013 г. доходы в сегменте автострахования на британском страховом рынке составят 12,5 млрд фунтов стерлингов. В период с 2009 по 2013 гг. прирост будет в среднем на уровне 6,2%. Основной причиной этого станет увеличение страховых тарифов.

Мировой рынок автострахования по результатам 2008 г. увеличил сбор страховых премий на 1% и составил 478,7 млрд дол. В 2013 г. по предварительным данным страховые премии составят 537,8 млрд дол., и прогнозируемый рост в соотношении с 2008 г. будет на уровне 12,3% [2, р. 126].

Подводя итог, отметим ключевые проблемы на мировом рынке автострахования в условиях финансового кризиса:

- страховые компании, работающие в данном секторе рынка особенно восприимчивы к макроэкономическим тенденциям;
- экономический кризис создает дополнительную неуверенность в обществе и способствует развитию мошенничества;
- потребитель стал более чувствителен к цене.

Список использованной литературы

1. Auto insurance: market overview. Fitch Ratings, 2009. Oct.
2. Motor insurance: global industry guide. Datamonitor, 2009. Nov.
3. The European motor insurance market // CEA Statistics. 2010. № 38. Feb.
4. The insurance topic. Auto insurance. Insurance Information Institute, 2010.
5. UK private motor insurance market: premium rate inflation to boost GWP // Datamonitor. News, 2009. July.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА КАПИТАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Одним из последствий мирового финансового кризиса стало значительное обесценение финансовых активов и, в первую очередь, акций. Российский фондовый рынок подвергся наиболее сильному падению, которое не восстановлено до сих пор. Падение биржевых котировок акций напрямую отразилось на капитализации компаний, т.е. на их рыночной стоимости. На рис. 1 видно, что за период с августа по декабрь 2008 г., т.е. за 5 месяцев, капитализация российских компаний упала более чем в 4 раза. За прошедший 2009 г. компании восстановили менее половины этого падения. А поскольку акции являются активом, в который вкладывают свои деньги не только финансовые институты, но и предприятия реального сектора и граждане, то такое обесценение привело к снижению богатства всех этих групп лиц.



Рис. 1. Динамика суммарной капитализации компаний, акции которых обращаются на Фондовой бирже РТС, млн дол.

Следует также заметить, что российские биржи явились лидерами падения капитализации среди мировых фондовых бирж, о чем свидетельствуют данные табл. 1.

В то же время «Стратегией развития финансового рынка РФ на период до 2020 года» предусматривается создание в стране «Мирового финансового центра», что должно проявиться в увеличении числа публичных компаний с обращающимися на бирже акциями, в размещении акций иностранных компаний на российских биржах, в расширении круга инвесторов на фондовом рынке.

На наш взгляд, достижение этой цели невозможно без понимания механизмов, влияющих на изменение капитализации российских компаний в настоящее время, и их совершенствования с целью недопущения потрясений, подобных произошедшему в 2008 г.

Таблица 1

***Динамика капитализации российских и зарубежных бирж
в 2007–2008 гг.***

Биржа	Капитализация, млрд дол.		Изменение, %
	2007	2008	
Tokyo SE Group (Япония)	4 330,9	3 115,8	–28,06%
NASDAQ OMX (США)	4 013,7	2 396,3	–40,30%
NYSE Euronext (US) (США)	15 650,8	9 208,9	–41,16%
Deutsche Börse (Германия)	2 105,2	1 110,6	–47,25%
Hong Kong Exchanges (Китай)	2 654,4	1 328,8	–49,94%
Borsa Italiana (Италия)	1 072,5	522,1	–51,32%
London SE (Великобритания)	3 851,7	1 868,2	–51,50%
TSX Group (Канада)	2 186,6	1 033,4	–52,74%
BM&FBOVESPA (Бразилия)	1 369,7	592,0	–56,78%
National Stock Exchange India (Индия)	1 660,1	600,3	–63,84%
PTC	1 334,2	374,7	–71,92%
MMBB	1 221,5	337,1	–72,40%

Рассчитано автором на основе [10].

Российский рынок акций характеризуется небольшими объемами торгов, сильно выраженной концентрацией капитализации среди нескольких крупнейших компаний, малой долей акций, выпущенных в свободное обращение. Как отмечается в работе К.С. Царихина [7], вследствие этих особенностей российский фондовый рынок чрезмерно подвержен воздействию спекулянтов. Это значит, что котировки акций компаний, обращающихся на российских биржах, зависят в первую очередь не от производственных показателей компаний, а от действий крупных спекулянтов, которые своими действиями задают направление изменения капитализации компаний. Это подтверждается множеством фактов, свершившихся в период кризиса.

В первой половине 2008 г. в Россию были вложены 46,3 млрд дол. иностранных инвестиций. При этом лишь 11 млрд дол. были направлены в реальный сектор, а остальные — на фондовый рынок. Основная часть этих денег происходила из оффшорных зон — Кипра, Виргинских островов, Нидерландов, Люксембурга и Швейцарии. Вывод этих денег 25 июля, 8 и 26 августа стал «спусковым крючком» падения рынка акций [3, с. 13].

Глядя на рис. 1 можно отметить, что как раз с июля и началось резкое падение рыночной стоимости компаний.

Та же причина снижения стоимости российских компаний называется в работе Я.Н. Дубенецкого: «до 75% обращающихся на нем (рынке акций — Д.А.) средств принадлежали нерезидентам, и вывод ими ресурсов для своих «домашних» потребностей, естественно, и потряс до основания рынок» [2, с. 42].

Дальнейшее падение капитализации компаний было связано с выстроенной на фондовом рынке «пирамидой РЕПО». Сделка РЕПО (от английского repurchase agreement) представляет собой сделку, состоящую из двух частей. В первой части сделки владелец ценных бумаг продает их банку с обязательством последующей обратной покупки в том же количестве, через определенный срок по заранее определенной цене. Во второй части сделки происходит исполнение принятого обязательства [4].

В 2006–2007 гг. на волне роста рыночных котировок акций большинства российских компаний биржевые игроки стали широко применять операции РЕПО для повышения доходности. Данные о доле операций РЕПО в объеме торгов акциями приведены в табл. 2.

Таблица 2

Доля сделок РЕПО в общем объеме торгов акциями на ММВБ, млрд р.

Показатель	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Оборот торгов на ММВБ	2 144,8	3 125,3	4 026,6	14 864,6	30 947,3	33 727,8
В том числе сделки РЕПО	385,3	612,7	745,3	3 796,8	15 620,0	21 181,2
Доля сделок РЕПО, %	18,0	19,6	18,5	25,5	50,5	62,8

Составлено на основании отчетности ММВБ.

Сделки РЕПО на растущем рынке выгодны для обеих сторон. На российском рынке они происходили по следующей схеме. Финансовая компания на собственные деньги покупает акции, затем они продаются в первой части сделки РЕПО. На вырученные деньги покупаются новые акции, снова продаются по РЕПО и так далее. Пирамиды РЕПО строятся на различии сроков исполнения обязательств по выкупу ценных бумаг, в результате чего финансовая компания, при растущем рынке, всегда имеет возможность выкупить акции обратно [1].

Вывод иностранного капитала с фондового рынка явился причиной начального снижения котировок на фондовом рынке и, как

следствие, капитализации публичных компаний. Снижение котировок акций привело к тому, что финансовые компании, продавшие акции по сделке РЕПО должны исполнять обязательство по обратному выкупу с убытком для себя. А поскольку операции РЕПО выстраивались по пирамидальному принципу, то такие убытки могли возрастать в разы. Продавцы акций по РЕПО стали отказываться от исполнения взятых на себя обязательств. В свою очередь, банк, покупающий акции в первой части сделки, для предотвращения собственных убытков из-за неисполнения обязательств контрагентом, продает находящиеся в залоге акции. Массовые продажи акций из-за неисполнения обязательств по сделкам РЕПО и стали второй причиной падения рыночной стоимости акций на бирже и капитализации компаний. На 18 сентября 2008 г. объем неисполненных обязательств по сделкам РЕПО составил 60 млрд р. [6].

Среди десяти российских компаний с наибольшей капитализацией шесть относятся к нефтегазовой отрасли. К причинам снижения капитализации этих компаний можно отнести падение мировых цен на нефть во второй половине 2008 г.

Падение мировых цен на нефть привело к ухудшению перспектив роста компаний нефтегазового сектора, что напрямую отразилось на их капитализации. А поскольку суммарная капитализация шести компаний нефтегазовой отрасли составляет около половины суммарной капитализации всех компаний, чьи акции обращаются на фондовых биржах РТС и ММВБ, то этим можно объяснить наличие сильной взаимосвязи между ценами на нефть и капитализацией российских компаний. Коэффициент корреляции для этих двух показателей составляет 0,96.

Таким образом, основной причиной, повлиявшей на снижение капитализации российских компаний, стал спекулятивный характер роста их стоимости на фондовых биржах. Для защиты капитализации российских компаний от влияния спекулятивного фактора, должны быть приняты меры по совершенствованию механизма повышения капитализации компаний с ориентацией его на материальное обеспечение стоимости. Такие механизмы не только смогут позволить защитить капитализацию компаний от снижения, но и защитить собственников компаний от обесценения их богатства.

Варианты механизма роста капитализации компаний за счет производства материальных ценностей предлагаются, в частности, в работах С.В. Попова [5] и С.Б. Чернышева [8; 9]. Их основная идея базируется на принципе, сформулированном еще в 1896 г.

Ирвингом Фишером: «Стоимость капитального актива равняется приведенной стоимости всех поступлений денежных потоков, порожденных этим активом». Иными словами, стоимость компании должна находиться в прямой зависимости от того, способна ли она производить новую (добавленную) стоимость в экономике.

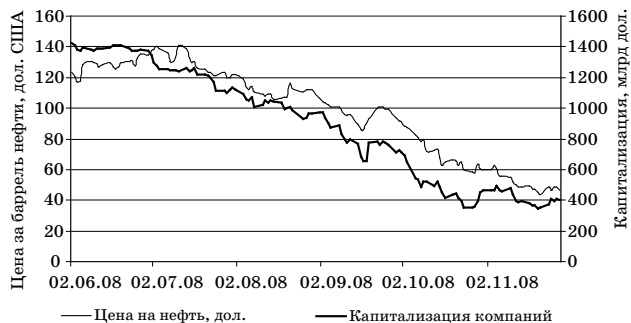


Рис. 2. Связь суммарной капитализации компаний и цены на нефть

При этом следует помнить сформулированное еще Марксом утверждение, что стоимостью обладает не любой произведенный товар, а тот, в котором существует общественная необходимость. Поэтому все компании, в первую очередь, должны ориентироваться на потребителя.

Для обеспечения спроса на собственную продукцию, компаниям следует выстраиваться между собой в производственные цепочки по принципу, чтобы продукция одного становилась ресурсом для работы другого. Чем длиннее будет такая цепочка, тем большая стоимость будет произведена в экономике, и тем выше должна быть капитализация компаний, входящих в эту цепочку.

В работах С.Б. Чернышева [8; 9] отмечается, что западные компании стоят дороже российских аналогов во многом именно благодаря высокой доле производимой добавленной стоимости. Пока же, наиболее дорогие российские компании, принадлежащие к нефтегазовой отрасли, находят своих потребителей за рубежом, отправляя производимую в России добавленную стоимость туда и получая взамен иностранную валюту, не имеющую материального обеспечения.

Для построения Мирового финансового центра в России, нужно помнить, в первую очередь, что финансы не могут существовать в отрыве от материального производства. Финансовые инструмен-

ты, в том числе акции, обязательно должны иметь материальное обеспечение своей стоимости. В случае если этого нет, стоимость акций начинает изменяться под влиянием механизма спекуляций, находясь под угрозой обесценения в случае негативных явлений в экономике.

Список использованной литературы

1. Данилов Ю. Матрешки-убийцы / Ю. Данилов // Эксперт. 2008. № 38 [Электронный ресурс]. URL: http://www.expert.ru/printissues/expert/2008/38/matreshki_ubiytsy/.
2. Дубенецкий Я.Н. Финансовый кризис — некоторые истоки и уроки / Я.Н. Дубенецкий // Экономическое возрождение России. 2009. № 2.
3. Новые русские чеболи // Прямые инвестиции. 2008. № 11.
4. Петрова С. Получили по РЕПО / С. Петрова // SmartMoney. 2008. № 37 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.smoney.ru/article.shtml?2008/10/06/6320>.
5. Попов С.В. Домодедово: территория, благоприятная для предпринимательства (Концепция и обоснование проекта свободной экономической зоны) / С.В. Попов. М. : Архив ММАСС, 1993.
6. Транскапиталбанк: обзор рынка акций 19 сентября 2008 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.transcapital.com/_upload/reports/shares_filename_135.pdf.
7. Царихин К.С. Фондовый рынок и мир / К.С. Царихин. 2008. 898 с.
8. Чернышев С. Кризис? Экспансия! Как создать мировой финансовый центр в России / С. Чернышев. М. : Европа, 2009. 136 с.
9. Чернышев С. Россия суверенная: как заработать вместе со страной / С. Чернышев. М. : Европа, 2007. 304 с.
10. World Federation of Exchanges Annual Report and Statistics 2007, 2008 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.world-exchanges.org/statistics/annual>.

АНАЛИЗ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ В УСЛОВИЯХ СКАЧКООБРАЗНО ИЗМЕНЯЮЩИХСЯ ПОСТОЯННЫХ ЗАТРАТ

Цель функционирования любой организации в условиях рыночной экономики — получение прибыли. Для того чтобы руководству хозяйствующего субъекта достичь данной цели, необходимо знать значение точки безубыточности. Разделение затрат на постоянные и переменные, дает возможность рассчитать точку безубыточности, данный показатель показывает объем производства и реализации, начиная с которого предприятие начинает получать прибыль.

В.К. Скляренко и С.Н. Федотов оценивают значимость анализа безубыточности: «Анализ и планирование рентабельности фирмы невозможно провести без расчета точки безубыточности. Анализ безубыточности (анализ критических соотношений общей выручки от реализации и объема производства) используется для определения объема продаж, при котором фирма будет способна покрыть все свои расходы без получения прибыли» [1, с. 54].

Безусловно, расчет точки нулевой прибыли необходим для сохранения хозяйствующим субъектом своей конкурентоспособности и формировании стратегии на будущее.

Классическая формула расчета точки нулевой прибыли выглядит следующим образом:

$$q = \frac{FC}{p \cdot z}, \quad (1)$$

где q — объем безубыточности; FC — постоянные расходы; p — цена единицы изделия; z — переменные затраты на единицу продукции.

Если представить рассматриваемый показатель на графике, то он образуется на пересечении прямых выручки (V) и общих затрат (TC) (рис. 1). Необходимо отметить, что на данном графике отражается ситуация, когда постоянные затраты (FC) не изменяются. На практике постоянные затраты могут изменяться скачкообразно (рис. 2), т.е. каждому диапазону значений объема производства и реализации соответствует свое значение постоянных затрат. Так как, постоянные затраты изменяются и прямая постоянных затрат

разбивается на множество отрезков, то аналогичное явление наблюдается и с прямой общих затрат.

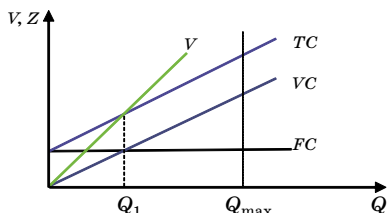


Рис. 1. Классический график анализа безубыточности

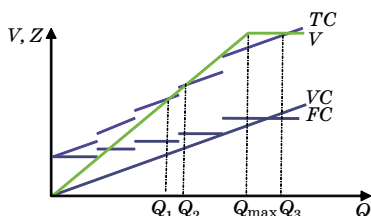


Рис. 2. График анализа безубыточности, в условиях скачкообразно изменяющихся постоянных затрат

Точка безубыточности находится на пересечении графика выручки и общих затрат, следовательно, при скачкообразно изменяющихся общих затратах может быть несколько точек безубыточности, а может не быть ни одной. На рис. 2 представлена ситуация, при которой имеется несколько точек безубыточности, когда организация выпускает и реализует количество продукции равное Q_1 , Q_2 и Q_3 . Следовательно, при рассматриваемом условии необходимо рассчитывать точку безубыточности для каждого значения постоянных затрат. При этом необходимо соблюдать условие, что найденное значение точки безубыточности должно соответствовать своему интервалу значений объема производства и реализации продукции.

Таблица 1

Пример изменения факторов, определяющих уровень постоянных затрат

V (ед.) ∈	(0; 300]	(300; 600]	(900; ...]
Количество бухгалтеров, чел.	1	1	2
Количество компьютеров, ед.	1	1	2
Количество автомобилей, ед.	1	2	2

В табл. 1 представлена ситуация когда постоянные затраты изменяются скачкообразно, где каждому диапазону значений объ-

ема производства и реализации соответствует свое значение постоянных затрат.

Когда организация увеличивает объем производства, так что его значение выходит за границы определенного интервала, то меняется значение постоянных затрат.

В условиях, когда постоянные затраты (FC) изменяются скачкообразно, как уже было сказано точку безубыточности нужно, рассчитывать для каждого значения постоянных затрат. В начале статьи была показана формула расчета точки безубыточности, преобразуем эту формулу, к указанным выше условиям и получим:

$$q_i = \frac{FC_i}{p - z}, \quad (2)$$

где q_i — объем безубыточности; FC_i — постоянные расходы; p — цена единицы изделия; z — переменные затраты на единицу продукции.

Рассмотрим пример расчета точки нулевой прибыли в условиях скачкообразно изменяющихся постоянных затрат.

Пусть, имеются следующие данные

Таблица 2

Исходные данные для расчета точки безубыточности

$V(\text{ед.}) \in$	$(0; 30]$	$(30; 80]$	$(80; 130]$	$(130; 180]$
$FC, \text{ р.}$	1 000	1 500	3 000	3 600

Цена единицы изделия составляет 50 р., а переменные затраты 20 р., соответственно маржинальный доход на единицу изделия составляет 30 р.

Рассчитаем точку безубыточности для каждого значения FC :

$$X_1 = \frac{1000}{30} = 33,3 \quad X \notin (0; 30]; \quad X_2 = \frac{1500}{30} = 50, \quad X \in (30; 80];$$

$$X_3 = \frac{3000}{30} = 100, \quad X \in (80; 130]; \quad X_4 = \frac{3600}{30} = 120, \quad X \notin (130; 180].$$

Из приведенного выше примера видно, что организация имеет две точки безубыточности, поскольку только они, а именно X_2 и X_3 , соответствуют своему интервалу.

Используя данную методику можно формировать политику цен на предстоящие периоды.

Список использованной литературы

1. Складенко В.К. Метод углубленного операционного анализа прибыли / В.К. Складенко, С.Н. Федотов // Справочник экономиста. 2005. № 5. С. 53–60.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИИ

В экономической литературе приводятся различные определения понятия «инвестиции», поскольку существует множество подходов к пониманию их экономической сущности. Во многом это объясняется развитием экономической мысли и спецификой конкретных периодов историко-экономического развития.

В отечественной экономической литературе до 80-х гг. термин «инвестиции» для анализа процессов социалистического воспроизводства практически не использовался, основной сферой его применения были переводные работы зарубежных авторов и исследования в области капиталистической экономики. Базисным понятием инвестиционной деятельности являлось понятие капитальных вложений.

Трактовалось это понятие как совокупность затрат на воспроизводство основных фондов, включая затраты на их ремонт. Но инвестиции — понятие более широкое, чем капитальные вложения, оно также включает в себя вложения в оборотные активы, в отдельные виды нематериальных активов, различные финансовые активы. Поэтому капитальные вложения — понятие более узкое и рассматриваются лишь как одна из форм инвестиций.

Рассмотрение зарубежной экономической литературы показывает, что трактовка термина «инвестиции» в различных школах экономической мысли сводится к общему знаменателю, что инвестиции связаны с получением дохода инвестором. Например, определение Лоренса Дж. Гитмана и Майкла Д. Джонна: инвестиции — способ помещения капитала, который должен обеспечить сохранение или возрастание стоимости капитала и (или) принести положительную величину дохода. Или определение Р. Дорнбуша и С. Фишера: инвестиции — это расходы, направляемые на увеличение или сохранение основного капитала. Или определение Н.Г. Мэнкью: инвестиции — совокупность товаров, приобретаемых предприятиями или частными лицами для увеличения накопленного капитала. В наиболее общем виде инвестиции понимаются как вложения капитала с целью его увеличения в будущем. Такой подход к определению понятия «инвестиции» является господствующим как в европейской, так и в американской методологии.

В современной отечественной литературе существует несколько различных подходов к трактовке термина «инвестиции».

В работе Л.Л. Игониной «Инвестиции» приводится следующее определение: инвестиции определяют как процесс, в ходе которого осуществляется преобразование ресурсов в затраты с учетом целевых установок инвесторов — получение дохода (эффекта).

В учебнике «Инвестиции» В.В. Бочарова под инвестициями понимаются вложения капитала в любой вид бизнеса с целью его последующего возрастания. Прирост капитала, полученный в результате инвестирования, должен быть достаточным, чтобы возместить инвестору отказ от потребления имеющихся средств в текущем периоде, вознаградить его за риск и компенсировать потери от инфляции в будущем периоде. Оба вышеперечисленных источника видят целью инвестора получение дохода или увеличения капитала, автор считает данный подход несколько односторонним. В ряде случаев инвестирование может преследовать своей целью не получение прибыли на вложенный капитал, а достижение социального, научного или иного эффекта. Это происходит, к примеру, при финансировании некоторых проектов из государственного бюджета на безвозвратной основе. Производимые при этом вложения являются по своей сущности инвестициями, хотя и не направлены на прирост капитала.

В трактовке А.Ю. Андрианова под инвестициями понимается целенаправленное вложение на определенный срок капитала во всех его формах в различные объекты (инструменты) для достижения индивидуальных целей инвесторов. Н.В. Игошина термин инвестиции определяет как совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений капитала в промышленность, сельское хозяйство, транспорт и другие отрасли хозяйства. В данных определениях, по мнению автора не вполне корректно и неопределенно установлен объект инвестиций, они условно дополняют друг друга, ведь инвестировать можно не только в отрасли народного хозяйства, но и в различные объекты и инвестиционные инструменты.

Интересным представляется подход Б.Т. Кузнецова к определению инвестиций с научной точки зрения. В его исследовании инвестиции рассматриваются как наука о состоянии и управлении реальными экономическими проектами и инструментами фондового рынка, изучающая простейшие и вместе с тем наиболее общие свойства движения материальных средств, вкладываемых в объекты различных видов деятельности человека, в результате которых создается доход, и достигаются другие эффекты.

В работе «Макроэкономика» А.С. Селищева под инвестициями понимается использование сбережений в целях возмещения старых и создания новых производственных мощностей и прочих капитальных активов. Данное определение кажется автору несколько односторонним в силу его промышленной направленности, поскольку целью инвестирования может быть не только создания производственных мощностей и прочих капитальных активов.

В общем виде на сегодня отечественные экономисты вслед за зарубежными коллегами рассматривают инвестиции как долгосрочные вложения капитала в различные сферы экономики, инфраструктуру, социальные программы, охрану среды как внутри страны, так и за рубежом с целью развития производства, социальной сферы, предпринимательства, увеличения прибыли.

При этом необходимо ясно понимать, что в современной экономике инвестиции трудно представить без связи с инновациями. Обратимся к общему определению инноваций: инновация — это результат инвестирования в разработку и получение нового знания, ранее не применявшейся идеи по обновлению сфер жизни людей (технологии; изделия; организационные формы существования социума, такие как образование, управление, организация труда, обслуживание, наука, информатизация и т.д.) и последующий процесс внедрения (производства) этого, с фиксированным получением дополнительной ценности (прибыль, опережение, лидерство, приоритет, коренное улучшение, качественное превосходство, креативность, прогресс). Очевидно, что подобные нововведения требуют финансовых затрат, вложений капитала в новые здания, сооружения, станки, оборудование, запасы сырья и материалов, используемых в производстве. Следует финансировать научно-техническую деятельность, проведение исследований и проектирования изделий и технологических процессов. Необходимо оплачивать работы сотрудников, рекламную кампанию и др. Рассматривая связь инвестиций и инноваций, нельзя не упомянуть об инновационной экономике, в которой прибыль создается не за счет материального производства (индустриальная экономика) и не за счет концентрации финансовых центров. Инновационная экономика позволяет генерировать избыточный поток инноваций, постоянно задавая следующую планку в технологическом соревновании. Современные исследователи экономисты считают, что для большинства развитых стран в современном мире именно инновационная экономика (экономика знаний, интеллектуальная экономика и т.д.) обеспечивает мировое экономическое

превосходство страны, которая ее воплощает. В настоящее время развитие инновационной экономики вошло в повестку дня лидеров многих развитых стран (США, Финляндия, Израиль, Швеция и др.). В своем послании Президент Российской Федерации В.В. Путин Федеральному собранию РФ от 10 мая 2006 г. прямо сообщил: «Нам надо сделать серьезный шаг к стимулированию роста инвестиций в производственную инфраструктуру и в развитие инноваций. Россия должна в полной мере реализовать себя в таких высокотехнологичных сферах, как современная энергетика, коммуникации, космос, авиастроение, должна стать крупным экспортером интеллектуальных услуг». Впоследствии этот аспект неоднократно затрагивался и в президентских посланиях Д.А. Медведева. Все это наглядно обуславливает необходимость рассмотрения инвестиций и инноваций в современной экономике как неотделимых друг от друга понятий.

Рассмотрение понятия инвестиции невозможно без анализа законодательных актов имеющих к нему прямое отношение. В настоящее время в российском законодательстве инвестиционные отношения прямо урегулированы следующими нормативно-правовыми актами:

1. Закон РСФСР от 26 июня 1991 г. № 1488-1 «Об инвестиционной деятельности в РСФСР».
2. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
3. Федеральный закон от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации».

В российском законодательстве впервые определение термина «инвестиции» было дано в Законе РСФСР «Об инвестиционной деятельности в РСФСР», принятом 26 июня 1991 г. В соответствии с данным законом — «Инвестициями являются денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта».

Определение термина «инвестиции» также нашло отражение в Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вло-

жений». Инвестиции определяются в нем как денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

В обоих вышеперечисленных определениях, по мнению автора, слишком подробно перечислены объекты, способные выступать в качестве инвестиций. Поскольку в определениях их можно заменить денежными средствами, имуществом и правами, имеющими денежную оценку. Кроме того в определениях отсутствует понятие срочности инвестиций. Также необходимо обратить внимание на фразу «...предпринимательской и других видов деятельности», здесь, по мнению автора, необходимо добавить оговорку о том, что деятельность не должна противоречить законодательству РФ.

В Федеральном законе «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» дается определение термину «иностранная инвестиция» под которым понимается вложение иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации в виде объектов гражданских прав, принадлежащих иностранному инвестору, если такие объекты гражданских прав не изъяты из оборота или не ограничены в обороте в Российской Федерации в соответствии с федеральными законами, в том числе денег, ценных бумаг (в иностранной валюте и валюте Российской Федерации), иного имущества, имущественных прав, имеющих денежную оценку исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальную собственность), а также услуг и информации. Преимуществом данного определения является конкретизация инвестиций в емком и лаконичном выражении «объекты гражданских прав не изъятые из оборота или не ограниченные в обороте в Российской Федерации в соответствии с федеральными законами». Недостаток данного определения, по мнению автора, заключается в том, что в нем не рассматривается цель инвестиций.

Таким образом, на основании проведенного анализа законодательства и экономической литературы попытаемся сформулировать определение инвестиций. Под инвестициями автором понимаются объекты гражданских прав, не изъятые и не ограниченные в обороте в РФ в соответствии с ФЗ, вкладываемые на определенный срок в объекты предпринимательской, инновационной и иной деятельности, не запрещенной ФЗ РФ, в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

НАЛОГОВЫЕ ДОХОДЫ И ИХ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Актуальность проблемы налогового планирования и прогнозирования налоговых доходов бюджетов не подлежит сомнению. Противодействие взиманию налогов было, существует и будет являться важным социально-экономическим явлением до тех пор, пока существует государство, а налоги являются основным источником доходной части бюджета. Это явление объективно и не зависит от государственного строя, формы правления, качества налогового законодательства и общественной морали. Оно обусловлено основной функцией налогов — фискальной, а также экономико-правовым содержанием налога — легального (на основании закона), принудительного и закрепленного конституцией [7] обязательного изъятия части собственности граждан и их объединений для государственных нужд.

В условиях глобального экономического кризиса, пополнение доходной части бюджета обретает особую важность на пути снижения влияния отрицательных тенденций в экономике и социальной сфере на темпы социально-экономического развития общества.

Доходные части бюджетов существенно пострадали в условиях кризиса. В совокупности со снижением объемов производства сократились налоговые базы, что привело к резкому снижению налоговых доходов бюджетов всех уровней бюджетной системы, как в целом, так и по отдельным налогам. В целом, наряду с субъективными причинами снижения налоговых доходов бюджетов, увеличивается доля объективных факторов, таких как общий спад производства и снижение потребительского спроса.

За 2009 г. снижение поступлений налоговых доходов в бюджетную систему РФ, включая государственные внебюджетные фонды, по налогам, администрируемым ФНС, по сравнению с прошлым годом составило 16,5 %, в консолидированный бюджет РФ — 19,6 %, доходы от налога на прибыль сократились почти вдвое, при этом налоговые поступления во внебюджетные фонды остались неизменны (табл.).

На сегодняшний день вопросы наиболее точного планирования налоговых поступлений в доходные части бюджетов в России

особо актуальны в связи с отрицательными явлениями в экономике и увеличением амплитуды колебаний факторов и показателей влияющих на их величину.

***Поступление администрируемых ФНС России доходов
в бюджетную систему РФ, включая государственные
внебюджетные фонды в 2008–2009 гг., млрд р. [11]***

Показатель	2008 г.	2009 г.	в % к 2008 г.
Всего поступило в бюджетную систему РФ	10 032,8	8 379,3	83,5
В том числе			
Налоги и сборы в консолидированный бюджет РФ (включая ЕСН) в том числе	8 455,7	6 798,1	80,4
Налог на прибыль организаций	2 513,0	1 264,4	50,3
в федеральный бюджет	761,1	195,4	25,7
в консолидированные бюджеты субъектов РФ	1 751,9	1 069,0	61,0
Государственные внебюджетные фонды	1 577,1	1 581,2	100,3

Предметом планирования налоговых поступлений являются причинно-следственные связи явлений и процессов взаимодействия государства и налогоплательщиков.

В широком смысле содержание планирования проявляется в научном обосновании будущего поведения системы, ее частей, элементов, процессов и явлений. В связи с этим в экономических словарях приводятся следующие определения «планирование» и «прогнозирование» [1; 8].

Планирование — разработка планов, определяющих будущее состояние экономической системы, путей, способов и средств его достижения. Планирование включает принятие плановых решений уполномоченными на то органами, план обязателен к выполнению, в ряде случаев имеет силу закона.

Следует отметить, что будущее поведение системы также может быть представлено в виде прогноза. Прогнозирование — опережающее отражение будущего; вид познавательной деятельности, направленной на определение тенденций динамики конкретного объекта или события на основе анализа его состояния в прошлом. Прогноз является вероятностным суждением о возможном состоянии объекта.

Как видно из приведенных определений планирования и прогнозирования, основное отличие между ними носит управленческий характер. Планирование, разработка плана связаны с разра-

боткой управленческого решения по достижению определенных параметров системы в соответствии с целями ее развития.

Прогнозирование в большей степени носит исследовательский характер, результатом которого являются определенные прогнозы, использование которых способствует повышению обоснованности принимаемых управленческих решений, в том числе и планов.

Таким образом, планирование налоговых поступлений в бюджетную систему в прикладном значении представляет собой процесс разработки экономически обоснованного размера перечислений налогов и сборов, администрируемых налоговыми органами, в бюджеты всех уровней и государственные внебюджетные фонды от налогоплательщиков, зарегистрированных в соответствующих налоговых органах, в течение текущего финансового года.

Во многих странах, обладающих стабильно функционирующей налоговой системой, методическое обеспечение процесса планирования налоговых поступлений основывается на экономических прогнозах с применением совершенного математического аппарата. Отечественный опыт составления таких расчетов невелик, что объясняется кардинальными изменениями системы платежей в бюджет и, следовательно, методов их оценки, произошедшими в период перехода к рыночным отношениям [3].

В планировании налоговых поступлений могут быть использованы различные методы, которые по содержанию целесообразно объединить в три группы (рис. 1).



Рис. 1. Методы планирования налоговых поступлений

К неформализованным методам относится метод прямого счета налоговых поступлений. Для реализации данного метода используются материалы налоговых паспортов регионов.

Исчисленные суммы налоговых баз нуждаются в корректировке с учетом уровня собираемости, выпадения налоговых доходов в результате изменений законодательства о налогах и сборах, регулирования задолженности по налогам и сборам и других факторов.

Наиболее распространенным формализованным методом, используемым в прогнозировании и планировании налоговых поступлений, является экстраполяция динамики налоговых поступлений.

Динамика налоговых платежей по отдельным видам налогов за определенный период времени (ряд лет) при соответствующих условиях может иметь устойчивую тенденцию. Фактически это проявляется в ежегодном приросте налоговых поступлений на несколько процентных пунктов. Наиболее существенными факторами, влияющими на этот процесс, являются: изменение уровня инфляции, прирост налоговых баз вследствие развития большинства видов экономической деятельности в регионах и в стране в целом.

Перенос сложившейся тенденции на будущее возможен при относительной стабильности механизма налогообложения по конкретному налогу. Метод экстраполяции может использоваться в планировании налоговых поступлений при условии тесной корреляции показателей динамики налоговых поступлений и соответствующих экономических показателей, выступающих в качестве существенных факторов, влияющих на изменения налоговых платежей.

Данный метод предполагает тщательный анализ информации статистических рядов, элиминирования влияния случайных факторов на фактические показатели. Для обеспечения надежности применения данного метода проводится анализ исходной информации о поступлениях налогов и сборов. Из фактических данных за отдельные годы исключаются суммы поступлений, полученные под влиянием неординарных факторов, нетипичных ситуаций в поведении налогоплательщиков. В процессе прогнозирования и планирования налоговых поступлений в бюджетную систему важнейшая роль принадлежит субъектам Российской Федерации.

Центральным звеном в процессе планирования налоговых поступлений в бюджетную систему на региональном уровне являются финансовые структуры Правительства субъектов РФ, имеющие разные названия: министерства, департаменты, управления, комитеты финансов. Разработка плана (прогноза) осуществляется на основании показателей налоговой отчетности о базе налогообложения по отдельным видам налогов, о поступлении и задолженности по налогам и сборам, показателей социально-экономического развития территории, полученных от УФНС России по субъекту Российской Федерации, статистических и экономических органов, функционирующих на территории, а также из других внешних источников [4].

Прогнозирование всегда связано с неопределенностью. Поэтому уже при постановке задачи необходимо принимать во внимание, что прогноз зависит от исходной информации, принятых допущений, заданных условий и ограничений и т.п. и не может быть абсолютно точным, достоверным и однозначным. Если модели физических систем оперируют со сравнительно небольшим перечнем исходной информации и неопределенность в прогнозе возникает, в основном, из-за действия помех при измерениях, то для моделей экономических систем характерна их зависимость от большого числа различных факторов, нестационарность и т.п. Здесь обычно не удастся выделить небольшое число постоянно действующих существенных факторов, так как из-за большой изменчивости экономических условий факторы, которые в какой-либо период времени были несущественны, в другие периоды могут оказаться наиболее важными, и наоборот. При этом, так как прогноз на каждый следующий шаг зависит от данных и управленческих решений, полученных (принятых) на предыдущих шагах, то с ростом глубины прогнозирования неопределенность прогноза увеличивается, накладываясь на все неточности предыдущих шагов [2].

Несмотря на то, что в 2009 г. ФНС выполнила план по сбору налогов в Консолидированный бюджет РФ [9], используемые при прогнозировании макроэкономические показатели не были достаточно точными, в частности, используемый в прогнозировании плановый объем ВВП составил 132% от фактического объема ВВП в 2009 г. Плановый рост ВВП составлял 6,7%, фактически сокращение ВВП составило 8,5 % (рис. 3). Следовательно, достигнутые плановые значения по сбору налогов требовали дополнительного уточнения и корректировки.

Разработка проекта бюджета РФ на 2010 г. плановый период 2011 и 2012 гг. производилась в условиях негативного влияния мирового финансово-экономического кризиса на российскую экономику и значительным падением темпов производства, ухудшением ценовой конъюнктуры для основных товаров российского экспорта, обесценением среднегодового курса рубля по отношению к доллару США и евро, ростом численности безработных, при этом рост потребительских цен остается значительным.

Сравнительный анализ динамики основных макроэкономических показателей, сложившейся за последние годы, показывает их существенное отклонение от прогнозируемых значений, при этом в условиях мирового финансово-экономического кризиса риски

отклонения фактических основных макроэкономических показателей от прогнозных параметров существенно возрастают.

Внешние и внутренние макроэкономические условия формирования прогноза социально-экономического развития и проекта федерального бюджета на период до 2012 г. представлены на следующем рисунке (рис. 2).

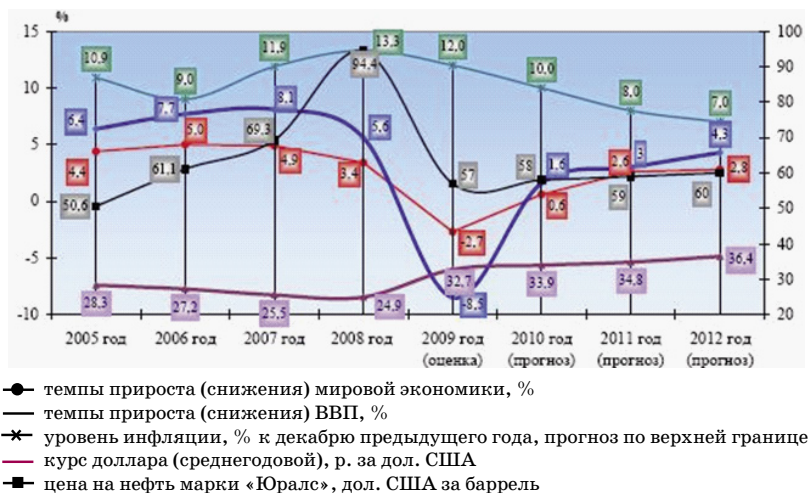


Рис. 2. Макроэкономические условия формирования прогноза и проекта федерального бюджета в 2010–2012 гг. [6]

Данные о достоверности прогноза основных макроэкономических показателей, разработанных на стадии утверждения федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год, за 2003–2009 гг. представлены на диаграмме (рис. 3).

В целом, в условиях необходимости реализации программно-целевого принципа планирования и исполнения бюджета, принципов бюджетного планирования, ориентированного на результат, повышаются требования к качеству прогноза социально-экономического развития на очередной финансовый год и на плановый период. Этот прогноз должен не только с большой степенью надежности определять исходные условия для разработки проекта федерального бюджета, но иметь целевой характер, то есть отражать результаты реализации поставленных целей и задач в среднесрочной перспективе, что является критерием эффективности проводимой социально-экономической политики государства и качества государственной системы прогнозирования.

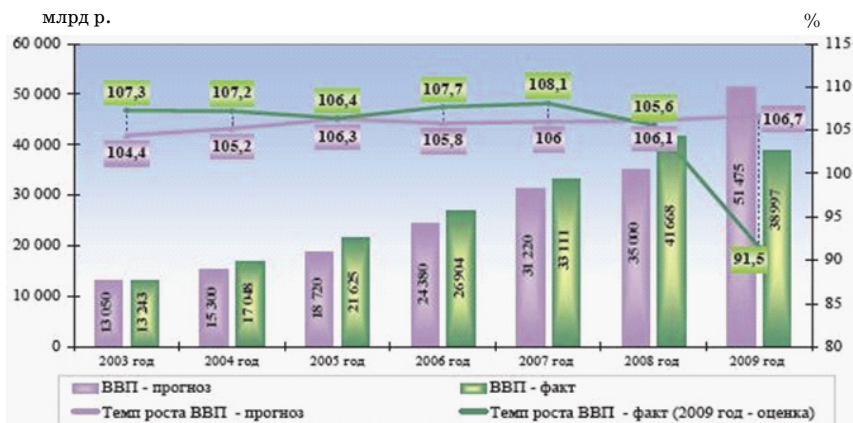


Рис. 3. Достоверность прогноза объемов ВВП и темпов роста ВВП на 2003–2009 гг. [6]

Как неоднократно отмечала Счетная палата, в целях обеспечения обоснованности расчетов доходов федерального бюджета Министерству финансов Российской Федерации необходимо разработать и утвердить подробные методические указания по расчету на очередной финансовый год и на плановый период показателей доходов бюджетов Российской Федерации, предусматривающие алгоритмы расчета налоговой базы, налоговых вычетов, средних ставок налогов, а также исходных показателей для прогнозирования неналоговых доходов [6].

Доходы федерального бюджета на 2010–2012 гг. рассчитаны с применением уровня собираемости, не предусмотренного ни Налоговым кодексом Российской Федерации [10], ни бюджетным законодательством.

В случае использования в расчетах заниженного уровня собираемости при прогнозировании бюджетных доходов, по существу, закладывается недопоступление доходов федерального бюджета от уплаты налогов и других платежей.

В соответствии со ст. 174.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации [5] доходы федерального бюджета должны прогнозироваться на основе прогноза социально-экономического развития Российской Федерации. По нашему мнению необходимо пересмотреть перечень показателей, по которым производится прогнозирование социально-экономического развития на среднесрочный период, путем включения тех показателей, которые действительно

будут использоваться при осуществлении расчетов доходов федерального бюджета.

В целом сопоставление прогнозов Минэкономразвития России и ведущих международных экономических организаций свидетельствует о том, что позиции России относительно экономически развитых стран по важнейшим макроэкономическим параметрам в ближайшей перспективе качественно не улучшатся. Кроме того, Россия заметно уступает по динамике макроэкономических показателей ряду развивающихся стран, в том числе и некоторым странам СНГ. В связи этим необходимо пересмотреть основные параметры прогнозирования налоговых доходов с целью построения наиболее точных плановых показателей доходов бюджетов.

Список использованной литературы

1. Азрилиян А.М. Большой бухгалтерский словарь [Электронный ресурс] / А.М. Азрилиян. URL: <http://vocable.ru>.
2. Анисимов С.А. Проблемы прогнозирования налоговых доходов / С.А. Анисимов // Аудит и финансовый анализ. 2003. № 1. С. 17–24.
3. Архипцева М.Л. Методологические основы прогнозирования и планирования налоговых поступлений в бюджетную систему / М.Л. Архипцева // Налоги и налогообложение. 2007. № 12. С. 9–14.
4. Архипцева М.Л. Организация налоговых поступлений в бюджетную систему / М.Л. Архипцева // Налоги и налогообложение. 2008. № 1. С. 15–19.
5. Бюджетный кодекс РФ: федер. закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1998. 3 авг. № 31.
6. Заключение Счетной палаты РФ на проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов» [Электронный ресурс] URL: <http://www.ach.gov.ru>.
7. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.) // Российская газета. № 237. 1993. 25 дек.
8. Кураков Л.В. Экономика и право: слов.-справ. [Электронный ресурс] / Л.В. Кураков. URL: <http://vocable.ru>.
9. Лобусова Т.Р. ФНС перевыполнила план по сбору налогов на 2009 год [Электронный ресурс] / Т.Р. Лобусова. URL: <http://www.infox.ru/business/finances/2009/12/08/FNSpyeryevyupolnila.phtml>.
10. Налоговый Кодекс РФ (часть первая): федер. закон от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ (принят ГД ФС РФ 16 июля 1998 г.) // Российская газета. 1998. 6 авг. № 148–149.
11. Статистические данные Федеральной налоговой службы РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nalog.ru>.

ВИДЫ ДОГОВОРОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА

Вопросы правового регулирования потребительского кредитования, особенно в условиях экономического кризиса, приобретают первоочередное значение. С одной стороны, увеличивая платежеспособный спрос населения, кредит позволяет получать материальные блага без предварительного накопления средств. С другой стороны, кредит ускоряет реализацию товарных запасов, услуг и тем самым обеспечивает расширенное воспроизводство в экономике страны. С развитием экономики появились новые способы кредитования населения.

В соответствии с нормами действующего ГК РФ (гл. 42 ГК РФ) о займе и кредите, кредитный договор, будучи отдельным видом договора займа, не классифицируется на определенные виды.

Вместе с тем в гражданско-правовой доктрине принято выделять различные формы банковского кредитования, которые в некоторых случаях приобретают характер отдельных видов кредитного договора. К примеру, Г.Ф. Шершеневич выделял как самостоятельный договор об открытии кредита, как обещание предоставить в распоряжение контрагента, по его требованию, денежные суммы в пределах условленного размера, из такого соглашения об открытии кредита, все равно — обеспеченного или необеспеченного, вытекает для банка, открывающего кредит, обязанность кредитовать контрагента в предусмотренной форме, т.е. в виде ли денежной ссуды, принятия векселей, оплаты чеков и др. [14, с. 449]. Также он выделял в качестве отдельных видов банковского займа ссуды под заклад движимости (ломбардные операции) и ссуды под залог недвижимостей. В качестве самостоятельного договора, отличного от договора займа, но примыкающего к договору об открытии кредита, обеспеченному залогом движимости, Г.Ф. Шершеневич рассматривал онкольный договор.

В современной юридической литературе также имеются попытки выделения видов кредитов. Так, Е.А. Суханов пишет: «В банковской практике кредиты различаются по способу их оформления и выдачи. Кредитование может осуществляться путем кредитования счета (ст. 850 ГК). В этом случае банк оплачивает требования кредиторов своего клиента (заемщика) в пределах

обусловленного договором лимита даже при отсутствии средств на счете клиента либо на большую сумму, чем находится на счете. Такой кредит называется также контокоррентным или овердрафтом. Упоминает Е.А. Суханов в качестве отдельных разновидностей кредитного договора также целевой кредит, онкольный кредит и др. [5, с. 226–227].

В связи с особенностями субъектного состава и использованием предоставляемых денежных средств в потребительских целях, выделяют потребительский кредит.

Отечественной юридической наукой по существу не предложена классификация потребительского кредита. По экономическому содержанию потребительские кредиты О.Г. Тимофеева разделяет на четыре группы. Первая — кредиты на текущие эксплуатационные затраты, направлены на финансирование мелких текущих покупок в розничной торговле: текущий счет с овердрафтом, текущий кредитнокарточный счет. Вторая — кредиты на основные непроизводственные фонды домашних хозяйств: ипотечные жилищные кредиты, кредиты, направляемые на приобретение предметов длительного пользования. Третья — сервисные кредиты или кредиты на человеческий капитал: на оплату медицинских услуг, на получение профессионального образования, на организацию семейного отдыха. Четвертая — кредиты на формирование собственного денежного имущества, например на приобретение страховых полисов. Эта категория не имеет в отличие от других видов потребительского кредита столь ярко выраженного потребительского характера [13].

По мнению С. Даниленко, потребительские кредиты можно классифицировать по различным основаниям: по срокам выделяются краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные потребительские кредиты; в зависимости от цели — целевые потребительские кредиты (на приобретение товаров, работ, услуг, на образование) и потребительские кредиты без цели использования (на неотложные нужды); в зависимости от обеспеченности — на обеспеченные и не обеспеченные (бланковые) [6, с. 123].

А.Я. Курбатов в качестве видов потребительского кредита выделяет: кредиты с обеспечением и без обеспечения; строго целевые и без конкретных целей; бумажные кредиты (выдаваемые на основании кредитного договора) и карточные (выдаваемые с использованием кредитной карты); экспресс-кредиты (получаемые непосредственно в магазине при приобретении товара) и получаемые в банке [8, с. 25].

Классификацию потребительских кредитов Л.Г. Кисурина осуществляет по следующим признакам: срокам кредитования: краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные; целевой направленности: инвестиционные нужды, приобретение товаров длительного пользования, образование, лечение, неотложные нужды и т.д.; типу заемщика: всем слоям населения, VIP-клиентам, студентам, молодым семьям и т.д.; обеспечению: обеспеченные кредиты, необеспеченные (бланковые). Потребительский кредит можно классифицировать как непосредственно кредит на потребительские нужды (неотложные нужды, экспресс-кредиты, автокредитование и т.д.) и кредит, имеющий инвестиционный характер (ипотечные кредиты, кредиты на образование, и т.д.) [7, с. 15].

Аналогичные виды банковских кредитных сделок — овердрафт, онкольный кредит, целевые ссуды — упоминаются в юридической литературе и при анализе зарубежного законодательства [4, с. 424]. В английской специальной литературе принято рассматривать два вида кредитных операций: традиционный кредит и овердрафт. Причина этого состоит в том, что предоставление клиенту овердрафта является очень распространенным явлением в практике английских банков. Овердрафт представляет собой предоставление клиенту кредита на короткий срок путем кредитования счета клиента, при этом клиенту устанавливается кредитный лимит, т.е. тот максимум, который может быть предоставлен на счет клиента. За использование овердрафта начисляются проценты в зависимости от использованного объема кредита и срока его использования. При традиционном кредите определенная сумма денег зачисляется на счет клиента и остается в его распоряжении в течение согласованного сторонами срока. Как правило, проценты за пользование обыкновенным кредитом выше, чем за пользование овердрафтом [3, с. 205].

Исходя из специфики условий договора потребительского кредита и наличия специального правового регулирования, учитывающего эту специфику, можно говорить как о разновидностях кредитного договора о срочных и бессрочных кредитах, о кредитах, возвращаемых по частям, и т.п.

В чистом виде разновидностями кредитного договора М.И. Брагинский и В.В. Витрянский признают только целевые ссуды и ссуды под обеспечение, которые при наличии всех общих признаков кредитного договора включают в свое содержание дополнительные условия об обязанностях заемщика соответственно по целевому использованию полученной суммы кредита или

по предоставлению заемщиком предусмотренного кредитным договором обеспечения исполнения обязательства по возврату кредита и уплате процентов за пользование денежными средствами [1, с. 52]. Практический смысл выделения указанных разновидностей кредитного договора состоит также в дифференцированном правовом регулировании: ГК РФ включает в себя определенные специальные правила, рассчитанные на применение именно (и только) к целевым кредитам и кредитам под обеспечение (ст. 813, 814 ГК РФ).

По способу предоставления можно выделить потребительские кредиты, предоставляемые одновременно, и предоставляемые по договору об открытии кредитной линии. По договору об открытии кредитной линии заемщик-потребитель по соглашению с кредитором получает в течение определенного срока денежные средства в пределах максимального размера (лимита). На основании договора об открытии кредитной линии потребитель приобретает право на получение и использование в течение обусловленного срока денежных средств при том условии, что общая сумма предоставленных заемщику денежных средств не превышает максимального размера, предусмотренного договором (лимит выдачи), либо размер единовременной задолженности заемщика не превышает предусмотренных договором пределов (лимит задолженности). Под открытием кредитной линии банковские правила также понимают заключение договора с клиентом на предоставление денежных средств, условия которого по своему экономическому содержанию отличаются от разового (единовременного) предоставления денежных средств клиенту-заемщику. Условия и порядок открытия клиенту — заемщику кредитной линии определяются сторонами либо в специальном генеральном (рамочном) соглашении (договоре), либо непосредственно в договоре на предоставление (размещение) денежных средств (п. 2.2 Положения) [9].

Некоторые из рассмотренных разновидностей потребительского кредита не являются таковыми в чистом виде. Например, договор о специальном текущем счете (онкольный договор), краткосрочное кредитование счета клиента (овердрафт), кредитование счетов граждан с использованием банковских карт представляют собой договор банковского счета, в котором присутствуют отдельные элементы кредитного обязательства. Следовательно, в данном случае можно говорить о смешанных договорах.

Договор потребительского кредита может быть смешанным и содержать элементы различных обязательств, например: о креди-

те, о банковском счете, об использовании обеспечения для исполнения обязательств и другие условия (ст. 421 ГК РФ). К отношениям сторон по смешанному договору применяются в соответствующих частях правила о договорах, элементы которых содержатся в смешанном договоре, если иное не вытекает из соглашения сторон или существа смешанного договора.

В практике предоставления потребительских кредитов все чаще используется овердрафт. Под овердрафтом понимается снятие денежных средств со счета с превышением баланса остатка денежных средств на счете. Такое снятие создает отрицательный баланс на счете и означает, что кредитор предоставляет кредит потребителю. В российском законодательстве регулирование овердрафта закреплено в ГК РФ и в актах ЦБ РФ. В соответствии со ст. 850 ГК РФ в случаях, когда в соответствии с договором банковского счета банк осуществляет платежи со счета, несмотря на отсутствие денежных средств (кредитование счета), банк считается предоставившим клиенту кредит на соответствующую сумму со дня осуществления такого платежа. Согласно существующим определениям в актах ЦБ РФ, овердрафт — кредит, полученный при недостатке средств на счете [10; 12]. Специальные нормативные документы, регулирующие порядок кредитования по овердрафту, отсутствуют, поэтому основные условия овердрафта регулируются договором, как правило, договором банковского счета. При этом права и обязанности сторон, связанные с кредитованием счета, определяются правилами о займе и кредите (гл. 42), если договором банковского счета не предусмотрено иное согласно ст. 850 ГК РФ. Таким образом, договор банковского счета с условием о кредитовании по своей правовой природе следует отнести к смешанным договорам, которые содержат элементы договора банковского счета и кредитного договора. В связи с этим договор овердрафта должен содержать все существенные условия кредита, а именно: лимит овердрафта, срок его погашения, процентную ставку за пользование овердрафтом.

Однако, положения об овердрафте могут быть как внесены непосредственно в договор банковского счета, так и объединены в отдельный договор об овердрафте, который является неотъемлемой частью договора банковского счета [2, с. 18]. Как отмечалось ранее, овердрафт представляет собой форму краткосрочного кредита, предоставление которого осуществляется списанием средств со счета клиента банка сверх остатка на нем. Погашение овердрафта происходит путем списания банком денежных средств, поступаю-

щих на счет клиента. Такое списание происходит в безакцептном порядке, который прописан в договоре банковского счета или договоре об овердрафте.

Подчеркивая распространение требований Закона РФ «О защите прав потребителей» на отношения кредитных организаций с гражданами при предоставлении последним денежных средств по кредитным договорам, Центральный Банк РФ в числе последних выделяет кредитование счетов граждан с использованием банковских карт [11].

С учетом той роли, которую играет потребительский кредит в развивающейся экономике, находящейся в кризисном состоянии, отсутствие достаточного правового регулирования, несет ощутимые неудобства всем участникам системы потребительского кредитования.

Большинство современных способов предоставления потребительского кредита: в виде договора о кредитной линии, смешанного договора о кредитовании счета потребителя в виде овердрафта, предоставление потребительского кредита с использованием банковских карт, — не имеют специального правового регулирования. Устранение данного пробела нормативного регулирования видится в принятии специального Федерального закона «О потребительском кредите», содержащего необходимые нормы.

Список использованной литературы

1. Брагинский М.И. Договорное право. Договоры о займе, банковском кредите и факторинге. Договоры, направленные на создание коллективных образований / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский. Кн. 5. Т. 1. М. : Статут, 2006.
2. Буркова А.Ю. Овердрафт / А.Ю. Буркова // Банковское право. 2007. № 3.
3. Вишневский А.А. Банковское право Англии / А.А. Вишневский. М. : Статут, 2000.
4. Гражданское и торговое право капиталистических государств : учеб. 2-е изд., перераб. и доп. М., 1992.
5. Гражданское право. Т. 2. Полутом II / под ред. Е.А. Суханова. М. : Волтерс Клувер, 2007.
6. Даниленко С. Потребительский кредит: порядок предоставления и последствия невозврата / С. Даниленко // Хозяйство и право. 2009. № 4.
7. Кисурина Л.Г. Кредиты и займы / Л.Г. Кисурина // Экономико-правовой бюллетень. 2008. № 4.
8. Курбатов А.Я. Правовые проблемы потребительского кредитования / А.Я. Курбатов // Банковское право. 2007. № 3.

9. О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения): положение ЦБ РФ от 31 авг. 1998 г. № 54-П // Вестник Банка России. 2001. № 73.

10. О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации: положение ЦБ РФ от 26 марта 2007 г. № 302-П // Вестник Банка России. 2007. № 20–21.

11. О предоставлении информации по кредитам, предоставляемым с использованием банковских карт: письмо ЦБ РФ от 25 апр. 2008 г. № 15-2-2-5/2065.

12. Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт: положение ЦБ РФ от 24 дек. 2004 г. № 266-П // Вестник Банка России. 2005. № 17.

13. Тимофеева О.Г. Проблемы развития банковского потребительского кредита в России / О.Г. Тимофеева // Материал 62 ежегод. конф. проф.-преп. состава, аспирантов, докторантов и студентов 24–29 марта 2003 г. Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2003.

14. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права / Г.Ф. Шершеневич. Т. II: Товар. Торговые сделки. М. : Статут, 2006.

Л.Г. Бельтюкова

*аспирант кафедры экономики предприятий
и предпринимательской деятельности БГУЭП, г. Иркутск*

ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ БЮДЖЕТНЫМИ НАУЧНЫМИ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОБЩЕСТВ В ЦЕЛЯХ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ (ВНЕДРЕНИЯ) РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В Совете Федерации на парламентских слушаниях и «круглых столах», в которых активно участвовала научная общественность, неоднократно поднимался вопрос о необходимости принятия закона, обеспечивающего право бюджетных научных и образовательных учреждений создавать малые предприятия в целях развития инновационной деятельности¹.

Федеральный закон от 2 августа 2009 г. №217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» (далее — Федеральный закон №217-ФЗ) стал важным шагом на пути к ускорению внедрения научных разработок в жизнь, к созданию инструментов, позволяющих ученым зарабатывать реальные деньги на интеллектуальном капитале.

Федеральным законом № 217-ФЗ были внесены изменения в федеральные законы: «О науке и государственной научно-технической политике» от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ; «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ; «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 8 февраля 1998 г. № 14-ФЗ; «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ.

Федеральным законом № 217-ФЗ установлено, что государственные бюджетные научные учреждения и созданные государственными академиями наук научные учреждения, а также бюджетные

¹ В частности, о необходимости принятия такого закона говорилось на организованных Советом Федерации парламентских слушаниях «Приоритеты поддержки отечественной науки и механизмы стимулирования инновационной деятельности» (27 февраля 2008 г.) и «круглом столе» на тему «Правовое регулирование государственного сектора науки» (30 октября 2008 г.).

вузы и вузы, созданные государственными академиями наук, имеют право без согласия собственника их имущества быть учредителями (участниками), в том числе совместно с другими лицами, хозяйственных обществ, основным видом деятельности которых является практическое применение (использование, внедрение) результатов интеллектуальной деятельности (программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства), исключительные права на которые принадлежат данным научным или образовательным учреждениям.

Государственные бюджетные научные учреждения и созданные государственными академиями наук научные учреждения, а также бюджетные вузы и созданные государственными академиями наук вузы (далее — бюджетные учреждения) в качестве вклада в уставные капиталы хозяйственных обществ вносят право использования результатов интеллектуальной деятельности (далее — РИД), исключительные права на которые принадлежат указанным бюджетным учреждениям¹.

В соответствии с Федеральным законом № 217-ФЗ, денежные средства, оборудование и иное имущество, находящиеся в оперативном управлении бюджетного учреждения, также могут быть внесены в качестве вклада в уставный капитал создаваемого хозяйственного общества в порядке, установленном Гражданским кодексом Российской Федерации.

Доля бюджетных организаций в уставном капитале хозяйственных обществ должна быть более 25% в случае акционерных обществ и более одной трети в уставном капитале обществ с ограниченной ответственностью. Кроме того, Федеральным законом предусмотрено уведомление Минобрнауки России о создании хозяйственных обществ.

Министерством образования и науки Российской Федерации была организована работа по учету уведомлений о создании хозяйственных обществ научными и образовательными учреждениями (далее — учет уведомлений)². Ведение учета уведомлений

¹ При этом внесенное в качестве вклада в уставный капитал хозяйственных обществ право использования РИД не может предоставляться хозяйственными обществами третьим лицам.

² Приказ Минобрнауки России от 8 декабря 2009 г. № 718 «Об организации в Министерстве образования и науки Российской Федерации работы по учету уведомлений о создании хозяйственных обществ».

было поручено государственному учреждению «Центр исследований и статистики науки» (ГУ ЦИСН).

ГУ ЦИСН также был поручен мониторинг хозяйственных обществ; организация проверки достоверности сведений о правоустанавливающих документах на РИД, права на использование которых вносятся в качестве вклада в уставной капитал хозяйственного общества; размещение сведений о хозяйственном обществе в сети Интернет¹; проверка факта регистрации в Роспатенте лицензионного договора на передачу права на использование РИД, внесенного в качестве вклада в уставный капитал хозяйственного общества.

Министерством образования и науки Российской Федерации были осуществлены определенные меры по созданию условий для успешной реализации Федерального закона № 217-ФЗ. Так, было оперативно подготовлено письмо Министерства образования и науки Российской Федерации от 7 августа 2009 г. № ВМ-790/04, посвященное организации подготовительной работы с подведомственными учреждениями с целью обеспечения распоряжения доходами от создаваемых хозяйственных обществ, занимающихся внедрением результатов интеллектуальной деятельности, а также рекомендации по созданию бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности.

29 июля 2009 г. была создана Комиссия по развитию малого и среднего предпринимательства в научной и образовательной сферах².

Был создан Координационный совет Рособразования по содействию развитию малого и среднего предпринимательства³, а также образована рабочая группа при Координационном совете Рособразования⁴. С участием рабочей группы был подготовлен проект це-

¹ 28 января 2010 г. на сайте ЦИСН размещен «Реестр учета уведомлений о создании научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ», насчитывающий 40 хозяйственных обществ [10].

² Приказ Минобрнауки России от 29 июля 2009 г. № 272.

³ Приказ Рособразования от 4 мая 2009 г. № 471 «О создании Координационного совета Рособразования по содействию развитию малого и среднего предпринимательства».

⁴ Приказ Рособразования от 2 июня 2009 г. № 575 «О создании рабочей группы при Координационном совете Рособразования по содействию развитию малого и среднего предпринимательства».

левой программы Рособразования «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в инновационной сфере»¹.

Основные задачи программы:

- развитие инфраструктуры для поддержки малого и среднего инновационного предпринимательства в высшей школе;
- создание условий для кадрового обеспечения деятельности малого и среднего предпринимательства в инновационной сфере;
- создание системы вовлечения обучающихся в инновационную деятельность и поддержки молодежного инновационного предпринимательства;
- развитие информационно-аналитической системы поддержки деятельности малого и среднего предпринимательства в инновационной сфере.

Учитывая, что инновационно активные вузы испытывают дефицит площадей и необходимой научно-технологической ресурсной базы в своих бизнес-инкубаторах, технопарках, инновационно-технологических центрах, что ограничивает возможности по поддержке уже действующих малых и средних инновационных предприятий и сдерживает процесс инкубирования вновь создаваемых стартовых высокотехнологичных компаний, в рамках программы планируется осуществлять на конкурсной основе поддержку проектов, направленных на расширение и развитие инновационной инфраструктуры вузов, предназначенной для поддержки малых и средних предприятий.

Среди важных направлений в проекте программы рассматривается создание на базе вузов Интернет-площадок для взаимодействия ученых, исследователей, представителей малых и средних предприятий в инновационной сфере и инвесторов, поиска и коллективного структурирования научной и инфраструктурной информации. В итоге предполагается создать базы данных, в том числе: «Проекты», «Технологии», «Продукция и услуги», «Образовательные услуги», «Технопарки и бизнес-инкубаторы»; электронную биржу интеллектуальной собственности высшей школы, предназначенную для продвижения результатов инновационной деятельности высших учебных заведений на рынок; электронные журналы и виртуальные информационные площадки, освещаю-

¹ Проект Программы Рособразования был направлен в Минэкономразвития России (письмо Рособразования от 5 июня 2009 г. № ФАО-П-866/17-01-02), Минфин России (письмо Рособразования от 05.06.2009 г. № ФАО-П-866/17-01-02) и Минобрнауки России (письмо Рособразования от 9 июня 2009 г. № 20-409).

щие опыт взаимодействия высших учебных заведений, малых и средних предприятий в инновационной деятельности.

В проекте программы предполагается создание условий для эффективного обеспечения высококвалифицированными кадрами инновационного предпринимательства и инфраструктуры с учетом таких специфических требований и условий, как:

- обеспечение возможности для самообразования при наличии соответствующей учебно-методической базы;

- минимально короткие сроки подготовки и переподготовки кадров;

- невозможность централизованной подготовки и переподготовки кадров в связи с разбросанностью малых инновационных предприятий по территории Российской Федерации;

- необходимость сочетания дифференцированных по основным категориям участников инновационной деятельности краткосрочных интенсивных программ обучения и долгосрочных программ получения второго высшего, послевузовского и дополнительного профессионального образования;

- программы подготовки и переподготовки должны быть недорогими по стоимости.

По итогам реализации целевой программы Рособразования предполагается получить следующие результаты:

- разработать и провести рекламно-информационные кампании в высших учебных заведениях, направленные на формирование у студентов и аспирантов положительного восприятия работы на малых и средних предприятиях в инновационной сфере;

- разработать ряд информационных продуктов (книги, брошюры, буклеты, Интернет-контент и др.) на основе историй успеха, описания лучших практик самореализации молодежи, работающей на малых и средних предприятиях в инновационной сфере;

- провести серию конференций по проблемам развития малого и среднего предпринимательства в инновационной сфере;

- провести серию обучающих семинаров с участием российских и зарубежных специалистов по проблемам развития малого и среднего предпринимательства в инновационной сфере.

Проект программы включает также разработку системы методических документов, направленных на решение основных проблем, связанных с учреждением и функционированием малых предприятий, создаваемых при высших учебных заведениях, а также с передачей научных разработок высшего учебного заведения малым предприятиям.

По прогнозным оценкам, к концу 2012 г. реализация мероприятий программы обеспечит достижение следующих положительных результатов, определяющих ее социально-экономическую эффективность:

- создание и развитие эффективной инфраструктуры поддержки малого и среднего инновационного предпринимательства в высшей школе;

- активизация роли высшей школы в процессе инкубирования стартовых инновационных компаний в научно-технической сфере. Усиление и расширение инфраструктурной поддержки действующих малых и средних инновационных предприятий со стороны вузов России;

- создание эффективной системы кадрового обеспечения деятельности малого и среднего предпринимательства в инновационной сфере;

- повышение уровня подготовки специалистов для работы в сфере инновационной деятельности;

- формирование основ инновационной культуры студентов, обучающихся по инженерно-техническим специальностям;

- поднятие престижа и повышение привлекательности специальностей, связанных с обеспечением инновационной деятельности;

- увеличение количества малых предприятий в инновационной сфере, созданных при вузах;

- увеличение доли малых предприятий в инновационной сфере, вовлеченных в сетевое взаимодействие;

- повышение престижа и увеличение привлекательности инновационного предпринимательства среди выпускников вузов;

- повышение устойчивости высшей школы за счет коммерциализации научных разработок вузов [7].

Программа рассчитана на 2010–2012 гг. Предполагаемые объемы финансирования — 2049,55 млн р., в том числе 1800 млн р. из средств федерального бюджета и 249,55 млн р. из внебюджетных источников [16].

В рамках программы предполагается создание при вузах 20 бизнес-инкубаторов, 100 студенческих конструкторских бюро, 100 малых и средних предприятий. Предполагается, что в создаваемой инновационной системе смогут участвовать и учреждения среднего и начального профессионального образования, имеющие развитую производственно-технологическую базу [9; 11].

Рособразованием был проведен мониторинг вузов, подведомственных Рособразованию, по готовности создания хозяйственных

обществ¹. По итогам подготовлен отчет, содержащий следующие показатели: количество вузов, планирующих создавать малые и средние предприятия — 121; количество предполагаемых к созданию малых и средних предприятий — 925; количество рабочих мест на малых и средних предприятиях — 11 485².

В рамках работы по созданию условий для реализации Федерального закона № 217-ФЗ были проведены семинар-совещание «Инновационная инфраструктура вузов и коммерциализация научных разработок» (16–17 мая 2009 г. на базе Санкт-Петербургского государственного университета информационных технологий, механики и оптики), семинар «Направления совершенствования и механизмы повышения эффективности научных исследований в вузах» (17–19 сентября 2009 г., г. Пушкин) и др.

Участники семинаров отметили, что для создания инновационных предприятий в рамках реализации Федерального закона № 217-ФЗ вузам надо как можно быстрее создавать специализированные подразделения, которые будут управлять интеллектуальной собственностью с точки зрения ее коммерциализации. Необходимы также патентные поверенные, оценщики интеллектуальной собственности, специалисты в области технологического маркетинга.

Следует отметить, что практика первых месяцев реализации Федерального закона № 217-ФЗ выявила немало проблем.

Выступая 8 февраля 2010 г. на церемонии вручения премий Президента Российской Федерации в области науки и инноваций для молодых ученых за 2009 г., Президент России отметил, что «полгода назад был принят закон о создании при вузах и научных учреждениях малых предприятий... Приблизительно двести научных учреждений и вузов заявили свои претензии на создание более тысячи таких предприятий. Но, если говорить откровенно, пока этот процесс идет не так быстро, как нам всем хотелось бы. По тем данным, которые у меня имеются, пока создано 116 хозяйственных обществ, где открыто около тысячи рабочих мест. Уже неплохо, но двигаться нужно быстрее. Я обращаюсь к Правительству и, конечно, к самим руководителям научных учреждений, университетов. Я знаю, там есть и некоторые проблемы, мне об этом рассказывали

¹ В подведомственные учреждения было направлено письмо Рособразования от 17 августа 2009 г. № 20-1172 с запросом информации по готовности вузов создавать малые и средние предприятия.

² Всего по данным Рособразования по состоянию на 14 января 2010 г. 44 вуза создали 116 хозяйственных обществ на 881 рабочее место.

коллеги. Я надеюсь, в ближайшее время переговорю на эту тему с тем, кто отвечает за процесс, с представителями Правительства, и мы, если какие-то проблемы имеются, их откорректируем» [8].

Согласно оценке представителей научного сообщества, основные проблемы реализации Федерального закона № 217-ФЗ связаны с двумя обстоятельствами.

Во-первых, в нашей стране процесс создания национальной инновационной системы еще далек от своего завершения. Один из системных шагов, о необходимости которого говорится в Послании Президента России 2009 г. — «выйти на такие изменения в законодательстве и государственном управлении, которые помогут переходу всей нашей экономики на инновационный характер развития».

Решение проблемы системного совершенствования законодательства в сфере науки и инновационной деятельности было предложено, в частности, депутатами Государственной Думы (фракция «Справедливая Россия») совместно с Комитетом Совета Федерации по образованию и науке, которыми разрабатывается пакет законопроектов «Инновационная Россия». Его основой является проект федерального закона «Об инновационной деятельности».

В пакет законопроектов «Инновационная Россия» войдут также проекты федеральных законов «О государственном секторе науки», «О статусе научного работника», другие законопроекты, предусматривающие, в частности, внесение изменений в IV часть Гражданского кодекса Российской Федерации в части закрепления прав на результаты интеллектуального труда [4, с. 6].

Скорейшая разработка и принятие пакета законопроектов «Инновационная Россия» сможет обеспечить прорыв в инновационном развитии отечественной экономики, внесет значительный вклад в достижение стратегических целей формирования национальной инновационной системы, повысит эффективность деятельности государственного сектора науки, а также создаст необходимые условия для полномасштабной реализации Федерального закона № 217-ФЗ.

Во-вторых, успешной реализации Федерального закона № 217-ФЗ препятствует отсутствие подзаконных актов, противоречивость имеющихся норм законодательства¹.

¹ Данные проблемы обсуждались, в частности, на «круглом столе» на тему «Инновационное развитие России: проблемы законодательного обеспечения», проходившем 19 октября в Государственной Думе, а также на заседании Совета по инновационной деятельности и наукот.емким технологиям при Комитете Государственной Думы по науке и наукот.емким технологиям (Совет по инновациям) по проблеме «217-ФЗ: закон принят, а действует ли он?» [14].

Так, представители научных организаций и вузов отмечают, что пока нет методик оценки интеллектуальной собственности, непонятен механизм постановки интеллектуальной собственности на баланс научного учреждения или вуза. Возникает вопрос: «Интеллектуальную собственность, вносимую на баланс, могут оценить независимые компании, а может — собрание акционеров предприятия. А что, если эти оценки будут разниться? С какой суммы следует платить налоги?».

Представляется целесообразным разработать нормы, которые позволили бы научной организации и вузу влиять на деятельность созданных малых предприятий. Если доля научной организации или вуза составит, например, 25%, то практически все вопросы решать будут частные инвесторы, а научное учреждение или вуз от управления устранят.

Отмечается также, что малые предприятия должны создаваться на базе вуза, на его площадке. Но современное законодательство делает такую схему практически невозможной. Учебное заведение должно отправить заявку в Рособразованию с просьбой разрешить сдать площади в аренду, затем агентство назначает минимальную цену, а потом проводится конкурс. Иногда в ходе торгов стоимость помещения вырастает в разы. Для только что организованного малого предприятия оно становится недоступным [6].

Для предприятий, создаваемых по новому закону, нет экономических преференций — как в виде упрощенного налогообложения, так и отсутствия налоговых льгот.

Закон предусматривает возможность внесения в качестве вклада в уставный капитал денежных средств, оборудования и иного имущества в порядке, установленном Гражданским кодексом Российской Федерации. Вместе с тем существуют запреты бюджетного законодательства направлять средства на создание других организаций.

Распорядиться своей долей (акциями) в уставном капитале хозяйственных обществ вузы могут только с предварительного согласия соответствующих собственников. Также несправедливым представители вуза считают то обстоятельство, что компенсация возможного снижения объемов выполнения хоздоговорных работ за счет учета объемов предприятий «инновационного пояса» университетов при формировании основных показателей вуза не предусмотрена [17].

Необходимо отметить, что Президиум Сибирского отделения РАН в связи с реализацией Федерального закона № 217-ФЗ также

отмечает, что в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации имущество может быть внесено в уставный капитал только с разрешения Росимущества, для этого надо получить от Росимущества письмо или распоряжение. Данная процедура не отработана, так как при существующем порядке внесение имущества означает его отчуждение и переход федеральной собственности в частную.

Таким образом, имущество и денежные средства вносить в уставный капитал хозяйственных обществ фактически не разрешено. Президиум СО РАН рекомендует при образовании нового общества вносить в качестве вклада в его уставный капитал только права на результаты интеллектуальной деятельности (владельцем которых является институт) на основании лицензионного договора [13].

В январе 2010 г. в Казани на выездном заседании Совета ректоров вузов Приволжского федерального округа, посвященном развитию малых предприятий при вузах, отмечалось: «Проблем в этой области очень много — инвестирование в эту деятельность, аренда площадей, оборудования, подготовка молодежи к тому, чтобы этим заниматься. Ведь это совершенно другая психология и другая жизнь — быть самостоятельным хозяином...» [15].

Проблема создания инновационных предприятий обсуждалась в январе 2010 г. на «круглом столе» на тему «Развитие малых инновационных предприятий при высших учебных заведениях и научных центрах», организованной Торгово-промышленной палатой Российской Федерации». В ходе заседания было отмечено, что в целях реализации закона необходимо предусмотреть меры по защите ректоров от необоснованных обвинений в нецелевом использовании бюджетных средств.

По информации заместителя Министра образования и науки Российской Федерации А.В. Хлунова, Минфин России уже разработал поправки в Бюджетный кодекс Российской Федерации. Кроме того, предстоит разработать и поправки в Налоговый кодекс Российской Федерации и сделать легальным получение бюджетными учреждениями дивидендов от предпринимательской деятельности.

Подготовлен проект постановления Правительства России. Он касается конкурса программ поддержки малого инновационного предпринимательства в вузах и рассчитан на три года с общим объемом госфинансирования в 8 млрд р. В конкурсе, который стартует весной, смогут принять участие все российские вузы вне зависимости от ведомственной принадлежности. От каждого вуза разрешается подать одну заявку. Отбор будет осуществляться на

основе анализа достижений вуза за последние три года и оценки его потенциала в научно-инновационной сфере. Среди критериев:

- количество РИД, поставленных на бюджетный учет;
- количество созданных в вузе компаний по Федеральному закону № 217-ФЗ;
- количество рабочих мест в этих компаниях;
- количество преподавателей, задействованных в работе компаний;
- объем внебюджетных средств;
- объем НИОКР, выполняемых в вузе, и др.

В итоге конкурса 50–60 вузов смогут значительно усилить инновационную составляющую своей деятельности.

Кроме того, в Министерстве образования и науки считают важным решить вопрос с арендой: для малых компаний следует утвердить льготную плату. Чтобы в первый год работы они оплачивали 40% рыночной стоимости арендуемого помещения, во второй год — 60%, в третий — 80%. Эти нормы также предполагается утвердить в проекте постановления Правительства России.

Еще одна инициатива Минобрнауки — выделение хозяйственным обществам дополнительных субсидий. Из федерального бюджета на эти цели предполагается направить 14 млрд р. за три года (в 2010-м — 6 млрд, в 2011–2012-м — по четыре). Задача — развитие кооперации вузов и производственных предприятий, отбор и поддержка проектов, обладающих высоким потенциалом для организации нового высокотехнологичного производства, включая разработку бизнес-планов.

Необходимо отметить, что по информации Министерства экономического развития Российской Федерации, чтобы решить проблему передачи инновационным предприятиям имущества, требуется внести изменения в три закона: о высшем и послевузовском образовании, научно-технической деятельности и малом предпринимательстве. Еще одна проблема связана с получением финансирования из Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере: ограничение в 25% в уставном капитале малого инновационного предприятия на госсредства не позволяет пока воспользоваться поддержкой государственного фонда в необходимом объеме.

По информации Минэкономразвития России сформированные регионами перечни имущества, которые могут служить базой для поддержки МИП, содержат в совокупности 10 млн м² площадей, что весьма многообещающе.

В 2010 г. Минэкономразвития направит на развитие инноваций 3–4 млрд р. [1].

Следует отметить, что в ноябре 2009 г. председателем Комитета Совета Федерации по образованию и науке Х.Д. Чеченовым совместно с депутатами В.А. Черешневым, В.К. Осиповым и В.В. Зубаревым в Государственную Думу внесены три законопроекта, вносящие изменения в Федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике»: проект федерального закона № 280859-5 «О внесении дополнения в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» (в части законодательного регулирования государственного сектора науки), проект федерального закона № 280839-5 «О внесении изменений в ст. 5 Федерального закона «О науке и государственной научно-технической политике» (в части уточнения понятия «научная организация»», проект федерального закона № 280853-5 «О внесении изменения в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» (в части обеспечения комплексного решения вопросов деятельности государственных научных центров Российской Федерации).

Проектом федерального закона «О внесении дополнения в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» (в части законодательного регулирования государственного сектора науки) дополняются положения ст. 5 Федерального закона от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» с целью устранения имеющихся в законодательстве пробелов в отношении субъектного состава и принципов функционирования государственного сектора науки.

По данным статистики за 2008 г., в государственной собственности сосредоточено около 80% научно-технического потенциала страны. Государственный сектор науки является основным источником отечественных инноваций, направленных на обеспечение безопасности и решение важнейших социально-экономических задач и является гарантом интересов государства в научно-технологической сфере. Однако до настоящего времени в законодательстве понятие «государственный сектор науки» отсутствует.

Важность и актуальность законодательного закрепления понятия «государственный сектор науки», его состава, структуры, а также принципов государственной поддержки были отмечены участниками «круглого стола» на тему «Правовое регулирование государственного сектора науки», состоявшегося в Совете Федерации 30 октября 2008 г.

Государственный сектор науки должны составить: научные организации, находящиеся в ведении федеральных органов государственной власти и иных государственных органов, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, государственных академий наук и государственных корпораций.

Научные организации, находящиеся в ведении госкорпораций, включены в этот перечень, так как в их ведении находятся научные организации в форме государственных учреждений, государственных унитарных предприятий, а также хозяйственных обществ, в уставном капитале которых более 50% акций (долей) находится в государственной собственности. Только в Государственной корпорации «Росатом» насчитывается около 130 таких организаций.

В данный перечень вошли также образовательные учреждения высшего профессионального образования, уставом которых научная (научно-техническая) деятельность, а также подготовка научных кадров является основной. Это федеральные университеты, университеты, в отношении которых установлена категория «национальный исследовательский университет», и университеты, получившие в соответствии с федеральным законом особый статус — Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Санкт-Петербургский государственный университет.

Кроме того, в состав государственного сектора включаются организации, наделенные статусом «государственный научный центр Российской Федерации».

Научные организации государственного сектора науки могут быть созданы в форме:

- государственных (бюджетных и автономных) учреждений;
- государственных учреждений государственных академий наук;
- государственных унитарных предприятий, в том числе казенных;
- хозяйственных обществ, в уставном капитале которых более 50% акций (долей) находятся в государственной собственности;
- хозяйственных обществ, в уставном капитале которых более 50% акций (долей) находятся в собственности хозяйственных обществ, в уставном капитале которых более 50% акций (долей) находятся в государственной собственности.

Разработчиками законопроекта в качестве основы предлагаемого подхода использовались, в том числе, положения постановления Правительства Российской Федерации от 4 января 1999 г. № 1.

В законопроекте предложены принципы и направления деятельности организаций государственного сектора науки. В первую очередь, их деятельность должна быть направлена на удовлетворение потребностей общества и экономики в новых знаниях и технологиях, проведение фундаментальных и прикладных исследований по важнейшим проблемам естественных, технических, общественных и гуманитарных наук; разработку прогнозов научно-технологического развития страны и развитие системы научной экспертизы, обеспечение развития национальной научно-технологической базы, развитие кадрового потенциала науки, высшего профессионального образования и производства; развитие государственно-частного партнерства при реализации научной и инновационной политики.

В законопроект включены нормы, направленные на поддержку и развитие государственного сектора науки и входящих в его состав организаций.

Законопроектом предусмотрено, что приватизация государственного имущества научных организаций государственного сектора науки осуществляется в особом порядке, устанавливаемом федеральным законом.

Принятие законопроекта будет способствовать развитию потенциала государственного сектора науки и повышению эффективности его функционирования.

Введение в действие законопроекта не потребует дополнительных расходов из средств федерального бюджета.

Проект федерального закона «О внесении изменений в ст. 5 Федерального закона «О науке и государственной научно-технической политике» (в части уточнения понятия «научная организация») уточняет понятие «научная организация». В соответствии с законопроектом научной организацией признается юридическое лицо независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, отвечающее следующим требованиям:

- осуществление в качестве основной научной и (или) научно-технической деятельности, включая научные и (или) научно-технические услуги, а также подготовки научных работников;
- объем выполняемой научной и (или) научно-технической деятельности, включая научные и (или) научно-технические услуги, должен составлять не менее пятидесяти процентов от общего объема выполняемых работ;
- наличие в организационной структуре ученого (научного, научно-технического) совета в качестве одного из органов управ-

ления. В состав ученого (научного, научно-технического) совета входят председатель, его заместители, ученый секретарь, а также члены совета, избранные в соответствии с учредительными документами научной организации из числа научных работников.

При этом научные организации подразделяются на научно-исследовательские, опытно-конструкторские, проектно-конструкторские, проектно-технологические и иные организации, осуществляющие научную и (или) научно-техническую деятельность.

Проект федерального закона «О внесении изменения в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» направлен на обеспечение комплексного решения вопросов деятельности государственных научных центров Российской Федерации.

Законопроектом уточняются положения ст. 5 Федерального закона «О науке и государственной научно-технической политике» с целью закрепления в законодательстве особого статуса научной организации — «государственный научный центр Российской Федерации» (далее — ГНЦ РФ), уточнения содержания этого понятия, закрепления в законодательстве положений о государственной поддержке ГНЦ РФ и других особенностей их правового положения. Помимо уточнения перечня квалификационных признаков, законопроект направлен на решение вопроса о правовых последствиях присвоения научной организации статуса ГНЦ РФ и мерах их государственной поддержки.

В соответствии с законопроектом, научной организации, которая осуществляет комплекс взаимосвязанных работ от фундаментальных, поисковых и прикладных исследований и разработок до создания, освоения и распространения новых технологий и высокотехнологичной продукции, имеет уникальное опытно-экспериментальное оборудование, располагает научными работниками и специалистами высокой квалификации, и научная и (или) научно-техническая деятельность которой получила международное признание, Правительством Российской Федерации может присваиваться статус государственного научного центра Российской Федерации.

Статус государственного научного центра Российской Федерации наделяет научную организацию дополнительными функциями, правами, обязанностями, возлагаемыми на нее Правительством Российской Федерации, а также правом на получение мер государственной поддержки, определяемых законодательством Российской Федерации.

В декабре 2009 г. был принят Федеральный закон «О внесении изменения в ст. 5 Федерального закона «О науке и государственной научно-технической политике» от 27 декабря 2009 г. № 358-ФЗ, инициированный Правительством Российской Федерации.

Согласно новой редакции статьи, статус государственного научного центра может присваиваться любой научной организации независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, ранее претендовать на такой статус могли лишь организации, которые находились в ведении федерального органа исполнительной власти или государственной академии наук и ее региональных отделений.

Основанием для внесения данных изменений послужило, в частности, нарастание темпов процесса акционирования федеральных государственных унитарных предприятий, возрастание роли акционерных обществ, вносящих существенный вклад в реализацию критических технологий Российской Федерации.

Необходимо также отметить, что в связи с реализацией Федерального закона № 217-ФЗ председателем Комитета Совета Федерации по образованию и науке Х.Д. Чеченовым совместно с депутатами Государственной Думы Н.В. Левичевым, В.К. Осиповым и В.А. Черешневым в Государственную Думу внесен проект федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности субъектами малого и среднего предпринимательства».

В законопроекте предусмотрены следующие льготы:

- освобождение субъектов малого и среднего предпринимательства от уплаты налога на добавленную стоимость товаров (работ, услуг), основанных на использовании в собственном производстве изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау), реализуемых субъектами малого и среднего предпринимательства, в пределах срока действия исключительных прав на указанные результаты интеллектуальной деятельности, но не более 5 лет;

- освобождение от уплаты налога на прибыль субъектов малого и среднего предпринимательства в виде сумм доходов от реализации (товаров, работ, услуг), полученных ими от использования изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем,

секретов производства (ноу-хау) в собственном производстве с даты начала их использования, в пределах срока действия исключительных прав на указанные результаты интеллектуальной деятельности, но не более 5 лет;

– в составе доходов, не учитываемых в целях налогообложения налогом на прибыль не учитываются суммы, направленные субъектами малого и среднего предпринимательства, осуществляющими научную и (или) научно-техническую деятельность, непосредственно на проведение и развитие научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

В предлагаемом законопроекте налоговые льготы стимулируют процесс внедрения результатов НИОКР в хозяйственную практику, производство и реализацию конечной инновационной продукции субъектами малого и среднего предпринимательства. Законопроект дополняет льготы, предусмотренные ст. 149 Налогового Кодекса Российской Федерации, создает условия для стимулирования инновационного процесса в целом.

Необходимо отметить, что данный законопроект направлен на решение проблем реализации Федерального закона № 217-ФЗ, связанных с финансовыми трудностями малых инновационных предприятий в период их становления, на которые указывают представители образовательного и научного сообщества.

Годовой размер недополученных налоговых доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации, по оценкам разработчиков законопроекта, составит 71,2 млн р. (в ценах 2009 г.), в том числе в федеральный бюджет — 65,4 млн р. Выпадающие доходы субъектов Российской Федерации по налогу на прибыль организаций в размере 5,8 млн р. могут быть компенсированы за счет субвенций из федерального бюджета. Прирост доходной части федерального бюджета в виде дополнительных налоговых платежей в результате увеличения ими объемов выпуска инновационной продукции уже через год может составить около 500 млн р.

Кроме того, налоговые льготы наступают не сразу после принятия закона, а только после того, как малые и средние предприятия осваивают результаты интеллектуальной деятельности и налаживают промышленное производство инновационной продукции.

Принятие законопроекта позволит создать эффективную систему государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, что будет способствовать росту их инновационной активности, увеличению экспорта от реализации высокотехнологичной продукции, повышению до 5–10% доли России

на мировом рынке наукоемкой продукции¹, определенной Концепцией долгосрочного развития Российской Федерации на период до 2020 г., а также к созданию новых рабочих мест, снижению социальной напряженности в обществе.

Существенное значение для формирования национальной инновационной системы, а также условия для реализации Федерального закона № 217-ФЗ, может иметь создание Департамента науки, высоких технологий и образования в Аппарате Правительства Российской Федерации².

Как отметил, в частности, вице-президент РАН, директор Физического института имени Г.А. Лебедева. Месяц, «... это нормальное положительное решение, которое больше позволит внимания уделять науке и образованию». Вместе с тем, по мнению видного ученого, «Министерство образования и науки Российской Федерации следует разделить на самостоятельные ведомства: занимающееся вопросами образования и ведомство науки, поскольку существующее Министерство не может решать настолько широкий спектр задач» [12].

Председатель Совета Федерации С.М. Миронов также неоднократно обосновывал позицию, в соответствии с которой наукой и высокими технологиями должно заниматься отдельное министерство.

В Иркутской области в 2010 г., в соответствии с законом № 217-ФЗ, количество инновационно-активных предприятий планируется увеличить за счет создания не менее 25 малых инновационных предприятий на базе научно-образовательных организаций области.

Кроме этого, Правительством Иркутской области подана заявка в министерство экономического развития России на финансирование в 2010 г. мероприятий по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства. В областной программе в 2010 г. на поддержку малых инновационных предприятий, в том числе созданных в соответствии с законом № 217-ФЗ, дополнительно запланировано 6,2 млн р. По итогам конкурса из федерального бюджета планируется получить на указанные цели еще примерно 25 млн р.

¹ В настоящее время, согласно экспертным оценкам, доля России на мировом рынке наукоемкой продукции составляет около 0,3%.

² Распоряжение Председателя Правительства Российской Федерации В.В. Путина от 3 февраля 2010 г. № 103-р.

Список использованной литературы

1. Инновации в вузах: вялотекущий режим [Электронный ресурс]. URL: http://www.strf.ru/innovation.aspx?CatalogId=223&d_no=26759.
2. О создании Координационного совета Рособразования по содействию развитию малого и среднего предпринимательства: приказ Рособразования от 4 мая 2009 г. № 471.
3. О создании рабочей группы при Координационном совете Рособразования по содействию развитию малого и среднего предпринимательства: приказ Рособразования от 2 июня 2009 г. № 575.
4. Парламентская газета. 2009. 30 окт.
5. Приказ Минобрнауки России от 29 июля 2009 г. № 272.
6. URL: <http://www.ed.gov.rU/td/vnutrigosvz/smioros/11751/>.
7. URL: http://aidarkin.sfedu.ru/files/maloe_predprinimatelgstvo.doc.
8. URL: <http://news.kremlin.ru/transcripts/6814>.
9. URL: <http://newseducation.ru/news/events.shtml/xPages/entry.2041.html>.
10. URL: <http://www.csr.ru/defnews.htm>.
11. URL: <http://www.ed.gov.rU/files/materials/11929/%F1%2015%20%ED%EE%FF%E1%F0%FF%202009.doc>.
12. URL: <http://www.ras.ru/news/shownews.aspx?id=be8d079b-1462-4421-9170-9739fb3d02b3#content>.
13. URL: <http://www.sbras.nsc.ru/notice/detail.php?ID=3765>.
14. URL: http://www.strf.ru/organization.aspx?CatalogId=221&d_no=25423.
15. URL: <http://www.tatar-inform.ru/news/2010/01/21/202467/>.
16. URL: http://www.tpprf.ru/ru/news/about/index.php?id_12=28261.
17. URL: http://www.uralpolit.ru/federal/polit/vlast/id_155633.html.

Т.Ю. Бубаева
*аспирант кафедры экономики предприятий
и предпринимательской деятельности БГУЭП, г. Иркутск*

**ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО
В СОЗДАНИИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОБЪЕКТОВ
ОСОБОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ
ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО ТИПА**

Республика Бурятия расположена на юге Восточной Сибири, занимает пограничное положение с Монголией и имеет довольно большие размеры территории (площадь Республики Бурятия составляет 351,6 тыс. км²). На 1 января 2010 г. численность населения Республики Бурятия составила 959,9 тыс. чел. Средняя плотность населения не превышает 2,7 человека на 1 км².

Почти вся территория Республики Бурятия входит в Байкальскую природную территорию, занимая 42,6% центральной экологической зоны (37,73 тыс. км²) и 74,7% буферной экологической зоны (163,755 тыс. км²), что определяет необходимость использования специальных режимов хозяйствования. Так как большая часть Республики Бурятия входит в Байкальскую природную территорию, регламентация хозяйственной деятельности предопределила строительство в Республике Бурятия более совершенных очистных сооружений, внедрение систем оборотного водоснабжения, реконструкцию и модернизацию промышленного производства, разработку и внедрение экологически безопасных технологий, более высокие требования к размещению и функционированию производительных сил в регионе. В силу этого именно на хозяйственный комплекс Республики Бурятия ложится наибольшая ответственность, связанная с сохранением уникальной экологической системы озера Байкал.

Байкальская туристско-рекреационная зона связана с байкальской рекреационной зоной в Иркутской области и базируется на уникальном природном объекте мирового значения — озере Байкал (самый большой по размерам участок мирового природного наследия ЮНЕСКО). Именно на территории Республики Бурятия расположены его основные площади и, как следствие, определен особый режим природопользования. Озеро Байкал и прилегающие экологические системы формируют значительный туристический и рекреационный потенциал Республики Бурятия, реализации которого способствуют создаваемые особые экономические зоны туристско-рекреационного типа. На восточном берегу озера будет развиваться транспортная и энергетическая инфраструктуры.

На современном этапе развития особой экономической зоны туристско-рекреационного типа (ОЭЗ ТРТ) существенно повышается роль инфраструктуры как фактора, определяющего ее развитие. Возросший интерес к проблемам исследуемого объекта объясняется объективными причинами. Инфраструктура занимает существенное место в структуре всего воспроизводственного процесса в результате использования значительной части капитальных вложений и трудовых ресурсов; способствует дальнейшему углублению общественного и международного разделения труда, усилению интеграционных процессов в мировом хозяйстве, что повышает нагрузку на базовые отрасли экономики. Инфраструктура призвана обеспечивать функционирование ОЭЗ ТРТ, создавать необходимые условия для развития перспективного взаимодействия властных и предпринимательских структур в рамках государственно-частного партнерства.

В разработанной Министерством экономического развития и торговли РФ «Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ» одним из принципов отношений государственных и бизнес-структур декларируется «развитие государственно-частного партнерства, направленного на снижение предпринимательских и инвестиционных рисков, прежде всего, в сферах исследований и разработок, распространения новых технологий, развития транспортной и энергетической инфраструктуры».

Содержание данного партнерства состоит в следующем:

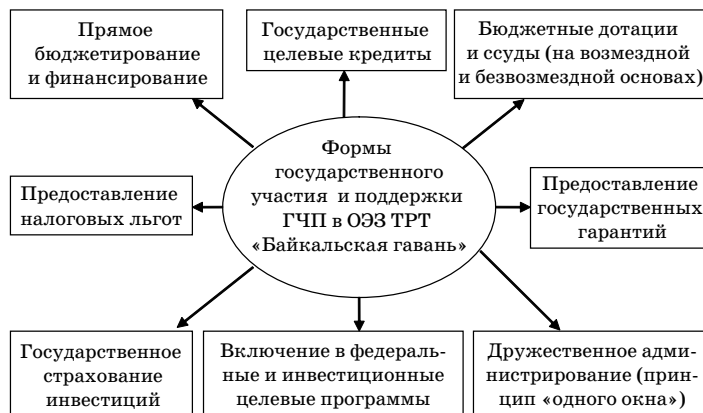
- частный инвестор берет на себя обязательство построить, оснастить и ввести в эксплуатацию объект за цену, указанную в контракте, а также эффективно эксплуатировать объект или производить на нем определенный продукт, или обеспечивать предоставление определенных услуг в объеме и на условиях, также определенных в контракте;

- государство берет на себя обязательство в течение указанного в контракте срока закупать продукты (услуги), произведенные на объекте, построенном и эксплуатируемом частным инвестором, либо обеспечивать условия, при которых продажа производимых продуктов (услуг) позволяет осуществить возврат инвестиций и получение прибыли, либо иным образом минимизировать риски невозврата инвестиций и/или неполучения прибыли [3].

Главную роль инициатора и гаранта в системе ГЧП играет государство. Формы государственного участия и поддержки ГЧП, представлены на рисунке.

Государственные инвестиции предназначены для объектов основного строительства (производственно-эксплуатационная база,

мусороперегрузочная база), энергетического хозяйства, транспорта и связи, наружных сантехнических сетей, благоустройства территории (строительство набережной, терренкуры, наружное освещение и видеонаблюдение). Данные о бюджетных инвестициях в объекты инфраструктуры представлены в таблице.



*Формы государственного участия и поддержки
государственно-частного партнерства
в ОЭЗ ТРТ «Байкальская гавань»*

**Строительство объектов инфраструктуры
ОЭЗ ТРТ «Байкальская гавань»**

Наименование объектов	Мощность	Срок ввода в эксплуатацию	Объем бюджетных инвестиций млн р.
Административно-деловой центр	18 270 м ²	II кв. 2010 г.	822,2
ПЭБ ОАО «ОЭЗ»	3 906	IV кв. 2009 г.	94,9
Закрытая автостоянка	40 мест	IV кв. 2009 г.	15,6
Внутриплощадочные сети водопровода, ливневой и бытовой канализаций	33,6 км	IV кв. 2010 г.	142,1
Водозаборные сооружения	2 станции по 50 тыс. м ³ в сутки	IV кв. 2010г.	282,5
Очистные сооружения	1 станция по 1000 тыс. м ³ в сутки	IV кв. 2010 г.	245

Окончание табл.

Наименование объектов	Мощность	Срок ввода в эксплуатацию	Объем бюджетных инвестиций млн р.
ПС 110/10 кВ, трансформаторные станции 10/04 кВ и распределительные пункты (12 шт.) внутриплощадочных информационно-коммуникационных сетей и сетей информационно-вычислительной связи	2х10 МВА	IV кв. 2009 г.	396
Улично-дорожная сеть с наружным освещением и автостоянками	8,5 км 300 мест	IV кв. 2010 г.	264,4
Инженерная подготовка площадки, вертикальная планировка, благоустройство и озеленение территории	100 га	IV кв. 2010 г.	208,2
Причалные сооружения, берегоукрепительные сооружения, разводной мост	2950 м	IV кв. 2010 г.	1 005,9
Ограждения территории с КПП и наружным освещением	11,8 км 7 КПП	IV кв. 2008 г.	30,5
Пожарное депо	2 а/м	IV кв. 2009 г.	14
Мусороперегрузочная станция	20 тыс. т/год	IV кв. 2010 г.	59
Всего бюджетных инвестиций		2008–2010 гг.	3 580,3

Составлено по данным проектно-сметной документации двух участков первой очереди освоения на территории ОЭЗ ТРТ «Байкальская гавань».

Частные инвестиции позволят создать гостиничные комплексы, кемпинги, культурно-досуговые и торгово-развлекательные центры, лечебно-оздоровительные и СПА-центры, канатную дорогу со смотровой площадкой, парки развлечений, рестораны и кафе, спорткомплекс и другие туристско-рекреационные объекты.

Свыше 3 580 млн р. бюджетных инвестиций планируется освоить при строительстве инфраструктурных объектов участков первой очереди освоения «Турка» и «Пески» на территории особой экономической зоны туристско-рекреационного типа «Байкальская гавань». По трем участкам второй очереди освоения и одного перспективного участка разрабатывается проектно-сметная документация строительства объектов инфраструктуры. Но полностью проблема привлечения инвестиций полностью не решена, так

как учитываются вложения только в саму ОЭЗ ТРТ. Фактически же средств потребуется значительно больше, чем предусмотрено проектом, поскольку требуются строительство новых дорог в республике ведущих к проектируемой зоне, ремонт существующих магистралей, создание современного аэропорта, решение вопроса о газо- и электроснабжении и др. Плюс к этому острой остается проблема поиска частных инвесторов, имеющих значительный капитал и заинтересованных в его вложении в создание и функционирование ОЭЗ ТРТ.

Список использованной литературы

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. : распоряжение Правительства от 17 нояб. 2008 г. № 1662-р.
2. Стратегия социально-экономического развития Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года : распоряжение Правительства РФ от 28 дек. 2009 г. № 2094-р.
3. Ястребов О.А. Концессионные формы партнерства между государством и частным бизнесом и перспективы их использования в России / О.А. Ястребов // Проблемы современной экономики. 2009. № 3. С. 186–190.

ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ — ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Внебюджетные фонды имеют более длительную историю существования, чем единый государственный бюджет. Первой формой управления государственными финансовыми средствами были специальные правительственные фонды [3, с. 6].

Эволюционное развитие государственных финансовых отношений, разделив всю совокупность финансовых ресурсов в стране по их связи с единым государственным бюджетом на две подсистемы — бюджетную и внебюджетную, привело к образованию двух групп фондов, в которых аккумулируются государственные финансовые средства — совокупность государственных бюджетов различных уровней и совокупность государственных внебюджетных фондов. Каждой данной группе государственных фондов присущи собственные характеристики и принципы функционирования, каждой данной группе государственных фондов предоставлена своя ниша в общей совокупности финансовых отношений в стране.

На раннем этапе развития общества, когда государства только начинали формировать собственные финансовые ресурсы отдельно от финансовых средств частных лиц, их аккумуляция и использование производились в форме специализированных государственных фондов, сгруппированных либо по источникам финансовых поступлений, либо по направлениям расходов из данных фондов. История же функционирования государственного бюджета ограничена двухвековым периодом: первые правительства различных стран мира принимают решения об объединении специализированных государственных фондов в единый фонд финансовых средств — государственный бюджет только в позапрошлом веке.

В истории России одна из первых попыток объединения специализированных государственных счетов была предпринята в 1811 г. финансовым планом Сперанского. Однако, составленная данным планом смета государственных доходов и расходов представляла из себя механическое соединение смет отдельных ведомств, и то многие из них оказались за рамками общегосударственной сметы. Окончательно же принцип единства касс был введен в России только в 60-х гг. XIX в. Но при этом кроме общих касс Министерства финансов продолжали существовать специализированные кассы

при различных учреждениях — почтовых, железнодорожных, таможенных и других, которые являются прототипом современных внебюджетных фондов. Особые правила расходования были установлены по специализированным кассам Министерства Императорского Двора и Уделов, смета которых не рассматривалась в общем порядке, установленном для бюджетных и специальных средств, а утверждалась Государственным советом в общей сумме.

Революционные преобразования в России в начале XX в. изменили приоритеты государственной финансовой политики в стране, в связи с чем, директивный характер управления экономики страны потребовал наивысшей централизации прав распоряжения государственными финансовыми ресурсами, даже в ущерб мобильности финансовых средств в стране. Вследствие чего, специализированные государственные фонды были упразднены, а единственный специализированный государственный фонд, имевшийся в СССР — Государственный фонд социального страхования СССР, был консолидирован в союзном бюджете [3, с. 7].

В финансовой системе бывшего Советского Союза, куда входила и Россия (бывшая РСФСР), не существовало внебюджетных фондов как самостоятельного звена государственных финансов. Переход Российской Федерации от планово-распределительной к рыночной экономике в начале 1990-х гг. потребовал не только соответствующего переустройства государственного управления, но и адекватного финансирования решаемых государством задач: наряду с преобразованием бюджета союзного государства в многоуровневую систему бюджетов стали создаваться специальные фонды денежных средств со своими источниками и направлениями финансирования — государственные внебюджетные фонды.

Государственные внебюджетные фонды, как специфический общественный институт и финансовая категория — это один из результатов проведенной структурной реформы государственных финансов, обусловленной как объективным ростом социальных рисков и значительным дефицитом государственного бюджета, не справляющимся с обеспечением системы государственной социальной защиты, так и требованиями международного права, в соответствии с которым средства государственного социального страхования должны быть выделены из состава государственного бюджета [2, с. 7].

И так, начало становлению нового российского социального страхования было положено в 1991 г. созданием государственных внебюджетных фондов: Пенсионного фонд РФ, Фонд социального

страхования РФ. Создание Пенсионного фонда являлось логичным следствием реализации нового Закона «О государственных пенсиях в РСФСР», решение об учреждении Фонда социального страхования диктовалось необходимостью реорганизации существовавшего ранее советского социального страхования в условиях распада Всесоюзной организации профсоюзов [1, с. 73].

Переход к рыночной экономике, бюджетный кризис, рост неплатежеспособности хозяйствующих субъектов и населения естественным образом привели в начале 1990-х гг. к критическому состоянию и в других областях социальной защиты: охране здоровья и занятости населения. Финансовый кризис государственного здравоохранения и легализация безработицы потребовали принятия в 1991 г. законов «О медицинском страховании граждан в РСФСР» и «О занятости населения в РСФСР». Реализация этих законов в части обеспечения дополнительных финансовых ресурсов предполагала создание новых внебюджетных фондов. Поэтому в 1992 г. были введены страхование по безработице и обязательное медицинское страхование, которые стали осуществляться Государственным фондом занятости населения РФ, Федеральным и территориальными фондами обязательного медицинского страхования. Из Фонда занятости, просуществовавшего до 2000 г., выплачивались пособия по безработице и финансировались мероприятия, направленные на трудоустройство безработных.

Таким образом, в начале 1990-х гг. Россия вернулась на путь всеобъемлющего социального страхования. Созданием новой страховой системы социальной защиты государство пыталось на практике поставить размеры социальной помощи в строгую зависимость от результатов функционирования экономики, а индивидуальные социальные выплаты — в зависимость от трудового вклада каждого работника. Данный подход полностью соответствует международной практике и имеет несомненное положительное значение с точки зрения реализации принципов социальной справедливости. Благодаря организации страховой системы удалось избежать наметившейся в конце 1980-х гг. тенденции резкого снижения доли расходов на социальную защиту в структуре ВВП: если в 1989 г. она составляла 10,8%, то в 1992 г. — 10,9 (8,4 — за счет внебюджетных фондов), в 1994 г. — 12,7% (8,6 — за счет внебюджетных фондов) [1, с. 73]. К 1995 г. объем фондов социального страхования превысил объем всех социальных расходов государственного бюджета.

В условиях глубочайших социально-экономических преобразований 90-х гг. механизмы социального страхования, пусть и

весьма несовершенные, позволили предотвратить крайние формы нищеты и бедности населения, обеспечив приемлемое в этих условиях социальное обеспечение пенсионеров, привлечь значительные финансовые ресурсы для медицинской помощи.

Кроме того, в 1990-х гг. появилось множество внебюджетных фондов экономического назначения на всех уровнях управления. Введенный с 1 января 2000 г. в действие бюджетный кодекс Российской Федерации внес существенные изменения, касающиеся состава внебюджетных фондов, механизма их формирования и использования. Так, в настоящее время в России функционируют только три федеральных внебюджетных фонда социального назначения: Пенсионный фонд Российской Федерации (далее ПФР), Фонд социального страхования Российской Федерации (далее ФСС) и Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (далее ФОМС). С 1 января 2001 г. в связи с консолидацией в федеральном бюджете Государственный фонд занятости населения Российской Федерации прекратил свое самостоятельное существование (Федеральным законом от 5 августа 2000 г. № 118-ФЗ «О введении в действие части второй Налогового кодекса Российской Федерации и внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации о налогах» Положение о Государственном фонде занятости населения Российской Федерации признано утратившим силу с 1 января 2001 г.).

Пенсионный фонд России обеспечивает страхование и выплату пенсий по старости, инвалидности и потери кормильца.

Фонд обязательного медицинского страхования выполняет функции по финансированию медицинских услуг, предоставляемых региональными и муниципальными органами здравоохранения.

Фонд социального страхования Российской Федерации работает по целому ряду социально значимых направлений — это финансирование детского отдыха, выплата различных пособий по материнству и детству, национальный проект «Здоровье», оплата медицинских осмотров работников «вредных» производств, программа долечивания.

Указанные государственные внебюджетные фонды являются по своему экономическому содержанию и юридической природе фондами денежных средств, образуемых вне федерального бюджета, управляются органами государственной власти и предназначены для реализации конституционных прав граждан на [2, с. 5]:

- социальное обеспечение по возрасту;

– социальное обеспечение по болезни, инвалидности, в случаях потери кормильца, рождения и воспитания детей и в других случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации;

– охрану здоровья и получения бесплатной медицинской помощи.

В настоящее время величина аккумулируемых и расходующихся указанными фондами денежных средств позволяет считать их консолидированный бюджет «вторым» бюджетом страны (таб.).

***Доходы и расходы Федерального бюджета
и Государственных внебюджетных фондов
за 2006–2011 гг., млрд р.****

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009 (план)	2010 (план)	2011 (план)
<i>Доходы</i>								
Федеральный бюджет	3 429	5 127	6 279	7 781	8 966	10 927	11 733	12 839
ВФ, всего	1 166	1 623	1 982	2 364	3 111	3 782	4 761	5 507
В том числе								
ПФР	1 000	1 349	1 637	1 947	2 621	3 217	4 102	4 757
ФСС	159	187	219	259	359	445	521	591
ФОМС	7	86	125	158	131	119	138	157
<i>Расходы</i>								
Федеральный бюджет	2 699	3 514	4 285	5 987	7 022	9 025	10 320	11 317
ВФ, всего	1 094	1 551	1 865	2 248	2 887	3 478	4 366	4 998
В том числе								
ПФР	947	1 299	1 537	1 786	2 378	2 911	3 721	4 268
ФСС	141	165	208	303	375	447	506	572
ФОМС	7	86	119	158	133	119	137	158

* Данные округлены до целых чисел.

Составлена по данным федеральных законов о соответствующих бюджетах.

Средства государственных внебюджетных фондов находятся в федеральной собственности, и не входят в состав бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации и изъятию не подлежат.

Регулированию бюджетных правоотношений, связанных с образованием, распределением и использованием средств государственных внебюджетных фондов посвящена гл. 17 Бюджетного кодекса Российской Федерации «Государственные внебюджетные фонды».

В современных условиях внебюджетные фонды представляют собой механизм перераспределения национального дохода с целью защиты интересов отдельных социальных групп населения, решения конкретных задач экономического характера.

Список использованной литературы

1. Агапцов С.А. Доходы социальных фондов. Правовое регулирование доходов государственных внебюджетных фондов: проблемы и решения / С.А. Агапцов, Е.Ю. Романов. М. : Финансы и статистика; Изд. дом «Финансовый контроль», 2007. 256 с.
2. Страхование: учеб. / под ред. Т.А. Федоровой. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Экономистъ, 2005. 875 с.
3. Федотов Д.Ю. Внебюджетные фонды России : курс лекций / Д.Ю. Федотов. Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2002. 218 с.

ПРАКТИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕФИЦИТА БЮДЖЕТА И УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

В настоящее время актуальным и первоочередным в большинстве регионов является обсуждение плана действий и осуществление мероприятий по минимизации негативного влияния мирового финансового кризиса на экономику и социальную сферу субъектов РФ. Можно выделить следующие особенности антикризисного управления в регионе: острота проявлений экономического кризиса страны на уровне региона, сильный социальный аспект, зависимость форм и методов антикризисного управления от уровня социально-экономического развития субъекта РФ, зависимость от действий федеральных органов власти

Одна из основных целей деятельности органов управления субъектов РФ — создание и поддержание социальной и финансовой стабильности, которая является необходимым условием для обеспечения устойчивого экономического роста в регионе. Государственные заимствования являются не только действенным инструментом формирования сбалансированного бюджета, но и активно используются субъектом РФ с целью привлечения дополнительных финансовых ресурсов в экономику региона для обеспечения собственного развития. С помощью средств, привлекаемых осуществлением заимствований, решается проблема недостатка финансовых ресурсов для обеспечения расходов бюджета.

Изучение величины бюджетного дефицита Иркутской области и показателей долговой политики в период с 2005 по 2009 гг. позволяет сделать некоторые выводы о финансовом состоянии субъекта и дать оценку проводимой бюджетной политики в области управления сбалансированностью и государственным долгом.

Анализ доли дефицита областного бюджета в доходах и расходах ярко отражает реальную картину сбалансированности областного бюджета Иркутской области и объем его содержания в данных величинах. Представленные в табл. 1 данные свидетельствуют о ежегодном превышении плановых показателей бюджетного дефицита Иркутской области над фактическим их исполнением в 2005–2008 гг., т.е. каждый год возникала ситуация, когда запланированная величина бюджетного дефицита не подкрепляется предусмотренными источниками его финансирования.

В 2006 г. такое недофинансирование запланированной величины дефицита составило 456 327,8 тыс. р. или 31%, в 2006 — 756 226,8 тыс. р. или 25%, в 2007 — 1 078 034,5 тыс. р. или 24%, в 2008 — 5 999 572 тыс. р. или 91%. Значительное увеличение доли непрофинансированного дефицита бюджета свидетельствует о неэффективном исполнении доходной части бюджета и отсутствии «приемлемых» источников финансирования бюджетного дефицита. Максимальная доля фактического дефицита в доходах и расходах бюджета (7,3% и 6,8% соответственно) наблюдается в 2007 г., минимальная (1%) в 2008 г. Темп роста ВРП Иркутской области на протяжении 2005–2008 гг. не сильно изменялся, но колебалась величина фактического дефицита, что привело к росту в 2005–2007 гг. доли дефицита бюджета в величине ВРП, при этом данное отношение в рассматриваемом периоде не превышало 1%.

В условиях бюджетного дефицита управление сбалансированностью, как правило, основывается именно на снижении расходов бюджета, т.е. исполнение расходных обязательств осуществляется в минимальном объеме, позволяющем обеспечить лишь текущее содержание учреждений и выполнения основных экономических и социальных функций. В 2009 г. Правительство области приняло ряд антикризисных мер, направленных на снижение неэффективных расходов, чтобы обеспечить своевременное исполнение так называемых «защищенных» расходов, включая расходы на погашение и обслуживание долга. Учитывая данную бюджетную политику, в 2009 г. уточненный областной бюджет принят с профицитом в сумме 1 196 млн р.

Такое финансовое планирование зачастую предполагает наличие скрытого дефицита, когда бюджетное равновесие достигается формально, однако, возможности для обеспечения развития региона минимальны или вовсе отсутствуют. Так, в 2009 г. расходы бюджета были профинансированы лишь на 96% от запланированной величины, однако был сформирован профицит в размере 5 758 млн р.

Формирование профицита стало возможным благодаря снижению расходов на обслуживание долга и активной работе с федеральным центром по получению дополнительных средств. Профицит будет направлен на досрочное погашение долговых обязательств Иркутской области.

В табл. 2 представлены основные абсолютные и относительные показатели, характеризующие государственный долг Иркутской области в 2005–2009 гг. Несложно заметить, что до 2009 г. все

абсолютные показатели в динамике растут. Каждый год верхний предел государственного долга Иркутской области утверждается в Законе о бюджете с превышением прошлогоднего значения в среднем в 1,5 раза.

Наращивание непосредственно величины государственного долга нельзя считать позитивной тенденцией, так за 3 года в период с 2006 по 2008 г. государственный долг Иркутской области вырос в 3 раза (с 4,4 млрд р. в 2005 г. до 12,8 млрд в 2008 г.).

Данная ситуация осложняется также тем, что доходы бюджета «растут медленнее», чем увеличивается государственный долг (в каждом году темпы роста государственного долга выше, чем темпы роста доходов бюджета). С ростом государственного долга увеличиваются в каждом периоде соответственно и расходы на его обслуживание, со временем это приводит к тому, что новые заимствования направляются на погашение предыдущих долговых обязательств, а не на финансирование дефицита бюджета.

Несмотря на существенные различия в структуре заимствований по их видам, складывающиеся у разных субъектов РФ и в разные периоды времени, ценные бумаги обычно занимают значительное место в общем объеме заимствований, что объясняется недорогой ценой такого источника финансирования дефицита и сравнительным удобством привлечения. В структуре государственного долга Иркутской области также преобладают обязательства по ценным бумагам: в 2005 г. доля составляет 81,5%, в 2007 г. — 96,3%, в 2008 г. вследствие невозможности размещения ценных бумаг на фондовом рынке доля снизилась до 56,6%.

В 2009 г. в связи с формированием профицита областного бюджета и направлением части поступивших доходов (около 3 млрд р.) на погашение государственного долга наблюдается изменение негативной тенденции показателей долговой политики. Так предельный объем государственного долга Иркутской области был утвержден на уровне 2007 г., а по данным отчетности на 1 января 2010 г. темпы снижения государственного долга составили 71%, отношение долга к собственным доходам также значительно уменьшилось (20%).

Наиболее показательными в плане управления государственным долгом Иркутской области и способностью финансового органа своевременно реагировать на изменения внешней среды в части привлечения источников финансирования бюджетного дефицита были 2008 и 2009 гг. В Закон о бюджете на 2008 г. в течение года 5 раз вносились изменения, менялись основные показатели бюджета, в том числе величина бюджетного дефицита (табл. 3).

Таблица 1
Соотношение основных показателей областного бюджета Иркутской области в 2005–2009 гг.

Показатель	Доходы, тыс. р.	Расходы, тыс. р.	Дефицит (про- фицит), тыс. р.	Доля дефицита в соб- ственных доходах, %	Доля дефицита в расходах, %	Доля фактического дефицита в ВРП, %
2005						
План	32 222 427,00	33 690 547,53	-1 468 120,53	5,89	4,36	0,39
Факт	32 231 805,23	33 243 597,98	-1 011 792,76	4,12	3,04	
2006						
План	36 244 296,64	39 317 040,74	-3 072 744,10	12,67	7,82	0,72
Факт	36 374 932,02	38 691 449,59	-2 316 517,57	8,42	5,99	
2007						
План	47 571 532,89	52 045 482,65	-4 473 949,76	12,53	8,60	0,86
Факт	46 555 413,38	49 951 328,69	-3 395 915,31	9,75	6,80	
2008						
План	58 912 853,77	65 503 569,03	-6 590 715,26	16,08	10,06	0,12
Факт	59 468 046,68	60 059 190,01	-591 143,33	1,44	0,98	
2009						
План	66 574 235,87	65 378 212,88	1 196 022,99			
Факт	68 528 295,57	62 769 976,00	5 758 319,57			

Составлено на основе данных МФ Иркутской области.

Таблица 2
Динамика показателей, характеризующих государственный долг Иркутской области в 2005–2009 гг.

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009
Предельный объем государственного долга, установлен- ный законом, тыс. р.	4 4610 35	6 972 868	10 774 598	15 715 038	10 407 774
Темпы роста предельного объема государственного долга, %	–	156,3	154,52	145,85	66,23
Предельных объем расходов на обслуживание государ- ственного долга, тыс. р.	238 812	410 355	647 046	940 000	1 277 215
Темпы роста предельного объема расходов на обслужива- ние, %	–	171,83	157,68	145,28	135,87
Объем государственного долга, тыс. р.	4 428 743	6 905 858	10 686 253	12 822 813	9 169 343
Темпы роста государственного долга, %	–	155,93	154,74	145,85	71,51
Ценные бумаги	3 607 500	6 348 750	10 290 000	7 256 000	6 110 640
Бюджетные ссуды и кредиты	342 891	210 943	138 094	816 813	2 558 703

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009
Кредитные соглашения и договоры	0	0	0	4 750 000	500 000
Реструктуризация	478 352	346 165	258 159	0	0
Доходы бюджета, всего	32 231 805	36 374 932	46 555 413	59 468 047	68 528 296
Темпы роста доходов бюджета, %	–	112,85	127,99	127,74	115,24
Доходы собственные (без учета финансовой помощи), тыс. р.	25 285 288	29 231 024	37 737 585	40 872 897	45 453 810
Отношение государственного долга к собственным доходам, %	17,52	23,63	28,32	31,37	20,17

Составлено на основе данных МФ Иркутской области.

Таблица 3
Динамика дефицита бюджета и государственного долга бюджета Иркутской области в 2008 г.

Показатель	Закон о бюджете от 21 мая 2008 г. № 17-оз	Закон о бюджете от 28 мая 2008 г. № 18-оз	Закон о бюджете от 27 июня 2008 г. № 31-оз	Закон о бюджете от 24 сентября 2008 г. № 65-оз	Закон о бюджете от 6 ноября 2008 г. № 91-оз	Закон о бюджете от 19 декабря 2008 г. № 134-оз	Исполнено за 2008 г.
Собственные доходы, тыс. р.	38 077 563	38 997 834	41 260 243	41 551 945	41 577 568	40 987 762	40 872 897
Дефицит, тыс. р.	–5 520 812	–5 632 487	–6 636 340	–6 636 340	–6 610 717	–6 590 715	–591 143
Доля дефицита в собственных доходах, %	14,5	14,4	16,1*	16*	15,9	16,1*	1,44
Предельный объем государственного долга, тыс. р.	16 133 856	15 803 906	15 771 374	15 771 374	15 779 677	15 715 038	12 822 813
Соотношение предельного размера долга к собственным доходам, %	42,37	40,5	38,22	37,95	37,95	38,34	31,37

* Превышение дефицита областного бюджета над ограничениями, установленными ст. 92.1 Бюджетного кодекса РФ, осуществлено в пределах суммы снижения остатков средств на счетах по учету средств областного бюджета в объеме 1 099 883 тыс. р.

Составлено на основе данных МФ Иркутской области.

В связи с происходящими на финансовых и фондовых рынках кризисными явлениями, привлечение в полном объеме запланированных источников финансирования было не осуществимо. Первоначально бюджетом Иркутской области на 2008 г. планировалось разместить государственных облигаций Иркутской области на сумму 8,5 млрд р.

Вследствие этого, в источники финансирования дефицита областного бюджета на 2008 г. были внесены изменения, предусматривающие снижение объемов размещения государственных облигаций Иркутской области до 1 149 млн р. Данный объем размещения облигаций не был исключен из источников финансирования дефицита областного бюджета, так как департаментом финансов Иркутской области включительно до декабря 2008 г. осуществлялись переговоры с банками с целью выявления возможности размещения облигаций.

В 2008 г. не состоялось привлечение кредитных ресурсов коммерческих банков в объеме 1 750 млн р. из-за влияния факторов финансового рынка, в частности, снижения лимитов кредитования, установленных банками для департамента финансов области, рост процентных ставок. Кроме того, ужесточилась процедура кредитования в ОАО Банк ВТБ, Сбербанк РФ, выражающаяся в необходимости письменного согласования с Минфином России объема заключаемых кредитных договоров.

На протяжении всего 4-й квартала дефицит бюджета оставался на уровне более 6,5 млрд р., тогда как сократить расходы областного бюджета почти на 6 млрд р. в декабре 2008 г. не представлялось возможным. В бюджет Иркутской области внесены изменения: часть средств от привлечения ценных бумаг были перенесены на привлечение кредитов коммерческих банков и предусмотрены в качестве переходящих кредитов в объеме 6 500 млн р., со сроком погашения в 2009 г. Погашение задолженности, приходящейся на 2008 г. по ценным бумагам Иркутской области, произведено в полном объеме в сумме 3 034 млн р.

Бюджету Иркутской области 28 октября 2008 г. Министерством Финансов РФ был предоставлен бюджетный кредит на покрытие временных кассовых разрывов, возникающих при исполнении бюджета, на сумму 500 млн р. В соответствии с дополнительным соглашением от 15 декабря 2008 г. срок погашения по данному бюджетному кредиту перенесен на 30 апреля и 30 сентября 2009 г. (по 250 млн р.).

По итогам 2008 г. бюджет Иркутской области исполнен с дефицитом в объеме 591 млн р. при планируемом в 6 591 млн р.

Сокращение фактического дефицита бюджета Иркутской области по сравнению с плановым значением произошло по причине ограничения доступности кредитных ресурсов: в связи с финансовым кризисом резко возросли процентные ставки, у филиалов коммерческих банков, находящихся на территории Иркутской области, московскими головными банками были отозваны лимиты кредитования. Фактически имели возможность предоставлять кредитные ресурсы только так называемые, банки с государственным участием. Как следствие, область не получила в бюджет в полном объеме средства, предусмотренные источниками финансирования дефицита бюджета.

При этом финансовым органом было принято решение не использовать остатки средств на счетах по учету средств областного бюджета, предусмотренных источниками финансирования, что объяснялось созданием резерва для осуществления выплаты заработной платы и обеспечение безопасности деятельности учреждений (питание, медикаменты, связь, коммунальные услуги) в январе 2009 г.

В течение 2009 г. финансовым органом были приняты активные меры по продлению графика погашения долга и улучшению структуры государственных заимствований. В сентябре были подписаны государственные контракты с Байкальским банком Сбербанка России о предоставлении трехлетних амортизируемых кредитов, а в ноябре соглашение с Минфином РФ о предоставлении кредита из федерального бюджета, что позволило досрочно исполнить все долговые обязательства области сроком погашения до конца 2009 г. Так, в течение 2009 г. финансового года из федерального бюджета был дополнительно получен в том числе бюджетный кредит для частичного покрытия дефицита бюджета в объеме 2 млрд р., а также во исполнение распоряжения Правительства РФ от 1 декабря 2009 г. № 1836-р бюджету Иркутской области выделена дотация на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов РФ в сумме 1 735, 6 млн р.

В октябре 2009 г. аналитики Standard & Poor's пересмотрели прогноз по рейтингам Иркутской области с «негативного» на «стабильный» в связи с улучшением показателей исполнения бюджета по сравнению с ожидаемым уровнем, улучшением позиции ликвидности и удлинением графика погашения долга. Долгосрочный кредитный рейтинг подтвержден на уровне «В». Уровень рейтингов области, по данным Standard & Poor's, сдерживается все еще высокими рисками рефинансирования, огра-

ниченной финансовой гибкостью, экономическим спадом и растущими условными обязательствами [1].

В декабре 2009 г. в соответствии с программой заимствований размещен облигационный заем в размере 1 566,64 млн р., который будет направлен на рефинансирование долговых обязательств Иркутской области.

В условиях кризиса несбалансированность бюджетов субъектов и муниципальных образований проявляется более резко, а невозможность размещать на фондовом рынке облигационные займы, являющиеся, как правило, основным источником финансирования дефицита, приводит к поиску более дорогих источников финансирования дефицита, увеличению государственного долга, более жесткому сокращению текущих и капитальных расходов, накоплению кредиторской задолженности. При этом решение о применении тех или иных источников финансирования бюджетного дефицита и их объемах должны приниматься в рамках разработанного единого для региона механизма управления сбалансированностью бюджета.

Долговая политика Иркутской области в целом осуществляется в рамках требований законодательства и с учетом новых тенденций в развитии российского внутреннего финансового рынка. В современных условиях особенно значимым становится управление государственным долгом, подразумевающее полный контроль над долговой нагрузкой в любой момент времени, минимизации стоимости его обслуживания и равномерное распределение во времени связанных с долгом платежей. Для обеспечения полноценного и эффективного управления государственным долгом Иркутской области необходимо разработать и принять стандарты основных параметров механизма управления государственным долгом.

Список использованной литературы

1. Информационный меморандум Иркутской области. 2009. Дек. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gfu.ru>.

Н.А. Воронцова
*аспирант кафедры экономики
и государственного управления БГУЭП,
г. Иркутск*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЛЕКАРСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Государственное регулирование фармацевтического рынка в Российской Федерации осуществляется в нескольких направлениях: обеспечение доступности лекарственных средств; государственный контроль и обеспечение качества лекарственных средств; государственный контроль оборота наркотических средств и психотропных веществ; государственное регулирование цен на лекарственных средств; осуществление надзора за соблюдением фармацевтического порядка, финансовой дисциплины и т.д. В период экономического кризиса хотелось бы остановить внимание на проблеме обеспечения доступности лекарственных средств.

Внедрение программы лекарственного страхования остается актуальным вопросом, поскольку уровень жизни граждан РФ оставляет желать лучшего, а цены на лекарства продолжают расти. Создание системы лекарственного страхования, при которой россиянам будет оплачиваться часть стоимости лекарств, уже в течение нескольких лет обсуждается в Правительстве, но шагов по реализации до сих пор не предпринято. Концепция лекарственного страхования нашла свое отражение в Концепции развития системы здравоохранения Российской Федерации до 2020 г., подготовленной Министерством здравоохранения и социального развития Российской Федерации.

Предполагается, что любой гражданин, имеющий полис ОМС, придя в аптеку с рецептом от врача, заплатит за нужное ему лекарство полцены — остальные деньги аптека в течение определенного срока получит от территориального фонда ОМС. Средства в территориальный фонд ОМС на лекарственное страхование должны поступать из бюджета, предназначенного для покрытия расходов за медицинские услуги в рамках госгарантий.

По расчетам экспертов, за последние три года среднее потребление лекарств на душу населения выросло почти в три раза и составляет сейчас около 2 тыс. р. в год. Возможность платить половину указанной суммы поможет существенно сократить расходы граждан на лекарства.

Подобные программы лекарственного страхования уже давно успешно работают в большинстве цивилизованных стран мира. В Израиле, например, в систему страховой медицины входят четыре основные больничные кассы (или страховые компании). Все жители страны застрахованы. Работающие отчисляют процент от зарплаты, пенсионеры — процент от пособия по старости, инвалиды — процент из пособий по инвалидности. В аптеке застрахованные граждане оплачивает только 15% стоимости лекарства, а остальное — страховая компания [1, с. 53–54].

В Великобритании самая простая и легкая в применении форма сооплаты: фиксированная ставка сбора за единицу изделия (за исключением пенсионеров, малолетних детей, беременных женщин, которые получают лекарства бесплатно). В Австрии — фиксированная ставка за упаковку. Размер сооплаты пациентом зависит от количества и размера упаковок.

Во Франции пациенты оплачивают 0, 35 или 65% от стоимости выписанных медикаментов. В Дании — 0, 25 или 50%. В Финляндии пациенты платят 8,7 евро за выписанное лекарство, и им возмещается 50% стоимости, затраченной сверх этой суммы (франшизы). Для больных хроническими заболеваниями франшиза (8,7 евро) делится пополам, и возмещение составляет 75 или 100% стоимости рецепта. В Голландии выписанные по рецепту лекарственные средства бесплатны для пациентов при условии, что их цена не превышает максимальную, подлежащую компенсации общественным фондом [2].

Во многих странах наряду с различными системами компенсации затрат на лекарственные средства действует и целый диапазон дополнительных услуг. Льготный статус можно получить на основании возраста, уровня дохода или группы заболевания:

- в Великобритании 85% выписываемых национальной службой здравоохранения наименований медикаментов, предоставляемых населению, освобождены от сооплаты по возрасту, уровню дохода пациента или категории заболевания [4];

- во Франции предоставляются льготы по 31 группе заболеваний;

- в Германии льготное лекарственное обеспечение предоставляется лицам, имеющим доход менее 10 600 евро (для одиноких) и 14 400 евро в год для пар [3].

В ряде стран Европы функционируют социальные схемы, которые дополнительно покрывают расходы, затрачиваемые пациентом на лекарственные средства:

- в Финляндии сумма расходов пациента на лекарственные средства не может превышать 553 евро в год [2];
- в Великобритании можно приобрести сертификаты предоплаты на 4 или 12 месяцев, которые освобождают их обладателей от любых дополнительных сборов [4];
- в Дании разработаны схемы для малоимущих, при которых стоимость выписанных лекарственных средств возмещается местными муниципальными властями.

В Российской Федерации стимулирующим фактором для предоставления дополнительной скидки на лекарственные средства могло бы быть участие граждан в диспансеризации (разделение ответственности за здоровье между государством и самим пациентом). На наш взгляд, должен применяться дифференцированный подход: например, пациенты оплачивают 0; 25 или 50% стоимости медикаментов. Освобождение от оплаты (0%) должна быть предусмотрена для определенной категории граждан, в которую, должны войти: инвалиды и участники ВОВ, инвалиды детства, онкологические больные, больные диабетом и ряд других категорий (в зависимости от уровня зарплаты) и др.

В Германии система государственного медицинского страхования охватывает около 90% населения и компенсирует порядка 90% всех лекарств, приобретаемых застрахованными гражданами [3]. В принципе, есть все предпосылки для внедрения такой системы и в России. Современная аптечная система хорошо развита. Скорее всего, крупные аптечные сети согласятся работать по программе. Однако государство должно дать серьезные гарантии своевременного и полного возмещения средств.

Участие страховой компании в системе лекарственного обеспечения поможет создать механизм конкурентного снижения цен в рамках системы лекарственного обеспечения. Поскольку страховые компании берут на себя часть расходов по оплате отпущенных препаратов, то они обеспечат максимально возможное снижение цен на лекарственные средства путем рыночного взаимодействия с фармацевтическими организациями.

Страховые компании смогут обеспечить эффективную защиту интересов граждан, поскольку они несут ответственность за обеспечение застрахованных лекарственных средств и имеют право на основании действующего законодательства подавать иски о возмещении ущерба в случае причинения вреда застрахованным. Также страховые компании станут эффективным инструментом отбора фармацевтических поставщиков и смогут

повлиять на снижение цен на лекарственные средства за счет рыночной конкуренции.

Еще один плюс системы лекарственного страхования — передача избыточных функций от государственных учреждений и органов власти:

- осуществление лекарственного обеспечения без увеличения численности служащих государственных учреждений и органов власти;

- повышение общей эффективности системы лекарственного обеспечения за счет сокращения избыточных функций государственных учреждений и органов власти.

По нашему мнению, для принятия правильного управленческого решения необходимо: учесть предыдущий опыт лекарственного обеспечения в Российской Федерации и зарубежный опыт. Но следует избегать слепого заимствования зарубежного опыта, учитывая менталитет и особенности нашей страны. Специалисты утверждают, что главное при внедрении системы лекарственного страхования — не ошибиться в расчетах. Иначе может повториться ситуация 2005 г., когда программа дополнительного лекарственного обеспечения столкнулась с отсутствием достаточного финансирования из-за плохой подготовленности с точки зрения расчетов и прогнозов. Также есть опасения, что врачи будут выписывать рецепты на дорогие лекарства за взятки, вследствие чего им установят ограничения, и люди, реально нуждающиеся в лекарствах, останутся без рецепта, — отмечают эксперты. Поэтому нельзя спешить, необходимо тщательно спланировать и спрогнозировать финансирование программы, механизмы контроля и грамотно испытать ее в одном из регионов, и только после этого вводить на общероссийском уровне.

Список использованной литературы

1. Ильевский И. Страхование: опыт Израиля / И. Ильевский // Здравоохранение за рубежом. 2007. № 1.
2. Saltman Richard. Social Health Insurance Systems in Western Europe (European Observatory on Health Systems and Policies). Berkshire : Open University Press ; N. Y. : McGraw-Hill, 2004. 328 с.
3. URL: <http://www.bmg.bund.de> (официальный сайт Министерства здравоохранения Германии).
4. URL: <http://www.dh.gov.uk> (официальный сайт Департамента здравоохранения Великобритании).

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЕЙ НА РЫНКЕ ТУРИСТКИХ УСЛУГ

Для туристической отрасли финансовый кризис начался раньше, чем для многих других компаний России. Темпы роста продаж туров стали снижаться с осени 2009 г., когда стали резко подниматься цены на нефть и соответственно на авиатопливо. Основная проблема турбизнеса на сегодняшний день — снижение потребительского спроса, его совокупное снижение составило 30–35%, на некоторых направлениях — до 50% [1]. Согласно тому же источнику, въезд иностранных туристов в Россию за шесть месяцев 2009 г. уменьшился на 15,3%, в страну въехало 752 тыс. 905 иностранных туристов, что на 136,2 тыс. гостей меньше, чем за аналогичный период 2008 г.

Несмотря на некоторый рост въездного потока туристов в Байкальский регион финансовая нестабильность сказалась на рынке туристских услуг. В первом полугодии в Иркутскую область приехало около 305 тыс. туристов, в том числе порядка 20 тыс. — из других стран. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года рост составил 26%. Туристы оставили в регионе порядка 4,6 млрд р. Однако председатель правления Сибирской байкальской ассоциации туризма Игорь Коваленко назвал другую цифру роста — около 18%. Наибольшие потери понес гостиничный бизнес и связанный с ним сегмент MICE (деловой туризм, конференц-услуги). Загрузка отелей в Иркутске снизилась на 10–15% по сравнению с докризисным периодом [2].

Сегодня внешняя среда любой фирмы стала прямо или опосредованно играть все более важную роль. Организации не являются более замкнутыми системами, взаимосвязаны друг с другом и активно взаимодействуют в процессе своей деятельности. Ключевым фактором успеха предпринимателя становятся не только его личные качества, наличие необходимых ресурсов и идей, но и умение привлечь другие компании к сотрудничеству. Стихийные связи превращаются в инструмент целенаправленной координации, формируя организованные сети. Одной из самых интересных форм взаимодействия являются предпринимательские сети, объединяющие усилия множества независимых фирм. Примеры

подобных сетей уже широко встречаются в международной практике и привлекают внимание отечественных экономистов. Достоинствами подобной формы предпринимательства можно назвать: гибкость, устойчивость к изменениям внешней среды, способность к развитию без значительных инвестиций, быстрое внедрение инноваций. В России подобная форма предпринимательства только появляется в настоящее время и практически не изучена.

Консолидация участников туристского рынка, реализация программ содействия выходу предприятий на внешние рынки, проведение совместных маркетинговых исследований и рекламных кампаний, реализация согласованной образовательной политики, обеспечение возможности коммуникации и кооперации предприятий гостеприимства, научно-исследовательских и образовательных учреждений — все это возможно при реализации тщательно выверенной стратегии формирования систем взаимодействий предпринимательских сетей — взаимосвязанных и взаимодополняющих предприятий и организаций, обеспечивающих функционирование туристической индустрии.

Для достижения общих целей в предпринимательскую сеть объединились лидеры туристического рынка Байкальского региона: визитно-информационный центр «Байкалинфо», компании «Greenexpress», «Байкал Дискавери», имение «Заречное». Целями его создания являются: единая маркетинговая и ценовая политика по продвижению турпродуктов и консолидированных проектов. Каждая из компаний сети будет по-прежнему работать под своим брендом, но при этом координировать свои усилия с другими членами объединения.

Предпринимательская сеть не означает слияния компаний, изменения их правового статуса и хозяйственной деятельности. Сеть направлена на максимальное удовлетворение запросов клиентов и увеличение продаж на рынке за счет оптимизации бизнес-процессов.

Роли компаний в деятельности сети распределены в зависимости от вида туристического бизнеса. ВИЦ «Байкалинфо», обладающий обширной базой данных туруслуг региона и разветвленной сетью продаж, выступает в роли общего агента. В его функции входит ведение оптовых и розничных продаж продуктов и услуг различных компаний, как входящих в сеть, так и не входящих в нее. Компания «Greenexpress», лидер по активному туризму, сосредотачивает свои усилия на производстве качественных турпродуктов, экономя ресурсы на маркетинговых компаниях.

Имение «Заречное» выступает поставщиком отдельных услуг размещения и различных туров, прежде всего конных, как для прямых продаж клиентам, так и для включения в комплексные туры партнеров сети. Компания «Байкал Дискавери» осуществляет маршруты по байкало-монгольской Азии, используя маркетинговый и продуктовый ресурсы участников сети. Компании разработали единую маркетинговую и ценовую политику и подготовили совместный каталог туров на этот сезон. Фирмы байкальского региона представляют весь спектр своих турпродуктов на консолидированном стенде сети в рамках туристических выставок.

Действительно, для создания систем предпринимательских сетей необходимо сотрудничество между предприятиями туротрасли. При этом предприятия совместно планируют и оптимизируют использование не только транспорта, но и предприятий размещения, но всегда в рамках совместно запланированной оптимизации использования производственных мощностей.

К основным положительным результатам интеграции предприятий рынка туристских услуг можно отнести:

- снижение производственных и транзакционных издержек за счет расширения масштабов деятельности, централизации функций управления и комбинирования взаимодополняющих ресурсов и удешевления доступа к необходимым компетенциям и способностям;
- создание надежной системы взаимодействия на протяжении всего цикла производства и реализации продукции, за счет которой возможно повышение устойчивости и снижение рисков, обусловленных изменениями во внешней среде;
- увеличение рыночной доли, контроль над ценами с целью повышения совокупной прибыли;
- возможности быстрого выхода на новые рынки, в том числе географические, а также создание возможностей для эффективной проработки существующих и потенциальных рыночных сегментов;
- возможность снижения постоянных и переменных расходов путем рационализации системы поставок сырья, материалов, комплектующих, а также общей структуры сбыта;
- расширение базы исследований и возможностей в разработке новых видов продукции;
- создание единого имиджа участников интегрированной структуры, который распространяет свое воздействие на всех партнеров;

– повышение эффективности управления в связи с расширением возможностей управления и контроля над производственным процессом, а также процессом реализации продукции потребителю;

– защиту общих интересов во внутренней институциональной среде, на внешних рынках.

Создание конкурентоспособных туров — исходная позиция продвижения регионов на российском и международном рынке туристических услуг — является одновременно и вопросом профессионализма представителей турбизнеса. Внедрение и использование предпринимательских сетей в туристической индустрии позволят: создать единую систему учета и контроля за формированием и движением туристского продукта; автоматизировать процессы учета и контроля финансового и информационного потоков; оптимизировать время и улучшить качество обслуживания потребителей туристского продукта; сократить численность обслуживающего персонала, уменьшить объем документации и минимизировать риски.

Список использованной литературы

1. Статистика и новости Ростуризма (итоги 2008, 2009 г.) [Электронный ресурс]. URL: <http://russiatourism.ru>.
2. URL: <http://grandbaikal.ru/news/343.html>.

Т.К. Газенкамф
*аспирант кафедры страхования и управления рисками БГУЭП,
г. Иркутск*

РОЛЬ СТРАХОВОГО ГИГАНТА AIG В ГЛОБАЛЬНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ КРИЗИСЕ

«...Когда будет написана история этого периода,
люди поймут, что множество решений,
сделанных на Уолл-стрит,
принимались лет за десять до того,
как я стал Президентом»

Джордж Буш-младший

Обсуждение причин экономического кризиса было бы неполным без упоминания о крахе компании AIG.

American International Group (AIG) — крупнейшая страховая компания в мире- была основана в 1919 г. в Шанхае, а в 60-х гг. прошлого столетия ее операции распространились уже на весь мир.

На момент начала экономического кризиса в США компания занимала второе место по страхованию недвижимости, сферой ее деятельности также являлись финансовые услуги, пенсионные накопления, управление активами.

Проблемы AIG начались после совершения ряда сомнительных ипотечных сделок на финансовом рынке США. Также усугубило ее положение банкротство кредитовавшего ее банка Lehman Brothers. Поэтому после получения убыточных результатов компании во втором полугодии 2008 г. Правительством США было принято решение о выделении кредита AIG.

Компания понесла колоссальные убытки, поэтому Федеральная резервная система США была вынуждена взять под контроль 80% акций. Банкротство столь крупной и влиятельной компании могло привести к краху всей финансовой системы США (что непременно отразилось бы и на других странах), однако спасение AIG обошлось правительству Соединенных Штатов в 100 млрд дол., из которых 90 млрд было потрачено компанией на оплату долгов перед партнерами.

После проведения ряда проверок было выявлено, что в 2008 г. компания AIG потратила около 165 млн дол. на бонусы для своих сотрудников, причем в их числе были и те, кто довел компанию до столь плачевного состояния. Для примера, прибыль компании в первом полугодии 2007 г. составила 8 млрд дол., убытки в аналогичном периоде 2008 г. превысили 13 млрд дол. В итоге

Правительство США начало расследование о выплате многомиллионных премий топ — менеджерам, которые были произведены уже после того, как компания начала испытывать серьезные финансовые затруднения.

До сих пор непонятно, что же произошло со страховой компанией мирового масштаба, а также с ею подобными. Почему обанкротились крупнейшие предприятия и банки? Последние два года тема глобального экономического кризиса широко обсуждается в газетах, теле- и радиовещаниях, в Интернете. Практически каждый член общества, которому не безразличны его личные финансы, имеет свое суждение о причинах данного кризиса. Однако до сих пор не были четко обозначены причины этого поистине глобального кризиса, в основном, обсуждаются уже имеющиеся последствия.

Еще в 20-е гг. прошлого века известный русский ученый Николай Дмитриевич Кондратьев смог выделить некоторые фазы, в последствии названные Кондратьевским циклом. Взяв за основу некоторые макроэкономические показатели стран Западной Европы и США с 1790 по 1920 г., он обнаружил синхронные изменения значений этих показателей в долгосрочном периоде. Ученый выделил повышательную и понижительную фазы данных циклов, также разделил их на большие и малые и предложил эффективную модель долгосрочного прогнозирования экономики [3]. После того, как Кондратьев обозначил 1920 г. как переломный момент между двумя фазами, была фактически предсказана Великая депрессия.

Поэтому для тех, кто хоть немного знаком с кондратьевскими циклами (в настоящее время, они включены уже в школьную учебную программу по экономике) нынешний кризис совсем не был «неожиданным», каким его представляют многие экономисты.

Так почему же произошел кризис? Если проанализировать ситуацию в целом, то можно сделать следующий вывод. Товарное предложение к началу 80-х гг. прошлого века превысило платежеспособный спрос населения. У людей просто не было возможности купить, то что уже было произведено. Тогда стало логичным разрешить покупать все эти товары в кредит, а попросту говоря, в долг. Товары будут раскуплены, производители получают рассчитываемую ими прибыль, расширят производство и появятся новые рабочие места. Соответственно, появятся новые потребители товаров, а старые смогут добросовестно выплачивать долги и проценты по кредитам. Банки получают прибыль и выдадут новые кредиты.

И в итоге этот мыльный пузырь лопнет!

Население развитых стран, в первую очередь США, через несколько лет после введения этой системы научилось жить в долг. После распада СССР и активного перенимания американского жизненного опыта наши соотечественники даже завидовали американцам, ведь там все можно купить в кредит! Только кто будет эти кредиты оплачивать?

Введение данной кредитной системы предполагало постоянное расширение кредитования на долгие годы, то есть фактически увеличение задолженности населения с оттягиванием момента полной расплаты.

Также необходимо помнить тот факт, что большие суммы кредита даются под обеспечение какой-либо собственностью заемщика. Отсюда следует, что заемщик сможет кредитоваться то тех пор, пока у него будет какая-то собственность и когда ее не станет, заемщик уже не сможет получить денег в долг, чтобы оплачивать предыдущие долги. Замкнутый круг. Долговой пузырь, который лопнул. Кроме того, в последние годы в США ипотечные кредиты, например, выдавались населению вообще без серьезного обеспечения, что называется «только возьмите», поэтому через два-три года выяснялось, что клиент не имеет постоянного дохода, серьезной собственности и вообще не платежеспособен.

Каким образом все это отразилось на России? В последнее время большинство чиновников говорят о том, что кризис закончился, хотя из вышеприведенного анализа Кондратьевских циклов с этим утверждением можно поспорить. Другие, в том числе и Алексей Кудрин, не исключают возможности наступления второй волны кризиса.

Оптимистический настрой вызван тем, что во втором полугодии прошлого года наблюдался рост ВВП, однако он был вызван лишь неожиданным увеличением цен на нефть. Можно предположить, что если Соединенные Штаты снова откажутся от потребления нефтепродуктов (а США потребляет до 40% добываемой нефти в стране), то и благосостояние нашей страны снова упадет.

Также экономисты отмечают появление новых рабочих мест, расширение штатов компаний (впервые после 2008 г.). Наблюдалась положительная динамика между числом принятых на работу и уволенными.

Отмечалось и увеличение спроса на товары и услуги. В начале 2009 г. говорили о том, что население «перешло на хлеб и картошку», поэтому отмеченный в январе 2010 г. бум на продовольственные товары явился поводом к появлению мнения о конце кри-

зиса. Однако никто из экономистов не отметил роста производства в нашей стране, и это было связано с тем, что в нашей стране давно уже ничего не производится. Отечественные предприятия не имеют возможности производить продукцию, способную конкурировать с западными аналогами, поэтому и самих российских производителей осталось немного.

В общем, мы можем надеяться лишь на то, что экономическое состояние США улучшится (как бы мы ни ругали эту страну) и, соответственно, мы сами начнем жить лучше.

В заключение хотелось бы добавить, что согласно толковому словарю Ушакова кризис — это

1. Резкое изменение, крутой перелом. Или:
2. Периодически наступающее в капиталистической экономике явление перепроизводства товаров, ведущее к разорению мелких производителей, к сокращению производства и к усилению безработицы [4].

Кризисы являются следствием противоречия между ростом производственных возможностей капитализма и ограниченностью спроса со стороны трудящихся.

А вообще кризис в переводе с греческого обозначает «решение». Не это ли спланированное решение проблем современной экономики?

Список использованной литературы

1. Акиндинова Н.В. Российская экономика на фоне кризиса: текущие тенденции и перспективы развития / Н.В. Акиндинова, В.В. Мионов, М.В. Петров и др. // Вопросы экономики. 2009. № 9. С. 71–92.
2. Мионов В.В. Воздействие экономического кризиса на производство в России / В.В. Мионов // Журнал Новой экономической ассоциации. 2009. № 3–4. С. 216–225.
3. Современная экономика. Общедоступный учебный курс / под ред. О.Ю. Мамедова. Ростов н/Д : Феникс, 2005. 608 с.
4. Толковый словарь русского языка: в 4 т. / под ред. Д.Н. Ушакова. М. : ИНФРА-М, 2000. Т. 2. 405 с.

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННО-РАЗЪЯСНИТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ В ПОВЫШЕНИИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

Большая часть налогоплательщиков допускает различные виды налоговых нарушений в силу слабого знания законодательных актов и некорректного их толкования.

Решение вопросов повышения правовой грамотности и информированности налогоплательщиков неразрывно связано не только с совершенствованием консультационной деятельности, но и с предоставлением налоговыми органами налогоплательщикам широкого спектра информационных услуг. Повышение уровня налоговой грамотности населения требует реализации образовательных программ, развития сферы информационных услуг.

Помимо привычной системы ответов на запросы налогоплательщиков налоговыми органами уже широко используются все способы распространения информации — от печатных изданий до сети Интернет, где на сайтах ФНС России и территориальных налоговых органов размещаются все необходимые сведения, включая формы налоговой отчетности и разъяснения налоговых норм.

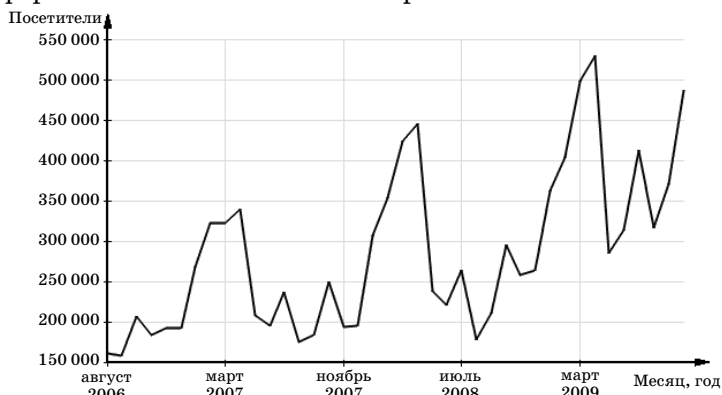


*Рис. 1. Динамика количества посетителей
интернет-сайта ФНС РФ [6]*

Как видно из данных рис. 1, количество посетителей сайта ФНС РФ за последние годы растет, причем потребность в информации со

стороны пользователей повышается ежегодно по окончании финансового года. Если в марте 2007 г. количество посетителей составляло около 325 тыс., то в этом же месяце 2009 г. — около 500 тыс.

По мнению Ю.В. Петухова, исполнительного директора Финансовой корпорации «УРАЛСИБ», оптимальная организация разъяснительной деятельности финансовых и налоговых органов может стать альтернативой налоговому консультированию на стадии предшествующего контроля [1, с. 63]. В докладе Министерства финансов РФ «О результатах и основных направлениях деятельности на 2006–2008 гг.», подготовленном в ноябре 2005 г. приведены отдельные показатели ведомственных целевых программ в рамках информационно-разъяснительной деятельности налоговых органов (табл. 1) [2, с. 94, 96, 101].

Таблица 1

Отдельные плановые показатели результатов реализации ведомственных целевых программ в рамках информационно-разъяснительной деятельности налоговых органов

Отдельные показатели бюджетных программ	Единица измерения	Плановый период		
		2006 г.	2007 г.	2008 г.
Программа «Организация и проведение налогового контроля налогоплательщиков разных типов, видов и масштабов деятельности» (Федеральная налоговая служба)				
Повышение уровня результативных выездных налоговых проверок организаций (без учета проверок организаций, подлежащих ликвидации) по сравнению с предыдущим годом	Процентные пункты	0,50	1,00	1,50
Программа «Совершенствование работы с налогоплательщиками» (Федеральная налоговая служба)				
Изменение количества обращений налогоплательщиков на неудовлетворительную работу с налогоплательщиками.	%	–5	–5	–5
Программа «Совершенствование налоговой системы и выработка налогово-таможенной политики» (Департамент налоговой и таможенно-тарифной политики)				
Снижение количества поступивших от налогоплательщиков запросов на разъяснения по налоговому законодательству, к предыдущему году	%	>5	>5	>5
Доля исполненных запросов налогоплательщиков по разъяснениям	%	100	100	100

Рассмотрим основные показатели информационно-разъяснительной работы с налогоплательщиками налоговых органов Республики Бурятия (табл. 2).

Таблица 2

**Основные показатели информационно-разъяснительной
деятельности налоговых органов Республики Бурятия, ед.**

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Количество письменных запросов, обращений налогоплательщиков	55	119	35 842	29 037
В том числе по вопросам: о действующих налогах и сборах, применении законодательства о налогах и сборах, правах и обязанностях налогоплательщиков, полномочиях налоговых органов	н/д	105	181	995
о проведении совместной сверки расчетов по налогам, сборам, пеням и штрафам, предоставлении Справки о состоянии расчетов по налогам и сборам, пеням и штрафам, Выписки операций по расчетам с бюджетом и других информационных услуг	н/д	н/д	35 661	28 923
неудовлетворительной работы с налогоплательщиками	н/д	2	0	0
Количество ответов на письменные запросы, обращения налогоплательщиков с нарушением сроков исполнения	0	0	0	0
Количество тематических семинаров с налогоплательщиками	148	231	429	339
Количество аудио и видеоматериалов, подготовленных в УФНС и доведенных до ИФНС	13	2	4	0
Количество аудио и видеоматериалов, подготовленных в ИФНС		28	18	37
Количество информационных материалов для налогоплательщиков, подготовленных в УФНС, доведенных до ИФНС и распространенных среди налогоплательщиков	105	3	21	7
Количество информационных материалов для налогоплательщиков, подготовленных в ИФНС и распространенных среди налогоплательщиков		52	348	75
Количество методических материалов по организации работы с налогоплательщиками, подготовленных в УФНС и доведенных до ИФНС	н/д	0	0	1
Количество запросов налогоплательщиков о предоставлении информационных услуг в электронном виде	н/д	н/д	н/д	16 620
Количество предоставленных налогоплательщикам информационных услуг в электронном виде	н/д	н/д	н/д	5 103

Окончание табл. 2

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Количество налогоплательщиков, обратившихся с запросами о предоставлении информационных услуг в электронном виде	н/д	н/д	н/д	7 132
Количество налогоплательщиков, получивших информационные услуги в электронном виде	н/д	н/д	н/д	3 981

Источник: [4].

Увеличение количества письменных запросов налогоплательщиков в 2007 г. связано с внедрением технологии организации доступа налогоплательщика к персональным данным информационных ресурсов налоговых органов. Налогоплательщикам предоставлена возможность проведения совместной сверки расчетов по налогам, сборам, пеням и штрафам, предоставления Справки о состоянии расчетов по налогам и сборам, пеням и штрафам, Выписки операций по расчетам с бюджетом через системы электронного взаимодействия с налоговыми органами.

Количество поступивших от налогоплательщиков запросов на разъяснения по налоговому законодательству в 2006 г. составило 105 ед., в 2007 г. — 181 ед. и в 2008 г. — 995 ед. Следует отметить не снижение данного показателя согласно прогнозным расчетам Министерства финансов РФ, а, наоборот, его значительное увеличение. Сведения о доли исполненных запросов налогоплательщиков по разъяснениям налогового законодательства формой налоговой отчетности не предусмотрены. Однако с 2008 г. приводится количество предоставленных налогоплательщикам информационных услуг в электронном виде. Доля исполненных запросов налогоплательщиков о предоставлении информационных услуг в электронном виде в этом году составила 32%.

Обращения налогоплательщиков на неудовлетворительную работу с налогоплательщиками в 2007 и 2008 гг. отсутствуют, тогда как их количество в 2006 г. составило 2 ед.

Управлением ФНС России по Республике Бурятия продолжается работа, проводимая с населением для воспитания сознательного налогоплательщика со школьной скамьи, используя и учитывая опыт прошлых лет. Самым доступным, эффективным и экономичным средством, имеющимся у инспекций, является проведение сотрудниками налоговой службы Недели налоговых знаний в учебных заведениях республики, которая проводится инспекциями в общеобразовательных школах уже на протяже-

нии десяти лет. Начиная с 2009 г., сотрудники инспекций постарались охватить не только высшие, но и специальные учебные заведения, а также их филиалы в районах республики. Основной задачей, стоящей перед сотрудниками ИФНС России по Республике Бурятия, при проведении данного мероприятия является охват подрастающего поколения — будущих налогоплательщиков. Проводились работы и с педагогическими коллективами образовательных учреждений и членами их семей. Проведение Недели налоговых знаний подразумевает под собой не только доведение информации об основных принципах государственного жизнеустройства, основ, обеспечивающих стабильность государства, но и об ответственности, с которой должен относиться к своевременной и полной уплате налогов каждый гражданин России.

Всего в рамках проведения Недели налоговых знаний, сотрудниками налоговой службы были проведены семинары в 413 образовательных учреждениях республики, в том числе образовательных школах, средних специальных и высших учебных заведений республики и их филиалах. Участие приняли почти 20 тыс. чел., в том числе студентов и педагогических коллективов высших учебных заведений — порядка 500, студентов и педагогических коллективов средних учебных заведений — 2,5 тыс., а самой наибольшей аудиторией явились школы — 16 тыс. чел.

Необходимость проведения таких мероприятий подтверждает неподдельный интерес молодого поколения, проявляемый в ходе лекций. Их активная позиция позволяет сделать вывод о том, что сегодня молодежь хочет непосредственно участвовать в вопросах политики, законодательства, развития республики.

Наибольший интерес проявляется к порядку предоставления вычетов за обучение в высших учебных заведениях, порядку уплаты транспортного налога, мерах ответственности за неуплату налогов. Особый интерес вызвали сервисы Интернет-сайта Управления ФНС России по Республике Бурятия, предлагаемые гражданам республики. Сегодня каждый гражданин посредством он-лайн сервиса «Обращение в УФНС» имеет возможность задать интересующий его вопрос по налоговому законодательству [5, с. 12].

Усиление контроля за соблюдением законодательства РФ о налогах и сборах, в том числе за правильностью исчисления налогов и сборов, полнотой и своевременностью их уплаты, в сочетании с расширением информационно-разъяснительной работы должно привести к повышению уровня соблюдения налоговой дисциплины.

Одним из качественных показателей, характеризующих уровень соблюдения налогового законодательства, является соотношение количества выездных проверок, выявивших нарушение законодательства о налогах и сборах и общего количества проведенных выездных проверок (рис. 2).

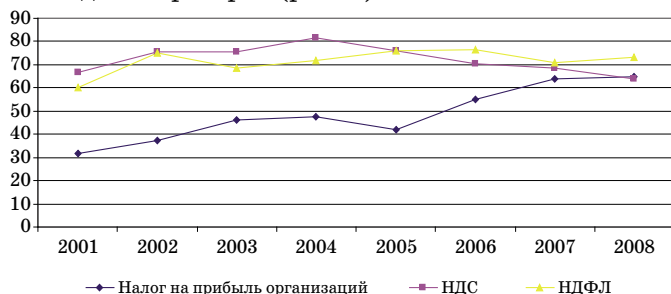


Рис. 2. Динамика соотношения выездных проверок, выявивших нарушения налогового законодательства и общего количества выездных проверок по видам налогов в Республике Бурятия, % [3]

Значение данного показателя по основным налогам, собираемым на территории Республики Бурятия за 2001–2008 гг. имеет тенденцию увеличения. Однако за последние три анализируемых года наблюдается незначительное снижение частоты нарушений налогового законодательства по налогу на добавленную стоимость и налогу на доходы физических лиц.

Несмотря на высокое значение анализируемого показателя по налогу на прибыль организаций, удельный вес суммы доначислений по итогам выездных проверок в общей сумме доначисленных платежей значительно ниже, чем по налогу на добавленную стоимость и налогу на доходы физических лиц (рис. 3). Данное обстоятельство свидетельствует о выявлении незначительных нарушений налогового законодательства в результате проведения выездных проверок по данному налогу.

Также, обратим внимание на снижение удельного веса суммы доначислений по итогам выездных проверок в общей сумме доначисленных платежей в 2006 г. по сравнению с 2005 г. Возможно, данное снижение связано с активизацией информационно-разъяснительной работы налоговых органов с налогоплательщиками.

Последующее увеличение показателя в 2007 и 2008 гг., на наш взгляд, связано с совершенствованием критериев отбора налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок. Так, Приказом ФНС России от 30 мая 2007 г. № ММ-3-06/333@

утверждена Концепция в целях создания единой системы планирования выездных налоговых проверок, повышения налоговой дисциплины и грамотности налогоплательщиков, а также совершенствования организации работы налоговых органов при реализации полномочий в отношениях, регулируемых законодательством о налогах и сборах, предоставленных Налоговым кодексом Российской Федерации. Данные рис. 3 показывают, что большая доля доначислений приходится на выездные проверки. Напомним, что работники налоговых органов результативность выездных налоговых проверок связывают, главным образом, с качеством составляемых планов контрольной работы на основе данных предварительного анализа и сведений их внешних источников.

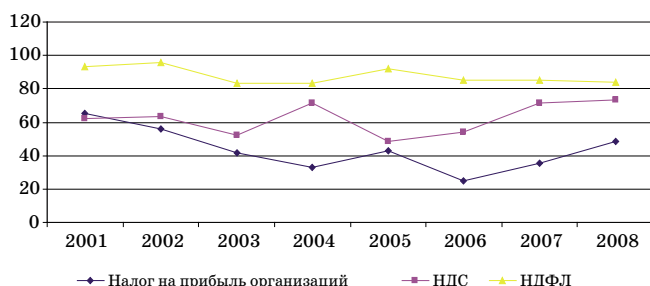


Рис. 3. Динамика соотношения доначисленных платежей по выездным проверкам и общей суммы доначислений по результатам контрольной работы налоговых органов в Республике Бурятия, % [3]

Возвращаясь к прогнозным расчетам Министерства финансов РФ, отметим, что ожидалось повышение уровня результативных выездных налоговых проверок организаций за 2006–2008 гг. ежегодно на 0,5 пункта.

Что же касается информационно-разъяснительной работы налоговых органов, на наш взгляд, трудно измерить влияние ее совершенствования на снижение уровня нарушений законодательства о налогах и сборах. Повышение профессионального уровня работников налоговых органов, стимулирование результативности их контрольной деятельности оказывают значительное влияние на выявление налоговых правонарушений. Выявление налоговых правонарушений также зависит от множества факторов, таких как:

- достоверные, качественные и своевременные сведения, предоставляемые различными ведомствами для осуществления свечных работ;

– нагрузка должностных лиц налоговых органов, автоматизация их ежедневных рутинных работ.

К существенным факторам снижения налоговых правонарушений стоит отнести и совершенствование налогового законодательства, исключаяющего его двоякое толкование.

Несомненно, лишь то, что улучшение разъяснительной работы по применению законодательства о налогах и сборах, расширение сферы предоставляемых информационных услуг гражданам и юридическим лицам способствует повышению правовой грамотности налогоплательщиков и, как следствие, снижению количества неумышленных нарушений налогового законодательства.

Список использованной литературы

1. Мельникова Н.П. Развитие налогового администрирования в России / Н.П. Мельникова // Финансы и кредит. 2006. № 5.
2. О результатах и основных направлениях деятельности на 2006–2008 гг.: докл. М-ва финансов РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nalog.ru>.
3. О результатах контрольной работы налоговых органов: отчеты УФНС РФ по Республике Бурятия формы № 2-НК.
4. Сведения по основным показателям работы с налогоплательщиками: отчеты УФНС РФ по Республике Бурятия формы № 1-РНП.
5. Семенова О.А. Итоги пресс-конференции Управления Федеральной налоговой службы по Республике Бурятия 12 октября 2009 года / О.А. Семенова // НалогИнформ. 2009. № 20.
6. URL: <http://www.nalog.ru>.

МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ВЫБОРА ОБЪЕКТА ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Обязательным условием устойчивости и конкурентоспособности предприятия независимо от сферы его деятельности является приток капитала в виде инвестиций, качественное управление которым ведет к росту рыночной стоимости компании. Инвестиции необходимы для модернизации и являются основным ресурсом развития предприятия. Инвесторы, как основные участники инвестиционной деятельности, представляют главным образом интересы капитала [2]. Им важны сведения о степени выгодности (доходности) вложения капитала и о возможных рисках потери инвестиций. Чем устойчивее положение объекта инвестирования, тем ниже риски для инвестора.

Управленческие решения по поводу целесообразности инвестиций, как правило, относятся к решениям стратегического характера. Они основаны на рассмотрении альтернативных вариантов реализации инвестиционного проекта или выборе объекта инвестирования из альтернативного множества.

В связи с этим, самым важным и сложным решением является выбор объекта инвестирования. Исходным пунктом для принятия решения об инвестировании в предприятие является оценка его инвестиционных качеств, которые характеризуются текущим состоянием предприятия и возможностями его дальнейшего развития.

В экономической литературе характеристика текущего состояния предприятия рассматривается с позиции инвестиционной привлекательности и/или инвестиционного потенциала.

На наш взгляд, первый термин определяет состояние объекта и набор экономических показателей в настоящее время, а второй — перспективы его дальнейшего развития, доходности и роста при осуществлении определенного инвестиционного проекта. Указанные выше категории рассматриваются в различных аспектах.

Инвестиционная привлекательность предприятия — это внутреннее состояние предприятия, характеризующееся эффективностью использования имущества, платежеспособностью, устойчивостью финансового состояния, способностью к саморазвитию на базе повышения доходности капитала, технико-экономического

уровня производства, качества и конкурентоспособности продукции и состояние внешней среды, в которой оно функционирует.

Инвестиционный потенциал предприятия характеризуется финансовой целесообразностью, технической осуществимостью и эффективностью инвестиционного проекта, ориентирующегося на производственные и ресурсные возможности предприятия с целью увеличения стоимости предприятия (бизнеса).

На наш взгляд, именно комплексный анализ даст точное представление об объекте инвестирования и поможет инвестору сделать обоснованный выбор.

Основные положения предложенной методики комплексной экономической оценки выбора объекта инвестирования представлены на рисунке. В методике разделены понятия «инвестиционная привлекательность предприятия» и «инвестиционный потенциал предприятия».

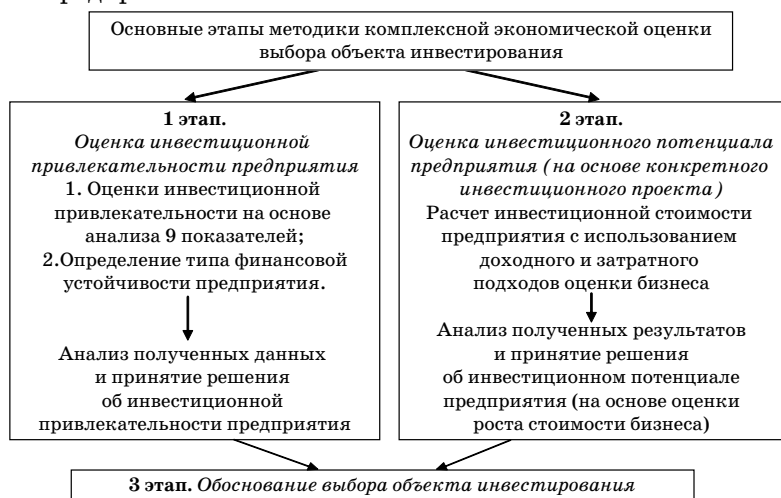


Схема комплексной экономической оценки выбора объекта инвестирования

Оценка «инвестиционной привлекательности предприятия» производится на основе анализа девяти финансовых показателей, характеризующих текущее состояние предприятия. Данные показатели представлены в табл. 1.

При необходимости, если значение полученных коэффициентов выходит за 1 (по модулю), осуществляется ряд корректировок, например, если значение коэффициента срочной (быстрой) ликвидности более 1,5 — принимается значение равное 1,5.

Таблица 1

**Показатели, используемые для оценки
инвестиционной привлекательности предприятия**

Показатель	Удельный вес значимости
Коэффициент концентрации собственного капитала	0,100
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,100
Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом	0,100
Коэффициент срочной (быстрой) ликвидности	0,050
Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей	0,050
Коэффициент рентабельности продаж	0,150
Коэффициент рентабельности активов	0,150
Коэффициент рентабельности собственного капитала	0,150
Прибыльность	0,150
<i>Всего</i>	1,000

Просуммировав полученные значения финансовых показателей с учетом удельных весов определяется степень инвестиционной привлекательности предприятия согласно шкале, представленной в табл. 2.

Таблица 2

Шкала инвестиционной привлекательности

Тип инвестиционной привлекательности	Расчетное значение показателей инвестиционной привлекательности
Высокая инвестиционная привлекательность	0,24 и более
Средняя инвестиционная привлекательность	0,24–0,12
Низкая инвестиционная привлекательность	0,12 и менее

Для определения степени финансовой устойчивости используется расчет следующих показателей [3]:

1. Наличие собственных оборотных средств (СОС). Вычисляется как разность собственных средств и основных средств и вложений (внеоборотных активов).

2. Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат (СДЗИ). Вычисляется как сумма собственных оборотных средств и долгосрочных кредитов и займов.

3. Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат (ИФЗЗ). Рассчитывается как сумма собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов.

На основе этих показателей, характеризующих наличие источников оборотных средств, рассчитываются величины, дающие оценку достаточности источников для покрытия запасов и затрат:

– излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств:

$$\pm M_c = M_c - Z,$$

где Z — запасы и затраты (стр. 210 + 220 разд. II баланса «Оборотные активы»).

– излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат:

$$\pm M_{\partial} = M_{\partial} - Z = (M_c + K_{\partial}) - Z;$$

– излишек (+) или недостаток (–) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат:

$$\pm M_k = M_k - Z = (M_c + K_{\partial} + K_c) - Z.$$

При определении типа финансовой устойчивости используется, принятый в финансовом анализе, трехмерный (трехкомпонентный) показатель [1]:

$$S = \{S_1(x_1); S_2(x_2); S_3(x_3)\},$$

где $x_1 = \pm M_c$; $x_2 = \pm M_{\partial}$; $x_3 = \pm M_k$.

Функция $S(x)$ определяется следующим образом: $S(x) = 1$, если $x \geq 0$, и $S(x) = 0$, если $x < 0$.

Выделяется четыре типа финансовой устойчивости:

- абсолютная устойчивость финансового состояния;
- нормальная финансовая устойчивость;
- неустойчивое финансовое состояние;
- кризисное финансовое состояние.

На первом этапе рассчитанные показатели характеризуют финансовое состояние предприятия. На основании полученных данных можно принимать управленческие решения об объекте инвестирования, определять преимущества одного предприятия перед другим.

Второй этап — оценка инвестиционного потенциала предприятия в рамках определенного инвестиционного проекта. Оценку «инвестиционного потенциала предприятия» предлагается проводить с использованием подходов в оценке бизнеса: затратный и доходный подходы.

Использование доходного подхода необходимо, поскольку он учитывает перспективы развития предприятия и основывается на

прогнозе будущих доходов и расходов. Использование затратного подхода так же обосновано, так как он учитывает риски, связанные с реализацией инвестиционного проекта: чем выше рыночная стоимость предприятия затратным подходом, тем ниже риск при реализации проекта, с точки зрения потери вложенного капитала.

Основные этапы оценки инвестиционного потенциала предприятия можно представить следующим образом:

1. Расчет рыночной стоимости предприятия с использованием доходного и затратного подходов.
2. Расчет инвестиционной стоимости предприятия с использованием доходного и затратного подходов, в рамках конкретного инвестиционного проекта.
3. Анализ полученных результатов и выбор предприятия на основе оценки роста стоимости бизнеса из альтернативного множества предприятий.

Подводя итоги, отметим, что постоянное развитие экономической системы требует формирования новых подходов к определению базовых понятий в инвестиционных взаимоотношениях, постоянного совершенствования имеющихся методов оценки целесообразности инвестиций, разработки новых методик для принятия решений об инвестировании, более тесного взаимоотношения инвестиционного процесса с другими сферами экономической системы. Предложенная методика комплексной экономической оценки выбора объекта инвестирования, отражает системный подход, позволяющий производить анализ «инвестиционной привлекательности» и «инвестиционного потенциала» предприятия, объединяет систему экономических показателей и подходы оценки бизнеса.

Список использованной литературы

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. М. : Финансы и статистика, 2003. 560 с.
2. Прибыткова Г. Методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности как основы разработки инвестиционной политики / Г. Прибыткова // Инвестиции в России. 2005. № 3.
3. Трифилова А. Оценка инвестиционного потенциала предприятия с учетом его финансовой устойчивости / А. Трифилова // Инвестиции в России. 2004. № 7.

О ВЛИЯНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА РОССИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК В 2008–2010 гг.

Мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. оказался для российского фондового рынка вторым по разрушительности кризисом, привнесшим резкое снижение капитализации российских эмитентов. В кризис 1998 г. индекс MSCI-Russia падал более чем на 90% от докризисных максимумов. В 2009 г. минимумы зафиксированы 2 февраля: 332,990 пунктов по индексу MSCI-Russia, что на 79,7% ниже максимумов, исторических достигнутых в этом же году.

Чтобы выйти на докризисные максимумы 1998 г. индексу MSCI потребовалось более трех лет — только к концу 2003 г. Сколько времени сейчас будет достаточно, чтобы достичь докризисной капитализации российскому фондовому рынку? Для ответа на этот вопрос едва ли уместно сопоставлять современный рынок и рынок 2000 г. Во-первых, ввиду того, что сейчас и десять лет назад он находился на разных стадиях своего развития и в разной степени сформированности. За 10 лет значительно выросло число эмитентов, усилилась ликвидность, в разы выросли объемы торгов, активно развивается рынок финансовых деривативов — фьючерсов и опционов. Во-вторых, причины и последствия кризисов 1998 и 2008 гг. на российском рынке во многом различны. Если в 1998 г. он сопровождался коллапсом финансовой системы страны, гиперинфляцией, несостоятельностью государства погасить задолженность по ГКО и многочисленными банкротствами, то в 2008–2009 гг. возникшие трудности с ликвидностью были оперативно устранены вовремя предоставленной помощью государства, индекс потребительских цен практически не изменил тенденции, а банкротства не были массовыми и наблюдались лишь точечно. Тем не менее, зависимость страны от рынка сырья негативно отразилась на динамике ВВП и промышленного производства, отбросив их уровни на несколько лет назад.

Современное состояние российского фондового рынка зависит от влияния различных внешнеэкономических факторов. В связи с этим возникает необходимость исследовать тенденции российских фондовых индексов, сопоставляя российский фондовый рынок с изменениями индексов фондового рынка США, а также изменениями нефтяных цен.

С информативной точки зрения для характеристики взаимосвязей национального фондового рынка в контексте международных финансовых связей наиболее точно подходят индексы, рассчитываемые компанией Morgan Stanley Capital International [1, с. 111–118].

В течение апреля 2008 г.–февраля 2010 г. индекс MSCI-Russia продемонстрировал высокую волатильность (рис. 1).

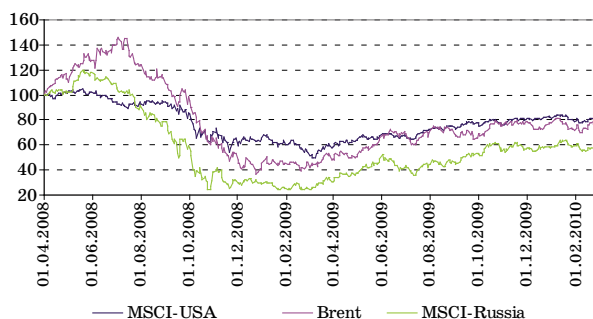


Рис. 1. Динамика индексов и фьючерсов на нефть Brent (1 апреля 2008 г. — 100%) (рассчитано по данным MSCI [3], ИК Финам [2])

Как видно на рис. 1, фондовый индикатор MSCI-Russia отстал от динамики нефтяных цен и динамики американского фондового рынка еще в августе 2008 г. (если сравнивать при базе сравнения на 1 апреля 2008 г.). К началу марта 2010 г. российский фондовый индикатор покрыл только половину падения от максимумов 2008 г.

Рассмотрение зависимости индексов в динамике по 50-дневным линейным коэффициентам корреляции показывает (рис. 2) 50-дневные периоды резкого снижения линейной зависимости. В случае с индексом США наибольшая раскоррелированность российского индикатора наблюдалась в мае–июне 2008 г., в период, когда ажиотажный рост спроса на акции российских эмитентов шел вразрез с умеренной динамикой индекса США. Обратный процесс (когда ажиотажное снижение спроса на российские акции, сопровождающееся обострением грузинского конфликта и выводом средств иностранными инвесторами, шло в противоположном направлении умеренно восходящей динамике американского фондового индикатора) привел к повторному снижению коэффициента корреляции за период июля–августа 2008 г. Очередная сильная раскоррелированность наблюдалась в феврале–марте 2009 г, в период достижения и формирования дна динамики российского индекса.

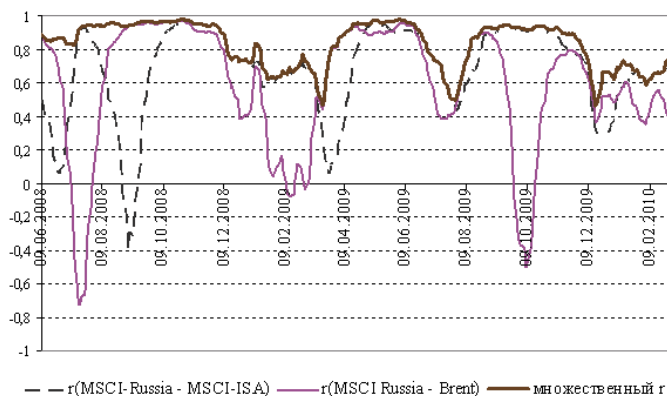


*Рис. 2. 50-дневные коэффициенты корреляции
(парные и множественный)*

Временные моменты возникновения раскоррелированности с индикатором цен на нефть не совпадают с вышенайденными по раскоррелированности с американским фондовым рынком. Так, наибольшее расхождение было достигнуто в периоды со второй половины мая 2008 г. до второй половины июля 2008 г., со второй половины декабря 2008 г. — по вторую половину февраля 2009 г. и в августе–сентябре 2009 г. К началу марта 2010 г. наблюдается умеренно-низкая корреляция с нефтяными ценами (0,402 за 50 дней) и умеренно-высокая с индексом MSCI-USA (0,680 за 50 дней). При этом множественный коэффициент корреляции (0,731) находится на средних уровнях. Такие значения говорят о сильной степени неопределенности развития ситуации во втором–третьем кварталах 2010 г.

Что касается фундаментальных факторов, то можно выделить как факторы роста, так и фактора риска среднесрочной коррекции на российском фондовом рынке.

Факторы роста:

- Центробанки развитых стран продолжают сохранять высокие процентные ставки, стимулируя высокую ликвидность, в этой связи спекулятивно настроенные трейдеры продолжают вкладывать «дешевые» деньги в развивающиеся страны, в том числе и в Россию;
- поддерживаются высокие цены сырьевых товаров — нефти и металлов (нефть, медь, никель);
- важнейшие экономические показатели развитых экономик (США, Японии) показывают темпы роста за последние месяцы;

– прогнозы по «локомотиву» роста мировой экономики Китаю остаются высокими (несмотря на кризис, экономические темпы роста Китая остаются высокими, хотя и замедлились).

Фактора риска коррекции:

– риск ускорения сворачивания стимулирующих денежно-кредитных мер развитых экономик (в первую очередь Федеральной резервной системой США) на фоне улучшения ситуации в экономике;

– действия Центробанка Китая по препятствию разогрева своего фондового рынка, сокращение объемов кредитования;

– коррекция цен на нефть и металлы, очень значительно выросших за вторую половину 2009 г. – начало 2010 г.

Таким образом, создававшаяся ситуация неопределенности не дает инвесторам уверенности на долгосрочный и среднесрочный период и таит в себе большие риски просадки фондового рынка на 10–25% по индексу. Наличие как факторов роста, так и факторов коррекции неминуемо должно привести рынок в росту волатильности во втором-третьем кварталах 2010 г.

Список использованной литературы

1. Демченко Н.А. К вопросу о качестве фондовых индексов / Н.А. Демченко // Поддержка малого и среднего предпринимательства на федеральном, региональном и местном уровнях: опыт, проблемы, перспективы. Иркутск : Изд-во БГУЭП.

2. URL: <http://www.finam.ru/>.

3. URL: <http://www.mscibarra.com/>.

Б.В. Дымин
*аспирант кафедры налогов и таможенного дела БГУЭП,
г. Иркутск*

ЗАМЕНА ЕСН СТРАХОВЫМИ ВЗНОСАМИ

С 1 января 2010 г. вступил в силу Федеральный закон № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования».

Его принятие — продолжение проводимой в стране налоговой реформы. Закон предусматривает отмену единого социального налога и замену его страховыми взносами во внебюджетные фонды (Пенсионный, социального страхования и медицинский). Любой налог — это обязательный, но безвозмездный платеж. Страховой взнос — обязательный, но возмездный платеж. В отличие от ЕСН — налога, который идет в Федеральный бюджет, и только потом деньги из него поступают в Пенсионный фонд, страховой взнос — это возвратный, фактически «персональный» платеж. Он сразу же будет фиксироваться в расчетном пенсионном капитале гражданина, а потом вернется ему в виде пенсии.

По мнению министра здравоохранения и социального развития Татьяны Голиковой переход от ЕСН к страховым выплатам позволит сбалансировать пенсионную систему РФ.

С принятием этих законов изменился сам принцип функционирования пенсионной системы России, которая ранее была во многом привязана к дотациям из федерального бюджета. В 2009 г. государственные дотации для покрытия дефицита бюджета ПФР, связанного с выплатой пенсий, составили 400 млрд р. На период 2010–2012 гг. они запланированы на уровне 1,17 трлн р., 662,4 млрд р. и 730,1 млрд. руб. однако в удельном исчислении покрываемый дефицит бюджета ПФР снизится поскольку расходы фонда увеличатся с 4,33 трлн р. в 2010 г. до 5,4 трлн р. в 2012 г.

По оценке министерства, если бы сегодняшние решения не были приняты, то к 2050 г. пенсионная система на 86% зависела бы от трансфертов из федерального бюджета. Это означало бы, что пенсионная система превратилась в бюджетную систему, и наличие пенсионного фонда как отдельного бюджета становилось бы бессмысленным.

Страховой принцип, который так четко подчеркивается данной реформой предусматривает, что деньги на выплату пенсий будут

поступать в ПФР за счет прямых взносов работодателей, однако создать бездефицитный бюджет на современном этапе не представляется возможным, так как через Пенсионный фонд выплачиваются многие обязательства государства не связанные с пенсионной системой и не обеспеченные ее ресурсами. Например, социальные выплаты и материнский семейный капитал.

Единый социальный налог был введен вместо сборов во внебюджетные фонды в 2001 г. дополнением гл. 24 в НК РФ. Обоснованием для этого служила «экономия на администрировании налога» поскольку налоговая служба уже собирает и контролирует налоги и сборы, и функция контроля в отношении сборов во внебюджетные фонды будет более экономичной чем дублирование всей структуры во внебюджетных фондах. Однако в реальности система работала не идеально.

Во-первых, был затруднен обмен информацией между реальными получателями денег — внебюджетным фондами и налоговой. Обусловлено это было разным порядком работы в соответствующих структурах.

Во-вторых, налоговые органы часто сталкивались с тем, что многие компании при нехватке денежных средств откладывали уплату авансовых платежей по ЕСН. Тем более, что сведения по уплаченным взносам представлялись работодателями в ПФР раз в год.

Все вышеперечисленное осложняло контроль за поступившими платежами и оперативность по взысканию недоимки. И в конечном итоге привело к отмене ЕСН спустя 9 лет.

С 2010 г. все изменилось. Ежемесячные платежи страховых взносов являются не авансовыми, а фактическими. Они должны быть перечислены в срок не позднее 15-го числа календарного месяца, следующего за месяцем начисления. За их неуплату или неполную уплату предусмотрены штрафы. В 2010 г. данные о платежах будут предоставляться работодателем в ПФР каждые полгода, а с 2011 г. — ежеквартально. Это обеспечит более качественное исполнение бюджета ПФР. Кроме того, это позволит ежеквартально передавать страховые взносы по накрпительной части пенсии в управляющие компании (как в государственную — ВЭБ, так и в частные) и негосударственные пенсионные фонды. Сегодня ПФР как администратор страховых взносов наделен частью полномочий, которые в настоящее время есть у налоговых органов. Одно из наиболее важных — списание сумм задолженности с банковского счета неплательщика в беспорном порядке, после выполнения процедур

уведомления плательщика о задолженности с предложением погасить ее добровольно.

Еще одной важной отличительной чертой реформы является переход от регрессивной шкалы ЕСН к плоской шкале страховых взносов. Вводится определенная величина заработка, облагаемая этими взносами, — 415 тыс. р. Выше этой суммы страховые взносы начисляться не будут, но и пенсионные права через систему обязательного пенсионного страхования формироваться не будут. По оценкам специалистов, более 90% населения страны имеют годовой заработок не выше 415 тыс. р. Вместе с тем эту сумму планируется индексировать по мере роста средней заработной платы в стране.

В переходный 2010 год, ставки взносов, а другими словами нагрузка на предприятия останется на прежнем уровне, 26% от фонда оплаты труда. Ее увеличение произойдет лишь в 2011 г. — до 34%. При этом взносы в Пенсионный фонд составят 26%, в Фонд социального страхования — 2,9%, в Федеральный и территориальные фонды обязательного медицинского страхования — 5,1%.

Реформа набирает обороты. Ведется активная работа как на внешнем уровне по информированию плательщиков страховых взносов, так и на внутреннем: вносятся предложения по совершенствованию законодательства, проводятся семинары-совещания, проводится мониторинг поступления средств, дорабатываются программные комплексы, разрабатываются методики и регламенты работы. Все это направлено на повышение собираемости страховых взносов, сокращению дефицита бюджета ПФР и оперативной работе с образовавшейся задолженностью. А в целом на достижение социальной стабильности наиболее слабозащищенных слоев населения. В стране постепенно формируется новая культура отношения к будущей пенсии как у работников так и работодателей. Люди уже привыкли получать «белые» зарплаты, интересоваться состоянием своего индивидуального лицевого счета, распоряжаться средствами накопительной части пенсии. Именно на дальнейшее совершенствование пенсионной системы и направлена реформа по отмене ЕСН.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РФ

Энергетический сектор — то, вокруг чего строится вся социально-экономическая система России. Это 30% ВВП, которые обеспечивает бизнес, встроенный в эту систему, 50–60% дохода бюджета страны и 65% всех поступлений в валюту. Российские энергоресурсы составляют около 30% от общемировых запасов, притом, что численность населения РФ составляет 2,5% от населения земного шара.

Насколько успешно развивается и преодолевает кризис энергетическая отрасль в России, можно узнать, если рассмотреть ситуацию в двух подотраслях — большой и малой энергетике. Большая энергетика — это ТЭЦ, ГРЭС, требующие огромных капиталовложений и площадей. К объектам малой энергетики традиционно относятся малые ГЭС и ТЭЦ, биогазовые, ветроэнергетические и солнечные установки, газовые и дизельные электростанции. К преимуществам таких объектов можно отнести их автономность, экологичность, а также быструю возводимость [7]. Что касается большой энергетики, то, как известно уже сейчас, большинство генерирующих и сбытовых компаний сократили свои планы по реконструкции и модернизации сетей и оборудования. Одной из самых главных бед этой отрасли является именно изношенность оборудования, и ситуация в ближайшее время не изменится, так как промышленный сектор по-прежнему сокращает производство. Что касается малой энергетики, многие компании сейчас столкнулись со сложностями по реализации закупленного оборудования, так востребованного в докризисном 2008 г. [2]. Однако проследить развитие и перспективы энергетической отрасли РФ можно не только используя классификацию «большая энергетика» и «малая энергетика», но и уделив внимание ведущим компаниям.

Целесообразно также рассмотреть место российских компаний в мировой энергетике: в списке крупнейших мировых лидеров, по версии журнала «Forbes», российские компании представлены в наименьшем числе: их всего 29, в то время как бразильских — 35, индийских — 47, китайских — 54. Кроме того, отраслевая принадлежность компаний развивающихся стран более дивер-

сифицирована. Российские компании представлены в основном нефтегазовым и металлургическим секторами (соответственно 10 и 7 компаний), в то время как Бразилия в рейтинге «Forbes» имеет семь инфраструктурных компаний, Индия — шесть телекоммуникационных, Китай — девять транспортных и еще шесть, работающих в торговле, строительстве, производстве инвестиционных товаров. По данным 2008 г., самая крупная из российских корпораций, ОАО «Газпром», занимает в рейтинге только 64-е место, уступая китайской «Sinopec» (20-е место) и бразильской «Petrobras» (55-е место) [6].

Российские компании пока слабо представлены в списках ТНК развивающихся стран. Крупнейшая российская ТНК «ЛУКОЙЛ» с объемом зарубежных активов на уровне 8 млрд дол. занимала лишь 7-е место, в несколько раз уступая малайзийской государственной нефтяной компании «Petronas» (26 млрд дол. зарубежных активов). Российские компании обладают, как правило, низкоэффективными зарубежными активами. Так, у компании «ЛУКОЙЛ» коэффициент эффективности активов составляет всего 0,6, в то время как у малайзийской «Petronas» — 6,4, у индийской «Oil and Natural Gas Corporation» — 1,3. Эффективность приобретенных зарубежных активов у «Норильского никеля» составляет 0,8, а у бразильской добывающей корпорации «Companhia Vale de Rio Doce» — 1,9. У российских машиностроительной компании ОМЗ и металлургической «Мечел» этот показатель запредельно низкий, стремящийся к нулю.

Парадоксальность современного этапа развития России в том, что все проблемы, связанные с нефтегазовым комплексом (НГК), — «теневая нефтянка», «нефтяной терроризм», «голландская болезнь», «газовый шантаж» — вероятно, в ближайшие десятилетия будут в значительной степени решены в результате истощения природных запасов углеводородов и/или перехода на другие источники энергии. И российские, и общемировые запасы нефти и газа постепенно заканчиваются. Согласно оценкам, при современных темпах потребления разведанные запасы истощатся в самые ближайшие десятилетия, при жизни современного поколения. В России нефть окончится в 2020–2030-е гг., в мире в целом — примерно к 2050-м гг. [3]. С запасами газа ситуация несколько более благоприятна. Россия обеспечена этим сырьем лучше всех на планете. Поэтому российские и мировые запасы газа подойдут к концу почти одновременно и за пределами жизни современного поколения, где-то к концу XXI в.

Если эти прогнозы верны, то сложившаяся в постсоветской России 2000-х гг. экономическая модель, базирующаяся на рентаискательстве, начнет качественно меняться уже в следующем десятилетии. Оставшуюся нефть придется добывать с большими затратами — как экономическими, так и геополитическими. Те запасы, которые предстоит извлечь, — это уже не столько Сибирь, сколько Сахалин, шельф Северного Ледовитого океана, шельф Каспийского моря. Для их добычи нужно не только освоить новую технику (основу современного богатства России составляют сухопутные месторождения) и построить новые трубопроводы, но еще и договориться о разделе зон со странами-соседями. Поскольку уг-ледороды высоко востребованы, вряд ли эти соседи будут уступчивы. Международные переговоры по поводу раздела Каспия идут уже 15 лет и далеки от завершения [1]. А при освоении месторождений Северного Ледовитого океана придется столкнуться с теми, кто считает, что эти месторождения находятся за пределами территориальных вод России. В любом случае по мере роста «нефтяного голода» развитые страны (прежде всего, США) станут включать зоны активной нефтедобычи в сферу своих национальных интересов и добиваться контроля над ними, используя самые разные (в том числе чисто силовые) аргументы.

Развитие углеводородной энергетики — новый вызов времени в ответ на угрозу истощения сравнительно дешевых запасов углеводородов. И хотя в ближайшие годы альтернативные источники не будут играть решающей роли в мировом энергетическом балансе, однако именно сейчас в большинстве стран Европы, США и Азии закладываются инвестиционные основы их интенсивного развития и выхода на качественно новый уровень к 2020 г. [5]. Несмотря на высокую обеспеченность углеводородами, одними из приоритетов энергетического развития страны должны стать атомная энергетика, а также поиск новых технологий и новых источников энергии.

Однако самой страшной угрозой для экономической безопасности России является даже не истощение углеводородов, а возможность открытия новых источников энергии, не связанных с углеводородным сырьем. Это давно ожидаемое открытие спасет современную мировую цивилизацию, но станет катастрофой для всех стран, специализирующихся на нефти и газе.

Это необходимо пояснить с помощью следующей логической цепочки: каждая большая формация в развитии человеческой цивилизации имеет свою специфическую энергетическую базу. Доиндустриальные (аграрные) общества использовали в основном

энергию сжигания древесины, силу ветра и мускульную силу самих людей. Индустриальные (промышленные) общества опирались на использование топливных полезных ископаемых — каменного угля, нефти и газа. Формирование постиндустриального (сервисного) общества требует преодоления природных ограничений на энергетические ресурсы. Однако революции в энергетике пока так и не произошло, что, видимо, свидетельствует о принципиальной незавершенности научно-технической революции.

Период доминирования природных ископаемых в мировой структуре энергопотребления постепенно проходит. К середине XX в. уголь вытеснил дрова, затем нефть и газ потеснили уголь, а в конце века начало расти использование неисчерпаемых источников — гидроэнергетики и ядерной энергетики. Необходимо оговориться, что Чернобыльская катастрофа 1986 г. сильно испортила репутацию «мирного атома», продлив тем самым век нефти и газа.

Более благоприятные условия России по сравнению с остальными странами за счет высокой обеспеченности энергоресурсами не стимулируют повышение энергоэффективности экономики и энергетики. Следовательно, снижается коэффициент извлечения нефти, не осваиваются многие труднодоступные месторождения, значительная часть углеводородов из-за неэффективных технологий добычи навсегда остается в недрах, тормозится развитие неуглеводородной энергетики и применения энергосберегающих технологий. Если данное положение дел будет сохраняться, то вскоре энергетика станет уже не условием прогресса, а его системным ограничителем для России.

Но на настоящий момент существует лишь два пути развития событий в НГК [3].

Если до истощения углеводородов не удастся найти новых источников энергии, то мировая экономика отчасти вернется к использованию каменного угля (его запасов хватит не на одно столетие), отчасти начнет наращивать ядерную энергетику. Этот вариант развития благоприятен для России. Ведь РФ занимает первое место в мире по разведанным запасам угля. Строить АЭС странам Запада выгоднее именно на полупериферии, где достаточно специалистов и где не так страшны новые «чернобыли». Перестав быть нефтяной державой, Россия останется энергетической державой. Более того, специализация на экспорте энергии — это, в отличие от экспорта нефти и газа, более высокий уровень технического развития, создающий гораздо меньше стимулов для рентоискательства. К тому же переход от нефтегазовой энергети-

ки к угольно-атомной будет происходить постепенно, несколько десятилетий, на фоне растущих цен на углеводороды. Тогда спад нефтяных цен, произошедший в конце 2008 г. из-за мирового кризиса, сменится новым подъемом. У российских финансово-промышленных групп будет немалый запас времени, чтобы постепенно перейти от стратегии рентоискательства и выведения активов к стратегии инвестиций в энергетический комплекс.

Если же до истощения углеводородов удастся обнаружить принципиально новые источники энергии, основанные на высоких технологиях (скажем, на термоядерном синтезе или на использовании нового биотоплива), то развитые страны вообще потеряют интерес к топливозэкспортирующим странам периферии. Цены на нефть и газ сильно снизятся. Специализирующиеся на их экспорте страны лишатся даже статуса сырьевого придатка и сравняются, скажем, с современными Эфиопией или Сомали, которые ни для кого не представляют экономического интереса и предоставлены собственной участи. Этот вариант развития для современной России — «государства, построенного на нефти» [4, с. 167] — несет катастрофу. У нашей страны сейчас нет других отраслей, кроме ТЭК, которые были бы конкурентоспособны на мировом уровне и могли бы стать «локомотивом» национальной экономики. Нет пока и влиятельных экономических субъектов, которые были бы заинтересованы в реальном осуществлении программ технической и институциональной модернизации. Поэтому революционные изменения в мировой энергетике могут застать экономику врасплох и привести к ее деградации.

По какому пути пойдет развитие мирового хозяйства, по эволюционному (переход на угольно-атомную энергетику) или по революционному (переход на качественно новые источники энергии), мало зависит от России. Возможно, что это утверждение не совсем верно, так как в конце XX в. страна выпала из числа лидеров научно-технического прогресса. В России пока нет ни спроса на технические инновации, ни возможности их генерировать. Поэтому сейчас она — не субъект, а объект конструирования нового постиндустриального общества. Если не начинать в данный момент уходить от сырьевой направленности, то весьма велика вероятность, что РФ как сырьевая держава достаточно быстро придет в упадок, или, по пессимистичному сценарию, просто будет поделена на зоны влияния ведущих экономик мира.

Таким образом, самые опасные угрозы национальной экономической безопасности России вызваны тем, что специализация на

нефтегазовом бизнесе идет вразрез с тенденциями генезиса постиндустриального общества. Эту угрозу национальной экономической безопасности трудно оценить в деньгах — она создает вероятность катастрофы, которая, однако, может и не произойти. Данная угроза является одновременно и внутренней, и внешней: толчком к возможной экономической катастрофе станут внешние события, но в эту ситуацию катастрофического риска Россия вошла сама.

Россия с ее уникальными запасами всех видов топливно-энергетических ресурсов и развитой энерготранспортной инфраструктурой приобретает все более важное значение на мировой энергетической карте мира, что накладывает на нее дополнительные обязательства перед международным сообществом. Для выполнения этих обязательств, а также для превращения России в идеологического флагмана развития мировой энергетики, необходимо осуществление комплекса мероприятий, направленных на гармонизацию энергетической стратегии России со стратегиями других стран и международных объединений, диверсификацию направлений энергетического экспорта, развитие новых технологий добычи и транспортировки энергоресурсов и повышение энерго-эффективности российской экономики в целом. Превращение России в «идеологического флагмана» — трудоемкий процесс, требующий детальной проработки и долгих лет структурной перестройки экономики.

Список использованной литературы

1. Гусейнов В. Каспийская нефть. Экономика и геополитика / В. Гусейнов. М. : ОЛМА-ПРЕСС, 2002.
2. Каковы перспективы большой и малой энергетики в России? Есть ли будущее у программ энергосбережения в нашей стране? // Строительный еженедельник. 2009. 2 нояб. № 44 (384) .
3. Латов Ю.В. Влияние нефтегазового комплекса на национальную экономическую безопасность России / Ю.В. Латов // Terraeconomica (экономический вестник Ростовского государственного университета). 2009. Т. 7. № 1.
4. Хилл Ф. Энергетическая империя. Нефть, газ и возрождение России / Ф. Хилл // Прогнозис. 2005. № 3 (4).
5. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года, утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 нояб. 2009 г. № 1715-р [Электронный ресурс]. URL: <http://www.energystrategy.ru/>.
6. The Global 2000. Special Report // Forbes. 2008. 4 Febr.
7. URL: <http://www.u380.ru/energy/> (сайт «Авангард Электро-монтажная компания»).

Е.Ю. Задорожных
аспирант кафедры экономики труда и управления персоналом
БГУЭП, г. Иркутск

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ СИТУАЦИИ

Эффективность экономической системы любой страны зависит от определенного количества входящих в нее элементов: эффективности производства, эффективности социальной сферы (систем образования, здравоохранения, культуры), эффективности государственного управления; каждый из которых в свою очередь так же представляет собой сложную интегрированную систему. Образование является важным блоком, лежащим в основании социально-экономической пирамиды страны. Наряду с другими фундаментальными социально-экономическими структурами, именно образование отвечает за устойчивость и жизнеспособность всей общественной системы.

На сегодняшний день специалистами разных сфер деятельности (экономистами, политиками, социологами и т.п.) выделяется ряд общих проблем, которые дополняют и усугубляют друг друга, провоцируя экономическую и социальную напряженность в обществе. Разберем те из них, которые в большей степени связаны с образованием.

1. *Несоответствие специальностей* выпускников реальным требованиям экономики. На рынке труда существует избыток одних специалистов и резкая нехватка других. Причем избыток в большей степени касается специалистов с высшим образованием, а недостаток — специалистов с начальным и средним профессиональным образованием. Кроме того, рынок буквально задыхается от специалистов, которых в некоторых источниках смело называют «сорняками». Это специалисты гуманитарных профессий: маркетологи, менеджеры, социологи и т.п. В результате, мы «успешно» распродаем ресурсы, в то время как для эффективного развития экономики на сегодняшний день необходимо возвращать специалистов-производственников. Итогом такой образовательной политики становится, во-первых, неэффективное расходование бюджетных средств на образование, а во-вторых, отсутствие высококвалифицированных и рабочих кадров для развития производства.

2. Россия — одна из немногих стран мира, которая обладает огромными ресурсами для экономического развития. Это и при-

родные ресурсы, и обширные территории, и уникальные климатические условия, и, в конце концов, человеческий капитал — те самые «мозги», которые «утекают» за рубеж. Пренебрегать такими возможностями преступно. Более остро, чем когда-либо сегодня встала *проблема развития регионов*. Существует необходимость поддержки и развития производства, добывающей и перерабатывающей промышленности, сферы услуг, инфраструктуры с разной степенью интенсивности в зависимости от специфики регионов.

3. *Проблема качества образования*. Несоответствие квалификации (по диплому) реальным знаниям и навыкам выпускника, с одной стороны, и слабое удовлетворение потребностей общества и личности в процессе получения знаний и навыков и по результатам образовательного процесса — с другой. Предположим, что первые две проблемы успешно решены: выпускники востребованы на рынке труда и полны энтузиазма трудиться на благо своего региона. Но, к сожалению, сегодня складывается ситуация, когда людей с высшим и средним профессиональным образованием много, а людей образованных и профессионально подкованных на порядок меньше.

4. В структуре общества *образование*, в первую очередь, является *социальным институтом*, выполняющим духовно-нравственные, личностно-ориентированные, прогрессивно-научные функции. Избыток рыночных компонентов в системе образования разрушает его фундаментальные основы. В настоящее время образование стоит особняком от политической и культурной жизни страны. Необходимо помнить, что учебные заведения готовят не только специалистов, но и воспитывают граждан нашего общества, прививают культуру тем, с кем завтра мы будем ездить в общественном транспорте, кто будет готовить нам пищу, лечить зубы, воспитывать наших детей в детском саду. Выпускник — это не абстрактный специалист, который по окончании учебного заведения исчезнет, он член общества. А качество выполняемых им трудовых обязанностей на рабочем месте (и производительность труда в том числе) зависит не только от академических знаний и практических навыков, но и от общественно-культурного содержания, которое сейчас принято называть социальной ответственностью гражданина.

В рамках модернизации национальной системы образования для решения названных проблем необходимо действовать по следующим стратегическим направлениям:

1. Учебные заведения профессионального образования должны готовить не абстрактных специалистов, а работников, чьи компетенции максимально соответствуют требованиям реальных

рабочих мест. Система профессионального образования должна быть организована таким образом, чтобы любой гражданин имел возможность сначала получить образование в соответствии со своими природными данными, личностными характеристиками и стремлениями, а затем, будучи вовлеченным в сферу производства, наиболее эффективно и полно реализовывать весь спектр своих возможностей. Необходимо добиться хотя бы приблизительного соответствия между количеством мест в учебных заведениях по специальности и количеством соответствующих вакантных рабочих мест. Уровень образования населения РФ один из самых высоких в мире, однако фактический вклад образования в ВВП страны гораздо меньше, чем в среднем по странам мира. По уровню вклада образования в экономику мы находимся в одном ряду с Перу, Уругваем, Индией, Китаем, где, стоит отметить, число образованного населения на порядок ниже, чем в России. Таким образом, эффективность использования образования в России ниже, чем могла бы быть при таком уровне образованности населения [7].

2. Учитывая географические особенности развития российской экономики, особую значимость приобретает такой фактор как регионализация образования. Комплекс специальностей учебных заведений должен максимально отвечать потребностям регионального рынка труда и способствовать развитию наиболее перспективных сфер экономики региона. Необходимо готовить специалистов «на местах». Если в конкретном регионе нет потребности в специалистах по рекламе и туризму, то и выпуск по данному направлению должен быть минимален. В идеале, выпускник должен иметь реальную возможность трудоустройства по специальности в своем регионе. В частности, дефицит квалифицированных кадров — таких как инженеры, строители, проектировщики, химики, энергетики, аграрии — в значительной степени тормозит экономический рост в Иркутской области, по мнению участников круглого стола «Партнерство бизнеса и образования», который состоялся в Торгово-промышленной палате Восточной Сибири в марте этого года [1, с. 2].

3. В рамках вхождения России в европейское образовательное пространство, модернизации национальной системы образования в соответствии с требованиями Болонского процесса можно смело говорить о государственной поддержке качественного образования в нашей стране. Однако необходимо учитывать специфику национальной системы образования, менталитет населения страны. Образование должно быть качественным с точки зрения российского гражданина и местной экономики. М.В. Демин, президент

Союза директоров ссузов России, для повышения качества образования предлагает ввести сертификаты качества для выпускников, стимулировать активное взаимодействие с работодателями еще в период обучения и практики, осуществлять своевременное формирование и корректировку содержания обучения, обеспечивать возможность обучения сразу по нескольким профессиональным программам. В своем выступлении он указал директорам ссузов на «большую ответственность при участии в процедурах лицензирования и аккредитации» как необходимом условии выполнения программ повышения качества образования [8].

Направления решения ключевых проблем развития системы образования в России

Решаемая задача	Уровни решения		
	государство	регион	учебное заведение
Соответствие компетенций и специальностей реальным потребностям экономики	Анализ рынка труда с целью составления рейтинга востребованных специалистов. Сбор и анализ аналогичных данных региональных исследований. Планирование количества выпускников определенных профессий ежегодно и каждые 5 лет, контроль приема и выпуска. Осуществление государственного заказа по наиболее востребованным специальностям	Анализ регионального рынка труда. Градация специальностей по степени важности для развития региона. Контроль трудоустройства выпускников. Поддержка и пропаганда среди молодежи востребованных профессий. Организация общественных союзов для осуществления взаимодействия министерств образования, учебных заведений, работодателей и молодежи	Поддержка и пропаганда востребованных специальностей. Быстрое реагирование на изменения экономической ситуации и потребностей общества в специалистах определенной направленности. Взаимодействие с потенциальным работодателем с развития необходимых компетенций и практических навыков у студентов уже в процессе обучения, а так же для дальнейшего трудоустройства выпускников
Регионализация образования	Наделение полномочиями региональных органов власти по планированию востребованных специальностей в регионе и осуществлении контроля за деятельностью учебных заведений. При лицензировании и аккредитации учебных заведений ввести критерий востребованности специальности	Анализ местного рынка труда с целью определения количества и качества необходимых для развития экономики региона специальностей. Контроль за количеством и качеством приема и выпуска в учебных заведениях. Поддержка и развитие взаимодействия производственной и образовательной сфер региона	Развивать и поддерживать востребованные специальности, улучшать материальную базу и информационное обеспечение по данным направлениям подготовки. Вести набор студентов в соответствии с градацией важности и востребованности специальностей в регионе

Решаемая задача	Уровни решения		
	государство	регион	учебное заведение
Качество образования	Разработка четких, адаптированных планов реализации программы улучшения качества образования. Контроль над выполнением. Организация обратной связи по результатам введения новшеств. Пропаганда качественного образования. Поддержка инноваций, внедрения новых технологий и информатизации в учебный процесс	Руководство и контроль на уровне регионов над выполнением государственных программ улучшения качества образования. Проведение различных мероприятий для роста заинтересованности населения и учреждений образования в качественном образовании (научных конференций, конкурсов и т.п.)	Внедрение системы менеджмента качества, проведение внутреннего и внешнего аудита системы качества. Внедрение инноваций, информатизации и новых технологий в образовательный процесс. Повышение квалификации педагогического персонала. Постоянное самосовершенствование
Образование как социальный институт	Разработка миссии и основных целей развития общества. Создание специальных программ культурного воспитания молодежи. Контроль за средствами массовой информации. Формирование образа культурного, высоко нравственного гражданина. Поддержка дополнительного образования (спортивных и творческих кружков и секций)	Организация и проведение различных общественных мероприятий направленных на поддержку и реализацию государственных программ, повышения культуры среди молодежи, воспитания нравственности и социальной ответственности	Разработка и внедрение кодекса чести для сотрудников и студентов учебных заведений. Пропаганда здорового образа жизни, общечеловеческих ценностей, бережного отношения к окружающей среде. Привлечение родителей и общественных организаций к решению вопросов нравственности среди молодежи

4. Единая идеология национального образования, предполагающая привнесение в сферу образования высоких ценностей, таких как экологичность, гуманность, культурность. Образование должно отвечать стратегии развития государства, соответствовать миссии совершенствования общества. Образование по определению является центром воспитания нации. От того, насколько нравственно будет наше общество, зависит не столько уровень экономического развития, сколько направление и качество этого развития. В.М. Демин на съезде директоров средних специальных учебных заведений в 2009 г. одной из приоритетных задач для эффективного развития экономики страны ставит нравственность, «Нужно воспитывать сознательного гражданина» — говорит он. Российским союзом рек-

торов выдвинута инициатива «Новое образовательное измерение» как основа консолидации в утверждении добра, справедливости, высоких нравственных качеств, сохранения национальных культур [8]. Кроме того, согласно исследованиям, качество образования напрямую влияет на уровень преступности в регионе [7].

Реформирование такой сложной системы, как система образования, нельзя проводить в одностороннем порядке: только спуская решения сверху или отдавая всю полноту власти местным ведомствам и учебным заведениям, данные проблемы необходимо решать на всех уровнях. В таблице приведены возможные пути решения обозначенных проблем.

Средства, вложенные в образование, не подвержены инфляции. А инвестиции, вложенные со стратегической точностью, неизменно и многократно преумножают богатства страны, выходя за рамки сугубо экономической эффективности, оказывают благотворное влияние на все сферы жизнедеятельности общества в целом и каждого человека в отдельности.

Список использованной литературы

1. Дерягина А. Для инновационного прорыва экономики не хватает инженеров / А. Дерягина // Областная газета. 2010. № 29 (603).
2. Звонников В.И. Качество образования, или Кое-что новое о вечной проблеме / В.И. Звонников // Высшее образование сегодня. 2009. № 8. С. 26–31.
3. Ильинский И. Об экономической природе современного отечественного образования / И. Ильинский // Высшее образование в России. 2004. № 4. С. 39–52.
4. Колесников В.А. Образование нового века: от переосмысления опыта к новому концептуальному видению / В.А. Колесников // Среднее специальное образование. 2008. № 2. С. 2–4.
5. Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года (утв. Распоряжением Правительства России от 29 окт. 2001 г. № 1756-р).
6. Круглов Ю.Г., Леготаев И.И. Вопросы инноваций в системе образования современной России / Ю.Г. Круглов, И.И. Леготаев // Образовательная политика. 2008. № 9. С. 2–10.
7. Образование в экономике России (краткое изложение содержания аналитического доклада) / М.Л. Агранович, П.В. Деркачев, Н.В. Родина // Образовательная политика. 2009. № 9. С. 33–45.
8. Приоритеты НПО и СПО в повышении качества подготовки кадров для современной экономики : докл. М.В. Демина // Образовательная политика. 2009. № 9. С. 2–8.
9. Шогенова Ф.А. Реформирование профессионального образования в контексте социально-экономических преобразований конца XX–начала XXI в. / Ф.А. Шогенова // Среднее специальное образование. 2009. № 11. С. 11–13.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МИРОВОГО РЫНКА ЗОЛОТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Золото является важнейшим элементом мировой финансовой системы, так как данный металл не подвержен коррозии, имеет много сфер технического применения, а запасы его не так велики.

Перемещаясь географически, переходя из одной физической формы в другую, меняя владельцев, однажды добытый металл, тем не менее, сохраняется, продолжая свою службу в той или иной области человеческой деятельности [1].

Рынки золота — специальные центры торговли золотом, где осуществляется его регулярная купля-продажа по рыночной цене в целях промышленно-бытового потребления, частной тезаврации, инвестиций, страхования риска, спекуляции, приобретения необходимой валюты для международных расчетов.

Мировой рынок золота в широком плане охватывает всю систему циркуляции этого драгоценного металла в масштабах мира — производство, распределение, потребление.

Что касается особенностей данного рынка, то, во-первых, золото используется фактически всеми государствами в качестве страхового и резервного фонда. Ученные государственные запасы золота, сосредоточенные в Центральном банке и резервах МВФ, составляет сегодня более 31 тыс. т значительная часть этих запасов может быть выставлена на продажу. Во-вторых, еще большие объемы золота имеются у населения (ювелирные украшения, монеты и др.). Часть этого золота — по крайней мере, в виде лома — также поступает на рынок.

В результате вырисовывается следующая картина, что основным источником предложения золота на рынке служит его новая добыча. За всю историю производства золота, которая насчитывает около 6 тыс. лет, добыто более 140 тыс. т [2, с. 350–351].

Поставки золота на мировой рынок осуществляются из трех основных источников: производителями золота, переработчиками золота и центробанками. В 2008 г. на них пришлось соответственно 58,5, 34,5 и 7% от общего объема поставок. Структура поставок неустойчива и в значительной степени зависит от ценовой ситуации на рынке золота (рис. 1).

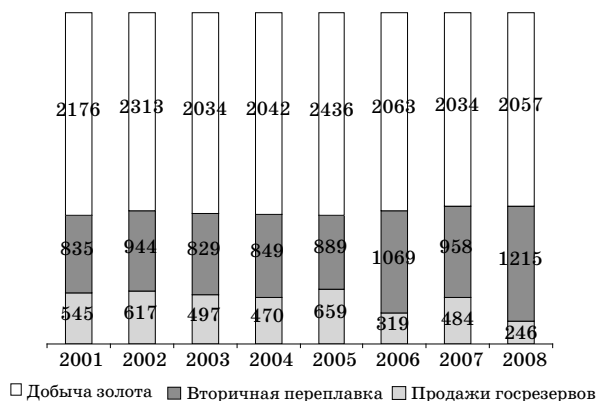


Рис. 1. Поставки золота на мировой рынок в 2000–2008 гг., т [5]

В последние годы отмечалась тенденция снижения объемов продаж золота центробанками. Если в 2005 г. из госрезервов было продано 662 т (или 16,5% от общего объема поставок на мировой рынок), то в 2008 г. продажи сократились до 246 т, а по итогам I квартала 2009 г. упали еще в 2 раза. Такая динамика связана со стремлением ряда центральных банков диверсифицировать международные резервы, увеличив долю золота. Так, в начале 2009 г. о планах по увеличению золотых запасов на 75% заявил ЦБ Китая.

С другой стороны, поставки золота для переплавки в 2000-е гг. значительно возросли, главной причиной чего стало повышение цен на данный вид драгметаллов. Если в 2005 г. объем переплавки золота составил 886 т, то в 2008 г. он возрос до 1215 т. А в I квартале 2009 г. подскочил на 55% к первому кварталу 2008 г. и достиг 558 т. В результате впервые объем переплавленного золота впервые сравнялся с объемом его производства на месторождениях [3].

Объем мирового производства золота за последние 10 лет имел тенденцию к небольшому снижению, обусловленному, прежде всего, сокращением его производства в ряде развитых стран (в среднем в 1,5 раза). В то же время, Китай, а также Россия и Перу наращивали объемы производства. В результате география производителей золота за прошедшие годы претерпела значительные изменения.

Если в 1999 г. крупнейшими производителями золота были (по убыванию) ЮАР, США и Австралия, то в 2009 г. — Китай, ЮАР и США.

На долю России в 2009 г. пришлось почти 9% общемирового производства золота (6-е место в мире). Одним из преимуществ российской золотодобывающей отрасли является высокий уровень обеспеченности запасами золота (около 30 лет при текущих уровнях добычи). Для сравнения: в Китае данный показатель составляет лишь четыре года, в США — 13 лет (табл. 1).

Таблица 1

Добыча и запасы золота по странам

Страна	Произ- водство 2008 г., т	Произ- водство 2009 г., т	Измене- ние, %	Резер- вы, т	Резерв- ная база, т	Обеспечен- ность запа- сами, лет
США	233	210	-10	3 000	5 000	13,0
Австралия	215	220	3	5 800	6 000	22,2
Бразилия	50	50	0	2 000	2 500	50,0
Канада	95	100	5	1 000	4 200	20,0
Чили	39	40	3	2 000	3 400	47,6
Китай	285	300	5	1 900	4 100	4,1
Гана	75	85	12	1 600	2 700	19
Индонезия	60	100	40	3 000	6 000	33,3
Мексика	50	55	9	1 400	3 400	34,1
Папуа-Но- вая Гвинея	62	65	5	1 200	2 300	20,0
Перу	180	180	0	1 400	2 300	8,0
Россия	176	185	5	5 000	7 000	30,3
ЮАР	213	210	-1	6 000	31 000	24,0
Узбекистан	85	85	0	1 700	1 900	20,0
Прочие	446	460	4	н/д	н/д	н/д
Весь мир	2 260	2 350	4	н/д	н/д	н/д

Источник: [6].

Общий объем потребления золота в мире коммерческим сектором в 2009 г. составил 3,39 тыс. т, снизившись в сравнении с 2008 г. почти на 10%. Однако, после резкого спада в начале 2000-х спрос на золото на протяжении последних лет постепенно восстанавливался. Такие колебания обусловлены значительными изменениями структуры потребления золота в мире (табл. 2).

Крупнейшим потребителем золота является ювелирная промышленность, на которую приходится свыше половины от общего объема поставок золота. Однако в последние 10 лет спрос на золото со стороны ювелирной промышленности неуклонно снижался. Если в 2000 г. объем потребления золота отраслью составил 3 200 т, то к 2009 г. данный показатель снизился до 1747 т. Вполне вероятно, что снижение потребления золота ювелирной отрас-

лью является результатом значительного удорожания его цены, что резко снизило доступность золотых ювелирных украшений для конечных потребителей. Среднегодовая цена золота с 2000 по 2009 г. выросла в 3,4 раза — с 279 дол./oz до 959 дол./oz.

Таблица 2

Структура спроса на золото 2008–2009 гг., т

	Потребление золота, т			Потребление золота, млн дол.		
	2008	2009	Изменение, %	2008	2009	Изменение, %
Ювелирные изделия	2 186,7	1 747,3	–20	61 106	55 105	–10
Промышленность и медицина	435,5	367,6	–16	12 275	11 550	–6
В том числе						
Электроника	292,7	243,1	–17	8 270	7 654	–7
Прочие отрасли промышленности	86,9	72,1	–17	2 437	2 258	–7
Стоматология	55,9	52,4	–6	1 567	1 638	5
Инвестиционный спрос	1 183,4	1 270,9	7	32 487	38 925	20
Инвестиции в золото	862,5	676,2	–22	23 602	21 269	–10
Слитки	392,2	169,9	–57	10 842	5 460	–50
Монеты	187,3	234,4	25	5 174	7 303	41
Медали	69,6	35,8	–49	1 933	1 153	–40
Инвестиции в ETF	320,9	594,7	85	8 885	17 657	30
Итого спрос на золото	3 805,7	3 385,5	–11	105 867	105 580	99
Средняя цена (Лондонский фиксинг), дол./oz	871,96	972,35	12			

Источник: [5].

Заметный спрос на золото также формируется за счет промышленности, в первую очередь, электронной. В 2009 г. в промышленности было использовано 315 т золота, в том числе в электронной промышленности — 243 т. Спрос со стороны промышленности является достаточно стабильным, вследствие чего на колебания цены золота данный сегмент потребителей не оказывает значительного воздействия.

Пожалуй, самым значимым фактором, воздействующим на динамику цен на золото, является его использование в инвестиционных целях. Рост данного сегмента за последние 10 лет поз-

волил не только компенсировать сокращения спроса со стороны ювелирной отрасли, но также привел к скачку цен на данный вид драгметаллов. С 2000 по 2008 г. объем потребления золота в инвестиционных целях вырос с 166 т до 1183 т, или в 7 раз.

В свою очередь, инвестирование в золото делится на две группы. Первая группа связана с прямыми инвестициями в золотые изделия — в виде слитков, золотых монет, медалей и т.п. Вторая — с инвестициями в производные инструменты на базе золотых ценностей. В частности, в финансовые бумаги, стоимость которых привязана к данному виду драгметалла (ETF) [3].

Существует целый ряд причин, почему стоит владеть золотом сегодня:

1. В отличие от бумажных денег, монет или других активов, золото сохраняет свою ценность надолго — люди видят в нем способ сохранить и передать свое богатство от одного поколения к другому.

2. Инфляция. Золото исторически служило превосходным барьером против инфляции, потому что его цена имеет тенденцию повышаться, когда прожиточный минимум увеличивается.

3. Дефляция, период, когда деловая активность падает, экономика обременена чрезмерным долгом. Относительная покупательная способность золота в этой ситуации растет, в то время как другие цены резко падают.

4. Геополитическая нестабильность. Золото сохраняет свою цену не только во времена финансовой, но и геополитической неустойчивости. Его часто называют «кризисным товаром», — потому что цена золота растет во времена политических кризисов. Так, цены на золото выросли заметнее всего, когда обострялась напряженность в отношениях США с Ираном и Ираком в 2007 и 2008 гг.

5. Ограниченные поставки. Большая часть поставок золота на рынок с 1990-х гг. заключалась в продажах золота в слитках из хранилищ глобальных центральных банков. Этот процесс очень замедлился в 2008 г. Добыча золота из шахт снижается с 2000 г. Разработка нового месторождения занимает от пяти до десяти лет, а сокращение поставок неизбежно приводит к росту цен на драгоценный металл.

6. Диверсификация инвестиций. У золота исторически сложилась отрицательная корреляция к другим финансовым инструментам. Инвесторы, комбинирующие вложения в золото с облигациями в своем портфеле, могут уменьшить степень риска [4].

В период кризиса 2008–2009 гг. инвестиции в золото и его ETF резко расширились. Резкий рост инвестиционного спроса на золо-

то стал наблюдаться с III-го квартала 2008 г., когда началось ошутимое снижение мировых фондовых рынков и резкое падение цен на нефть, не оправдавших надежд инвесторов в качестве надежного инструмента диверсификации активов. Индекс S&P 500 с июля по декабрь 2008 г.а упал на 29%, а цены на нефть — в 3,6 раза до 39 дол./баррель. При этом ожидаемые масштабы денежных интервенций в экономику правительствами США и ряда стран Евросоюза создали дополнительные риски неопределенности для доллара и евро. В такой ситуации золото выступило в качестве важнейшего инструмента диверсификации портфелей и хеджирования рисков.

Инвестиции в ETF на основе золота критически зависят от динамики цен на него, которые напрямую определяют уровень доходности инвестиций в данный вид финансовых инструментов. Так, в III-м квартале прошлого года на фоне снижения цен на золото (с 930 дол./oz до 740 дол./oz) инвестиции в ETF практически не осуществлялись (за весь квартал их объем составил всего 4 т). Однако дальнейшее восстановление цен на золото привело к резкому скачку объемов вложений в ETF, объем которых в I-м квартале составил рекордные 465 т (рис. 2). Впервые производные инструменты по масштабам вложений в них превзошли спрос со стороны всех остальных секторов, включая ювелирную промышленность [3].

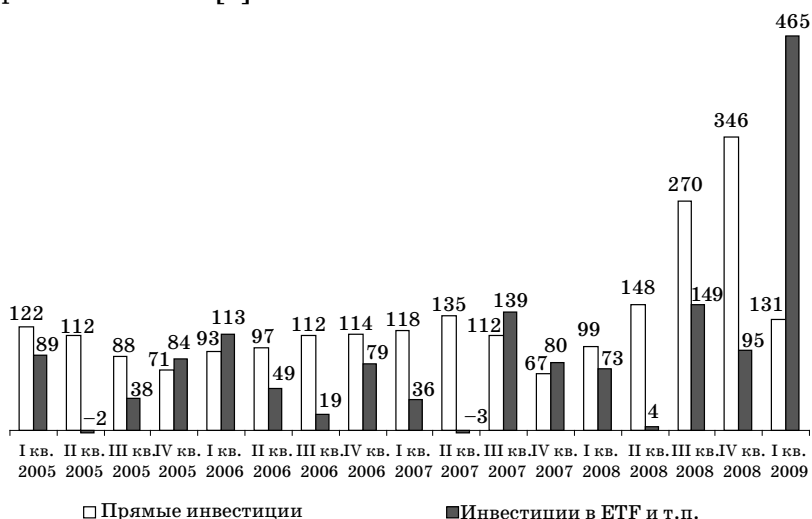


Рис. 2. Инвестиции в золото в 2005–2009 гг. [5]

В денежном выражении годовой оборот мирового рынка золота составил в 2008 г. 105,8 млрд дол., увеличившись в сравнении с предыдущим годом на 71%. При этом среднегодовой уровень цен на золото вырос на четверть до 871 дол./oz. В 2009 г. объемы рынка золота несколько снизились, составив около 100 млрд дол., но зато среднегодовой уровень цен увеличился до 959 дол./oz.

Будучи коммерческим товаром, цены на золото подвержены значительным колебаниям. Поэтому инвестиции в золото являются наиболее эффективными лишь в долгосрочном плане. Традиционно в кризисные периоды наблюдается рост цен на золото, вслед за чем его стоимость корректируется. Уже в 1973–1974 гг., т.е. после того, как была снята привязка курса доллара к золоту, а развитые экономики оказались перед лицом первого энергетического кризиса, цены на золото подскочили почти в 3 раза — с 65 дол./oz до 180 дол./oz, вслед за чем последовала их коррекция до 110 дол./oz в августе 1976 г. Энергетический кризис начала 80-х привел к скачку цен на золото до рекордных 660 дол./oz в октябре 1980 г. С поправкой на инфляцию данный рекорд не превзойден до сих пор: такой уровень цен эквивалентен нынешним 1690 дол./oz. Затем произошел откат цен на золото до 300–400 дол./oz, где они находились на протяжении практически 15 лет, снизившись во второй половине 90-х гг. [3].

Расширение инвестиционного спроса на золото в 2000-е гг. несколько видоизменило рынок золота: рост цен на него наблюдался в благополучный промежуток времени между 2002 и 2007 гг. А наложение кризиса 2008–2009 гг. ускорило данный рост еще более.

Резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод, что золото — уникальный металл, наделенный свойствами как товара, так и финансового актива, обладающий определенными качествами, которые сделали его «синонимом» денег для многих поколений. И даже в современных условиях золото продолжает оставаться средством выравнивания платежного баланса на международном рынке и сохраняет за собой значительную роль в структуре международных ликвидных средств (в качестве золотых запасов государства). Кроме того, золото имеет высокую стоимость относительно небольшого объема, что в совокупности с его сохраняемостью и редкостью обеспечивает процветание мирового рынка золота.

Список использованной литературы

1. Кругосвет: on-line энцикл. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.krugosvet.ru>.
2. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Л.Н. Красавина [и др.] ; под ред. Л.Н. Красавиной. М. : Финансы и статистика, 2006. 573 с.
3. Обзор мирового рынка драгметаллов / Русский Международный Банк [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rib.ru>.
4. Forex Trading : электрон. кн. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.investopedia.com>.
5. Gold Demand Trends. 2010. Febr. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gold.org>.
6. Mineral Commodity Summaries. 2010. Jan. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.usgs.gov>.

ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «МАРКЕТИНГОВЫЙ АУДИТ»

В настоящее время многие владельцы предприятий малого и среднего бизнеса осознают необходимость маркетингового управления компании и активно развивают службы маркетинга. Оценки эффективности маркетинговых усилий и адекватности предложения и поведения компании требованиям рынка вопрос не новый в маркетинговой практике. Значительное влияние внешних факторов на результаты работы компаний в последние два года только увеличивают стремления руководителей своевременно обладать необходимой информацией в виде прогнозных оценок и рекомендаций с учетом изменений рыночной ситуации. В качестве основного инструмента используется маркетинговый аудит — комплексный анализ внутренней и внешней среды.

Несмотря на востребованность услуги маркетингового аудита в России существует ограниченное количество научных работ по данной теме, а, как следствие, отсутствие методик и практических рекомендаций по его проведению. Причины малой изученности этой темы связаны с тем, что объективно понятие «маркетингового аудита» на российском рынке появилось около 20 лет назад вместе с понятием «маркетинг». Одновременно в научной литературе можно обнаружить и другие термины, которые в определении своем несут смысл, вкладываемый в понятие «маркетинговый аудит».

В данной статье дается оценка существующих теоретических подходов в определении понятия «маркетинговый аудит», существующих в зарубежной и российской экономической литературе. Это позволит облегчить понимание научной литературы, касающейся маркетинговой оценки эффективности деятельности предприятия, в целом, и методик проведения маркетингового аудита, в частности.

Анализ научной литературы показывает, что у зарубежных экономистов еще не сложилось однозначного определения понятия «маркетинговый аудит» и различные авторы по-разному описывают и именуют его.

Ф. Котлер определяет его следующим образом: «маркетинговый аудит — это всестороннее, систематическое, независимое, периодическое исследование компанией (или ее подразделениями) марке-

тинговой среды, целей, стратегий и деятельности с точки зрения выявления проблем и скрытого потенциала, а также разработки плана действий по улучшению маркетинга» [5, с. 867].

М. Бену описывает функции маркетингового аудита: «не только контроль результатов и аудит внутренней деятельности предприятия, но также анализ внешнего окружения и переоценка предыдущих решений в области стратегии развития предприятия» и называет это термином «*маркетинговая диагностика*» [10, р. 548].

Ж. Рафежо, Ф. Дюбуа и Д. де Менонвиль вводят понятие «*стратегического аудита*» и определяют его как «оценку эффективности исполнения экономического проекта, соответствия принимаемых решений выбранному пути развития предприятия» [11, р. 22].

Факт наличия большого количества терминов определяющих одно и то же понятие позволяет предположить не достаточно глубокую научную проработку данного явления и существование различных подходов в его изучении.

Действительно, авторы приведенных выше цитат не только принадлежат различным экономическим школам (американской и европейской), но и представляют собой различные сферы деятельности в области маркетинга (преподавание, консультирование).

Что касается научных трудов российских ученых, то ситуация с определением понятия маркетингового аудита выглядит несколько иначе.

Многие российские специалисты в своих работах берут за основу формулировку Ф. Котлера. Так, В.А. Гончарук [4, с. 108] формулирует данное понятие как «всестороннее, систематическое, независимое, периодическое исследование компанией (или ее подразделением) маркетинговой среды, целей, стратегии и деятельности с точки зрения выявления проблем и скрытого потенциала, а также разработки плана действий по улучшению маркетинга».

В «Большом экономическом словаре» под редакцией А.Н. Азрилияна и в «Большом экономическом словаре» А.Б. Борисова дается похожее определение: «комплексное, системное, беспристрастное и регулярное исследование маркетинговой среды фирмы (или организационной единицы), ее задач, стратегий и оперативной деятельности с целью выявления возникающих проблем и открывающихся возможностей и выдачи рекомендаций относительно плана действий по совершенствованию маркетинговой деятельности фирмы», но используются различные термины: «*реви́зия маркетинга*» и «*маркетинговый контроль*» соответственно [2, с. 919; 3, с. 377]. Более того, А.Б. Борисов при определении

термина «*ревизия маркетинга*» отсылает к определению «*маркетинговый контроль*», таким образом указывая на синонимичность обоих понятий [3, с. 601].

Однако в трудах российских ученых существуют и другие определения понятию «маркетинговый аудит». Так, Е.В. Попов и Л.Н. Попова формулируют его следующим образом: «маркетинговый аудит — это целенаправленное управленческое консультирование по выявлению упущенных выгод от недостаточного применения комплекса маркетинга и разработке адекватной маркетинговой стратегии фирмы» [7].

На основании выше изложенного можно утверждать, что многообразие терминов, определяющих понятие «маркетингового аудита» и используемых в маркетинге в настоящее время, объясняется различными задачами, для решения которых используется данный инструмент.

Исходя из приведенных выше определений, можно сформулировать основную задачу маркетингового аудита: выявление несоответствий деятельности компании требованиям рыночной среды и разработка программы по уменьшению этого несоответствия. Следовательно, маркетинговый аудит представляет собой комплексную систему обратной связи в управлении предприятием с учетом изменений внешней среды.

Поскольку само понятие «маркетинговый аудит» является достаточно новым для маркетинговой практики в России, важно обсудить отличия в содержании маркетингового аудита и близких ему до степени смешения понятий, встречающихся в литературе по вопросам маркетинга. Наибольшую путаницу вносит использование трех терминов: «маркетинговый аудит», «аудит маркетинга» и «маркетинг-аудит».

В.Д. Шкардун дает наиболее емкое, на наш взгляд, определение понятию «аудит маркетинга»: «*Аудит маркетинга* — процесс анализа функций службы маркетинга предприятия и оценки ее эффективности [9, с. 41]. Объектами аудита маркетинга являются: организация маркетинга на предприятии, методы и средства маркетинга, применяемые и используемые маркетологами». М. Бену утверждает, что «При аудите маркетинга речь идет о желаемых и систематических действиях, направленных на сокращение дисфункций службы маркетинга и улучшение эффективности деятельности предприятия» [10, с. 548].

Отсюда следует, что аудит маркетинга можно рассматривать как составную часть внутреннего контроля деятельности предпри-

ятия, представляющую собой проверку всех важнейших функций службы маркетинга предприятия с точки зрения их соответствия требованиям стратегии развития предприятия. Объектом же исследования в маркетинговом аудите является не только внутренняя среда предприятия, но и внешняя, рыночная среда. И в этом смысле, маркетинговый аудит, более комплексный процесс, чем аудит службы маркетинга, который само по себе, не позволяет оценить неадекватность стратегии предприятия требованиям рынка. Следовательно, основной задачей аудита маркетинга является анализ эффективности работы маркетингового отдела как структурной единицы компании, т.е. аудит маркетинга можно рассматривать как составную часть маркетингового аудита. А маркетинговый аудит подразумевает стратегический контроль эффективности деятельности предприятия в целом. При этом данные, полученные маркетологами предприятия, безусловно, используются как один из основных информационных источников маркетингового аудита.

Однако, «Словарь маркетинговых терминов» Б.Э. Тоффлер, Дж. Имбер дает определение понятию «аудит маркетинга», описывая его как «стратегический инструмент, используемый для оценки эффективности маркетинговой программы [9, с. 249]. Аудит маркетинга — это исчерпывающая, систематическая и периодическая проверка маркетинговых возможностей компании. Аудит проверяет цели, политику и стратегию маркетинговой деятельности, методы ее организации и персонал, реализующий на практике эту политику и стратегию. Аудит маркетинга осуществляется на регулярной основе независимой компанией и используется для совершенствования общей маркетинговой деятельности или для разработки новых маркетинговых планов».

В статье Т.В. Матюшиной используется следующее определение аудита маркетинга: «комплексное, системное, беспристрастное и регулярное исследование маркетинговой среды предприятия (или бизнес единицы), ее задач, стратегий и оперативной деятельности с целью выявления возникающих проблем, ошибок, открывающихся возможностей и выдачи рекомендаций относительно плана действий по совершенствованию маркетинговой деятельности этой фирмы» [6, с. 18].

Очевидно, что в двух последних определениях речь идет о маркетинговом аудите, а не об аудите маркетинга. Вероятнее всего, такая неразбериха в терминах происходит в связи с низким качеством переводов специальной литературы, недостаточным владе-

нием терминологией российскими специалистами в области маркетинга и отсутствием единого понятийного аппарата.

В качестве подтверждения сделанного вывода приведем цитату из учебника «Маркетинг» для студентов ВУЗов, обучающихся по экономическим специальностям под редакцией д.э.н., профессора Г.Л. Багиева: «1. ревизия, обнаружение слабых мест в концепции, стратегиях и планах маркетинга, в результатах их реализации; 2. всеобъемлющая, систематическая, независимая и периодическая проверка внешней среды маркетинга, целей, стратегий и отдельных видов маркетинговой деятельности фирмы и ее подразделений; 3. средство осуществления стратегического контроля маркетинга» [1, с. 683]. Бесспорно, что в данном случае речь идет о маркетинговом аудите. Однако авторы учебника используют термин «маркетинг-аудит», который не встречается в других источниках и современных экономических словарях.

Подводя итог выше сказанному, можно сделать следующие выводы:

1. Понятие «маркетинговый аудит» в разных научных источниках может иметь другие названия. Наиболее распространенные из них — это маркетинговая диагностика, стратегический аудит, маркетинговый контроль, ревизия маркетинга.

2. Понятия маркетинговый аудит и аудит маркетинга не являются синонимами.

3. Понятие маркетингового аудита, по мнению автора статьи, можно сформулировать следующим образом: *маркетинговый аудит — это комплексный, независимый, системный анализ основных факторов внешней и внутренней среды предприятия с целью выработки или корректирования маркетинговой стратегии предприятия, соответствующей рыночной ситуации.*

В заключении можно сказать, что предлагаемое определение позволяет более точно сформулировать понятие «маркетинговый аудит» для дальнейшего исследования методов его проведения.

Список использованной литературы

1. Багиев Г.Л. Маркетинг: учеб. для вузов / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн ; под ред. Г.Л. Багиева. М. : Экономика, 1999. 703 с.
2. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. М. : Институт новой экономики, 2004. 1373 с.
3. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. М. : Книжный мир, 2006. 860 с.

4. Гончарук В.А. Маркетинговое консультирование / В.А. Гончарук. М. : Дело, 1998. 248 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: анализ, планирование, внедрение, контроль / Ф. Котлер. СПб. : Питер Ком, 1999. 887 с.
6. Матюшина Т.В. О типичных ошибках в управлении маркетингом и необходимости проведения аудита маркетинга предприятия / Т.В. Матюшина // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2004. № 5. С. 14–23.
7. Попов Е.В., Попова Л.Н. Маркетинговый аудит / Е.В. Попов, Л.Н. Попова // Маркетинг. 1997. № 2. С. 43–57.
8. Тоффлер Б.Э. Словарь маркетинговых терминов / Б.Э. Тоффлер, Дж. Имбер. М. : ИНФРА-М, 2000. 432 с.
9. Шкардун В.Д. Маркетинговый аудит как составная часть маркетинговой деятельности фирмы / В.Д. Шкардун // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2002. № 4. С. 39–47.
10. Benoun M. Marketing savoirs et savoir-faire / M. Benoun. Paris : Economica, 1999. 607 p.
11. Raffeveau J. L'audit operationnel / J. Raffeveau, F. Dubois, D. de Menonville. Paris: Presses Universitaires de France, 1996. 130 p.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ АУДИТА В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Скорость и методы преодоления кризиса во многом зависят от того, каковы причины его возникновения и как быстро они будут выявлены. Причинами финансового кризиса на предприятии могут стать и общий спад рынка, и неправильно выбранная стратегия развития, и неэффективная работа менеджмента.

В процессе развития финансового кризиса можно выделить четыре его основные стадии:

- снижение эффективности использования капитала, сокращение рентабельности и абсолютных значений объемов прибыли;
- возникновение убыточности производства;
- отсутствие собственных средств и резервных фондов, резкое снижение платежеспособности компании, рост просроченной кредиторской задолженности, а также частое превышение лимитов по отгрузке товаров покупателям и несоблюдение ими установленных сроков оплаты;
- состояние острой неплатежеспособности, реальная угроза приостановки или даже полного прекращения производства, а затем банкротства.

В большинстве случаев кризис — следствие неэффективного управления при отсутствии стратегии развития. Основной причиной, по которой предприятия оказываются на грани финансового краха, является работа на одного клиента. Слабо диверсифицированный портфель клиентов приводит к негативным последствиям. Предприятие перестает быть гибким, теряет такие механизмы управления, как ценообразование и управление дебиторской задолженностью, поскольку вынуждено в целях удержания клиента подстраиваться под его требования.

Другая распространенная причина развития кризиса — отсутствие эффективного управления финансово-экономическим блоком на основе современных механизмов, таких как бюджетирование, маржинальный анализ, кредитная политика.

Помимо экономических причин необходимо отметить существующие юридические риски, которые могут отрицательно повлиять на финансовое состояние предприятия.

Причиной развития кризиса в компании является и общий спад рынка. Устойчивая стагнация компании, продолжающаяся более года, — очевидный показатель кризиса. Такие явления не сложно отличить от сезонных колебаний, которые редко длятся дольше двух-трех месяцев.

Причинами кризиса могут быть неправильно выбранная стратегия развития предприятия, а также общий кризис менеджмента, в том числе столкновение интересов менеджмента и собственников предприятия, недостаточная квалификация менеджмента.

Невозможно выйти из кризиса с помощью тех же людей, под руководством которых предприятие пришло к кризису. Следует создать рабочую группу (в нее могут входить как сторонние специалисты, так и работники компании), которая наделяется особыми полномочиями. Эта группа должна собрать необходимую информацию и разработать план антикризисных мероприятий (план финансового оздоровления). его необходимо детально обсудить собственникам предприятия совместно с руководством, рабочей группой и компетентными в этом вопросе специалистами. В зависимости от причин и глубины кризиса план может предусматривать различные меры, вплоть до ликвидации или продажи бизнеса.

Для российских предприятий характерной причиной кризиса является несоответствие имеющихся средств производства (производственные фонды, технологии, персонал) задачам, которые они ставят [10].

Выход из кризиса возможен только при устранении причин его возникновения. Для этого необходимо провести тщательный и всесторонний анализ внешней и внутренней среды, выделить те компоненты, которые действительно имеют приоритетное значение для предприятия, а также оценить его реальное положение.

Комплексная диагностика возможных причин развития кризиса на предприятии включает анализ:

- эффективности текущей стратегии и ее функциональных направлений (стратегии в области управления финансами, продажами и производством). Для этого проводится мониторинг изменения ключевых показателей деятельности компании по функциональным направлениям;

- конкурентных преимуществ компании, ее сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз (SWOT-анализ);

- конкурентоспособности цен и издержек предприятия. Для этого проводятся периодические маркетинговые исследования и оперативный мониторинг работы конкурентов.

В силу своей трудоемкости большинство из перечисленных процедур, за исключением мониторинга ключевых показателей деятельности, не могут осуществляться ежемесячно. Можно порекомендовать проводить диагностику ежегодно или в случаях, когда существенно изменяются внешние и внутренние условия работы предприятия.

Несмотря на то что для всех предприятий причины возникновения финансового кризиса индивидуальны, можно выделить несколько универсальных инструментов управления, позволяющих преодолеть кризис:

- снижение затрат;
- стимулирование продаж;
- оптимизация денежных потоков;
- работа с дебиторами и реформирование политики коммерческого кредитования;
- реструктуризация кредиторской задолженности [6].

Новые экономические условия заставляют по-новому взглянуть на принципы корпоративного управления в компании. Еще год назад на погрешности топ-менеджеры смотрели сквозь пальцы, внушая себе и акционерам, что недостатки связаны с бурным ростом, их легко устранить, а риски столь незначительны, что не заслуживают должного внимания. Сейчас компании пересматривают свой подход к корпоративному управлению, значительно приблизившись к западным коллегам. Таким образом, кризис становится двигателем прогресса.

За последние полгода компании стали приспосабливаться к новым реалиям — деятельности в условиях кризиса. Если раньше западные инвесторы закрывали глаза на недостаточную финансовую прозрачность компаний и слабо развитое в этих странах корпоративное управление, вполне окупавшееся сверхприбылями и верой в почти безграничный рост рынков, то сегодня ситуация кардинально изменилась. В настоящее время сжимается спрос на продукцию, а обслуживание долговой нагрузки в условиях ограниченного доступа к финансовым ресурсам определяет устойчивость организаций. Повышение риска вложений заставляет банки, частных инвесторов и государство более внимательно подходить к оценке компании как объекту инвестиций (или получателю прямой государственной поддержки). При этом основополагающими факторами при принятии того или иного решения является развитая практика корпоративного управления и финансовая прозрачность бизнеса.

Сейчас основными критериями эффективности корпоративного управления являются:

- независимый совет директоров;
- инициативно действующий комитет по аудиту;
- комитет по вознаграждениям и механизмы привязки вознаграждения исполнительного руководства компании к ее акционерной стоимости и долгосрочным целям;
- действенные процессы управления рисками и адекватная система внутреннего контроля;
- независимая функция внутреннего аудита;
- эффективный внешний аудит и процедуры прозрачности и раскрытия информации [6].

Каждый из этих элементов является неотъемлемым и значимым компонентом практики корпоративного управления, но ни один из них еще не является достаточным, чтобы считать эту практику хорошей. В основе эффективного корпоративного управления лежит баланс и взаимодействие всех его компонентов.

Внедрение международных стандартов аудита в настоящее время является необходимым условием активного вхождения России в число наиболее конкурентоспособных стран мира [1].

Одной из наиболее значимых тенденций развития рынка аудиторских услуг в России является их сочетание с процессом консультирования. Аудиторы в аудиторский отчет помимо выявленных ошибок и неточностей стали включать заключения о рациональности действующей учетной политики, используемых методов организации бухгалтерского учета и применяемых программных продуктах, а также рекомендации по их изменению и совершенствованию. Вследствие этого в аналитической части аудиторского отчета появились элементы консультирования [2].

По мере развития аудиторской деятельности в Восточно-Сибирском регионе все больше внимания уделяется вопросу понимания деятельности проверяемой организации, что продиктовано желанием повысить качество проведения аудиторской проверки и надежность выводов о достоверности отчетности. Для этого аудитор должен получить представление о его деятельности, что предполагает изучение информации, выходящей за рамки сугубо бухгалтерской службы.

Однако процесс развития, как правило, проходит кризисные этапы.

На взгляд автора, одной из проблем в аудиторской деятельности в России сопровождается большим количеством саморегулиро-

емых аудиторских организаций, снижением профессионального уровня аудиторов и консультантов, уходом многих аудиторов в другие коммерческие и государственные структуры, переездом в другие регионы и страны и т.п.

К сожалению, пополнения аудиторского сообщества, достаточного для развития, ни по количеству, ни по качеству не наблюдается. Среди практикующих аудиторов наблюдается значительное число специалистов, которые утратили свои профессиональные знания в силу различных причин (административная работа, отсутствие практической и доступной системы повышения уровня знаний, отсутствие возможности систематического самообразования). Внутренние проблемы аудиторских фирм соответственно передаются к проблемам учета и отчетности региональных компаний.

Более того, обозначилась тенденция оттока аудиторских кадров.

В.В. Рукин, директор хабаровского ЗАО «Аудит-центр» отмечает, что при возможности аудиторы региональных фирм, уходят в реальный сектор экономики на управленческие должности, где зарплата главбухов выше, чем у аудиторов.

Чтобы выжить в настоящих условиях, В.В. Рукин предлагает региональным аудиторским фирмам укрупняться и объявить борьбу с демпинговыми ценами на обязательный аудит [12; 14].

Действительно, по нашему мнению, крупным аудиторским фирмам с расширенной организационной структурой, имеющим в своем составе аудиторов, сертифицированных по международным программам, высококвалифицированных специалистов по юриспруденции, компьютерным технологиям легче выжить на рынке аудита.

Ситуация усугубляется неизбежной перестройкой экономического мышления, чтобы достичь международного уровня в связи с интеграцией России в мировую экономическую систему в том числе с обязательным переводом субъектов рынка на учет по МСФО и существенным реформированием национальной системы учета для остальных участников, что потребует более значительных затрат и длительного времени.

В России осуществлен переход на рыночные условия, улучшаются показатели экономики. Практикующие аудиторы вносят свой вклад в индустриально-инновационное развитие страны, активно участвуя в становлении института аудита. В то же время отношение к аудиторской деятельности со стороны многих пользователей аудиторской информацией не соответствует той роли, которую аудит призван выполнять в развивающейся экономичес-

кой системе. Значительная часть организаций обращается к аудиторам только потому, что они подлежат обязательному аудиту. Аудиторский отчет ими используется не для оптимизации и улучшения своей финансово-хозяйственной деятельности или финансовой отчетности, а для того чтобы избежать административного взыскания за уклонение от обязательного аудита.

Переход на международные стандарты финансовой отчетности качественно повышает необходимый уровень эффективности аудита и требует наличия высокой профессиональной подготовки аудиторов, позволяющей соответствовать требованиям аудиторских стандартов. Но во многих случаях проведение аудита превращается исключительно в проверку правильности исчисления налогов. В результате возникает реальное условие для отступления от требований аудиторского законодательства о проведении аудита финансовой отчетности.

В целом при налоговой направленности аудиторских проверок остаются невостребованными знания аудиторов по бухгалтерскому учету и финансовой отчетности. Аудиторы и профессиональные бухгалтерские и аудиторские организации должны быть ориентированы на разъяснительную работу доступными средствами о приоритете в аудиторской деятельности проверки финансовой отчетности, что способствует правильности ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности организациями.

Аудиторская деятельность не освобождена от внешних и внутренних проблем. Одна из многих — неумение применить на практике положения аудиторских стандартов.

Аудитор должен учитывать, что вместе с риском мошенничества и ошибок несоблюдение законодательных и других актов может также существенно повлиять на финансовую отчетность. Аудит не может установить все нарушения, это требует рассмотрения честности руководства организации. В международных стандартах аудита применяется понятие «несоответствие», которое означает преднамеренные и непреднамеренные нарушения законодательства.

Переход на международные стандарты финансовой отчетности качественно повышает необходимый уровень эффективности аудита и требует наличия высокой профессиональной подготовки аудиторов, позволяющей соответствовать требованиям аудиторских стандартов [4].

Таким образом, предпочтительная схема взаимодействия аудиторской организации с экономическим субъектом в Восточ-

но-Сибирском регионе напоминает, на наш взгляд, и по мнению авторов учебников по аудиту — ситуацию⁷ с семейным доктором [2; 3; 5; 7].

Введение нового порядка регулирования аудиторской деятельности в связи с принятием Закона № 307-ФЗ [9; 13], прежде всего, вызовет рост цен на услуги аудиторов, т.к. с переходом к саморегулируемым аудиторским организациям (далее — САО) затраты компаний возрастут (надо будет выплачивать членские взносы и отчисления в компенсационный фонд), а также спровоцирует уход с рынка небольших компаний, прежде всего, региональных. Изменится качественный состав участников рынка аудиторских услуг: произойдет укрупнение и концентрация компаний, появятся новые игроки рынка за счет распада одних и объединения других компаний. Возможно, в краткосрочной перспективе увеличится количество фирм, желающих заниматься аудитом, однако, они, скорее всего, быстро и исчезнут. Изменения окажут положительное воздействие на рынок «черного аудита» — он постепенно начнет исчезать. Демпингующим компаниям станет не выгодно содержать определенное количество сотрудников, в соответствии с требованиями САО, при низком уровне цен на их услуги.

С. Шапигузов, президент аудиторско-консалтинговой компании ФБК, отмечает, мягко говоря, спорных моментов в Законе № 307-ФЗ много. Замена лицензирования аудиторов на их обязательное членство в саморегулируемых организациях — СРО, которым и должны быть переданы контрольные функции, что само по себе неплохо. Но Законом устанавливаются такие нормы, что, скорее всего, будет создано более 30 СРО. На наш взгляд, чем меньше таких организаций будет — тем лучше. Практика показывает: чем меньше профессиональное объединение, тем больше по своей идеологии оно напоминает организованную преступную группировку [15].

Мы против создания института круговой поруки среди аудиторов — а фактически сейчас предполагается именно это. Мелкие СРО должны создать фонд, из которого — если аудитор провинился — будет покрываться ущерб. Провинившийся аудитор будет прятаться за СРО, которая его приняла. А коллеги будут защищать его, чтобы не платить! Иными словами, это стимулирует аудиторов не защищать общественный интерес, а защищать интерес своего кармана. Это неправильно. Совсем не такого результата мы хотим достичь — нам бы хотелось, чтобы профессиональное сообщество принципиально оценивало работу аудитора.

Таким образом, мы имеем закон, который уже все хотят поменять. Очень не хотелось бы, чтобы аудиторов ждала судьба оценщиков. В этом смысле можно только аплодировать Минфину, который упорно не соглашается с теми идеями, которые генерируются думскими мыслителями в отношении аудиторов.

На взгляд автора, одной из проблем в аудиторской деятельности в России сопровождается большим количеством саморегулируемых аудиторских организаций, снижением профессионального уровня аудиторов и консультантов, уходом многих аудиторов в другие коммерческие и государственные структуры, переездом в другие регионы и страны и т.п.

К сожалению, пополнения аудиторского сообщества, достаточного для развития, ни по количеству, ни по качеству не наблюдается. Среди практикующих аудиторов наблюдается значительное число специалистов, которые утратили свои профессиональные знания в силу различных причин (административная работа, отсутствие практической и доступной системы повышения уровня знаний, отсутствие возможности систематического самообразования). Внутренние проблемы аудиторских фирм соответственно передаются к проблемам учета и отчетности региональных компаний.

Более того, обозначилась тенденция оттока аудиторских кадров.

В.В. Рукин, директор хабаровского ЗАО «Аудит-центр» отмечает, что при возможности аудиторы региональных фирм, уходят в реальный сектор экономики на управленческие должности, где зарплата главбухов выше, чем у аудиторов.

Чтобы выжить в настоящих условиях, В.В. Рукин предлагает региональным аудиторским фирмам укрупняться и объявить борьбу с демпинговыми ценами на обязательный аудит [12; 14].

Действительно, по нашему мнению, крупным аудиторским фирмам с расширенной организационной структурой, имеющим в своем составе аудиторов, сертифицированных по международным программам, высококвалифицированных специалистов по юриспруденции, компьютерным технологиям легче выжить на рынке аудита.

Список использованной литературы

1. Бычкова С.М. Международные стандарты аудита / С.М. Бычкова. М. : БИНФА-ИПБР, 2009.
2. Бычкова С.М. Аудит : учеб. пособие / С.М. Бычкова, Е.Ю. Итыгилова ; под ред. Я.В. Соколова. М. : Магистр, 2009. 463 с.

3. Бычкова С.М. Международные стандарты аудита : учеб. пособие / С.М. Бычкова, Е.Ю. Итыгилова ; под ред. С.М. Бычковой. М. : ТК Велби ; Проспект, 2008. 432 с.
4. Воронина Л.И. Аудиторская деятельность: основы организации : учеб.-практ. пособие / Л.И. Воронина. М. : Эксмо, 2007. 336 с. (Высш. экон. образование).
5. Гутцайт Е.М. Методологические проблемы аудита / Е.М. Гутцайт // Аудиторские ведомости. 2002. № 1–8, 10.
6. Егорова Е. Корпоративное управление: тенденции в условиях кризиса / Е. Егорова // Консультант. 2009. № 11.
7. Жарылгасова Б.Т. Международные стандарты аудита : учеб. пособие / Б.Т. Жарылгасова, А.Е. Суглобов. М. : КНОРУС, 2005.
8. Исакова С.А. Современные проблемы организации аудита в условиях перехода на международные стандарты аудита / С.А. Исакова // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 30.
9. Концепция развития законодательства Российской Федерации на период 2008–2011 гг. (утв. Торгово-промышленной палатой РФ).
10. Лысенко Д. Пути выхода из финансового кризиса / Д. Лысенко // Аудит и налогообложение. 2009. № 9.
11. Мельник М.В. Научная жизнь / М.В. Мельник // Аудиторские ведомости. 2006. № 3.
12. О мерах по обеспечению проведения обязательного аудита: постановление Правительства РФ от 30 нояб. 2005 г. № 706.
13. Об аудиторской деятельности: федер. закон от 30 дек. 2008 г. № 307-ФЗ.
14. Рукин В.В. Аудит как профессия: проблемы и перспективы / В.В. Рукин // Аудит и налогообложение. 2008. № 5.
15. URL: <http://www.audit.ru>.

Н.А. Курц
*аспирант кафедры предпринимательского
и финансового права БГУЭП, г. Иркутск*

ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ В СУДЕБНОЙ ПРАКТИКЕ ПОНЯТИЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ ЛИЦ, ПО ИСКУ КОТОРЫХ МОГУТ БЫТЬ ПРИЗНАНЫ НЕДЕЙСТВИТЕЛЬНЫМИ ТОРГИ, КАК СПОСОБ РАЗМЕЩЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО (МУНИЦИПАЛЬНОГО) ЗАКАЗА

За последние годы судебная практика внесла существенный вклад в раскрытие и конкретизацию содержащихся в законодательстве о размещении государственных (муниципальных) заказов юридических понятий и конструкций, а также зачастую и в их корректировку. Кроме того, решения судов по вопросам, связанным с проведением торгов, позволяют конкретизировать нормы общего характера, которые обычно создает законодатель.

Вместе с тем, судебная практика по проведению торгов на право заключения государственного (муниципального) контракта на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг не представляется нам достаточно изученной. Заметим, что данное явление во многом обусловлено довольно часто меняющимся законодательством в данной сфере. Так, до недавнего времени в этой области действовало более десятка различных федеральных законов, в том числе Гражданский и Бюджетный кодексы, а также бесчисленное множество подзаконных актов. Со вступлением в силу Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (далее — Закон о размещении заказов) ситуация, казалось бы, должна была измениться к лучшему, ведь одной из целей принятия такого закона являлась именно унификация процедур по размещению государственного (муниципального) заказа. Однако указанный закон очень часто сам подвергается изменениям, причем довольно существенным, что, безусловно, не способствует созданию крепкой и единообразной системы правовых норм, регулирующих отношения по размещению государственного (муниципального) заказа.

Считаем, что упомянутые особенности отечественного законодательства требуют активной роли судебных органов, способных наиболее оперативно реагировать на вызовы современной юридической и экономической ситуации в стране и заполнять существующий правовой вакуум созданием правовых норм.

Вместе с тем современное российское законодательство чрезвычайно мобильно и поэтому нуждается в существенных изменениях, дополнениях, и, по мнению ряда ученых, становление судебного права «как самостоятельной доктрины нисколько не подрывает идею верховенства закона, не отрицает приоритет Конституции или других основополагающих актов» (см., напр.: [1, с. 14]).

Кроме того, большой интерес для изучения представляют трудности, возникающие у судов при разрешении дел о признании торгов на право заключения договоров на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных (муниципальных) нужд недействительными. Указанные проблемы являются одними из наиболее актуальных в отечественной цивилистике.

Как известно, торги в российском законодательстве являются де-факто основным способом размещения государственных (муниципальных) заказов и, соответственно, заключения государственных (муниципальных) контрактов. Торги могут проводиться в форме аукциона или конкурса, а их результаты в случае нарушения правил, установленных законодательством, могут быть признаны судом недействительными по иску заинтересованного лица (ст. 449 ГК РФ). Аналогичную формулировку содержит и Закон о размещении заказов (ст. 57). Указанная норма, как представляется, была недостаточно четко сформулирована законодателем, в связи с чем нуждается в конкретизации, например, судебной практикой. Так, ряд особенностей судебного оспаривания утвержденных итогов торгов были раскрыты Высшим арбитражным судом РФ в Информационном письме от 22 декабря 2005 г. № 101 «Обзор практики рассмотрения споров, связанных с признанием недействительными публичных торгов, проводимых в рамках исполнительного производства».

Как видно по названию, данные разъяснения касаются именно торгов, проводимых в рамках исполнительного производства. Между тем, потребность в разъяснении и обобщении судебной практики по делам о признании торгов, проводимых при размещении государственного (муниципального) заказа, также является насущной. Прежде всего, это связано с постоянно увеличивающимся числом судебных разбирательств по указанному поводу. Так лишь за первое полугодие 2009 г. Арбитражные суды Российской Федерации рассмотрели более 9 692 дел [9]. Кроме того, наблюдается тенденция к увеличению количества торгов в системе размещения публичных заказов, а также их удельного веса в стоимости размещаемых заказов. Так, за 2009 г. посредством открытых

конкурсов и аукционов было размещено 67 384 заказа на общую сумму 1 385 615 792 496,41 р., что составило 93% о стоимости всех размещенных заказов [10]. Еще одной тенденцией в исследуемой сфере является постоянно увеличивающаяся доля открытых аукционов в ряду способов размещения государственных (муниципальных) заказов.

Таким образом, увеличивающееся число размещаемых на торгах публичных заказов и заключаемых по их итогам государственных (муниципальных) контрактов естественным образом порождают увеличение числа судебных дел о признании этих торгов недействительными. При этом отсутствие единых разъяснений судебной практики зачастую влечет несогласованность в действиях и решениях арбитражных судов. Кроме того, все более увеличивающаяся стоимость государственных (муниципальных) контрактов потенциально является мощным коррупционным фактором, способным негативно влиять на деятельность судебных органов. Повышение стоимости заключенного на торгах контракта влечет, помимо всего прочего, повышение «цены» признания торгов недействительными, что, естественно, увеличивает различного рода коррупционные соблазны. В этой связи наличие обобщения судебной практики по делам о признании торгов по размещению государственных (муниципальных) заказов недействительными позволило бы не только сделать шаг вперед в деле сохранения стройности судебной практики, но и существенно снизить коррупционные риски в указанной сфере.

Между тем, на сегодняшний момент нельзя не заметить определенного единообразия судебной практики в исследуемой сфере. Так, по смыслу п. 1 ст. 449 ГК РФ законодатель не раскрывает понятие «заинтересованные лица, по иску которых торги могут быть признаны недействительными» и не выделяет признаки указанных лиц, перекладывая, тем самым, ответственность за принятие этого решения на правоприменительные органы, в том числе суды.

В упомянутом выше Информационном письме содержится вывод о том, что «...иск о признании публичных торгов недействительными, заявленный лицом, права и законные интересы которого не были нарушены вследствие отступления от установленного законом порядка проведения торгов, не подлежит удовлетворению» (п. 1).

Кроме того, Пленум ВАС РФ сформулировал положение, согласно которому участник торгов может оспорить сделку, заключенную на недействительных торгах, по правилам о признании

сделок недействительными (Постановление Пленума ВАС РФ № 8 о 25 февраля 1998 г.).

Что же касается судебной практики непосредственно по делам о признании торгов на право заключения государственных (муниципальных) контрактов недействительными, то здесь также наблюдается единообразие в решении указанных дел.

Так, предприниматель Дельман А.И. обратился в суд с требованием к Минпромэнерго Чувашской Республики о признании недействительными торгов (дело № А79-2940/2005). Из обстоятельств дела следует, что Минпромэнерго Чувашской Республики опубликовало объявление о проведении открытого объединенного конкурса на поставку бензина и дизельного топлива для государственных и муниципальных нужд на второй квартал 2005 года. Предприниматель направил для участия в конкурсе заявку. Письмом ответчик информировал предпринимателя о том, что решением конкурсной комиссии его заявка отклонена как не отвечающая требованиям конкурсной документации.

Отказывая в иске, суд указал, что статья 449 ГК РФ дает право на оспаривание торгов заинтересованным лицам. Однако предприниматель Дельман А.И. не участвовал в торгах, поэтому его права и законные интересы не могли быть нарушены при проведении торгов.

Схожую позицию занял ФАС Восточно-Сибирского округа в деле № А78-3648/06-Ф02-6535/06-С1 (см. также: [2; 4]).

Комитет обратился в суд с заявлением о признании недействительным предписания Управления ФАС, согласно которому Комитет по жалобе Общества был признан нарушившим пп. 4, 5 ч. 4 ст. 21 Закона о размещении заказов в части неуказания сведений о количестве поставляемого товара, его характеристик, периодов поставки в извещении о проведении открытого конкурса.

Суд в мотивировочной части постановления указал, что поскольку предметом оспариваемого конкурса являлись услуги, необходимые для муниципальных нужд, конкурс проводился на основании Закона о размещении заказов, согласно ст. 57 которого заинтересованными лицами, имеющими право обжаловать в судебном порядке действия (бездействие) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, конкурсной, аукционной или котировочной комиссии, являются участники размещения заказа.

Исходя из определения размещения заказа, данного в ст. 8 Закона о размещении заказов, под участниками размещения заказов

понимаются лица, претендующие на заключение государственного или муниципального контракта.

Поскольку, волеизъявление Общества на участие в размещении спорного заказа отсутствовало, не имеются документы, подтверждающие его обращение или совершение каких-либо действий по обращению с заявкой на участие в конкурсе, Общество не может быть признано участником размещения заказа, в связи с чем его рассмотрение Управлением ФАС жалобы Общества и вынесение предписания по ней неправомерно.

Между тем, такая позиция судебных органов не вполне согласуется с п. 13 Постановления Пленума ВАС РФ от 2 декабря 1993 г. «О некоторых вопросах, связанных с применением законодательства о приватизации государственных (муниципальных) предприятий», согласно которому незаконный отказ в участии в конкурсе (аукционе) может служить основанием для признания результатов торгов недействительными.

Таким образом, налицо неопределенность по вопросу о том, какие же лица являются заинтересованными в результатах поведения торгов, и по иску каких лиц торги могут быть признаны недействительными.

Обыденное толкование нормы, содержащейся в п. 1 ст. 449 ГК РФ, позволяет говорить об очень обширном круге «заинтересованных лиц», поскольку тот или иной интерес при проведении торгов по размещению государственного (муниципального) заказа имеют не только участники и организаторы торгов, но также их деловые партнеры, контрагенты, лица, намеревающиеся принять участие в торгах. Более того, если взглянуть шире, то и само публично-правовое образование, на удовлетворение нужд которого направлен размещаемый заказ, а также непосредственно население данного образования также являются определенным образом заинтересованными при проведении торгов.

Вместе с тем, очевидно, что полностью переносить данную концепцию на почву правоприменения нецелесообразно. В противном случае суды были бы завалены огромным количеством исков от совершенно случайных людей, не имеющих прямого отношения к проводимым торгам. Кроме того, данная норма, наверняка, стала бы опасным оружием в руках злоумышленников, желающих сорвать своевременное размещение заказа и заключение государственного (муниципального) контракта, в частности, так называемых «рейдеров», специализирующихся на «развалах торгов» путем признания их недействительными.

Определенно можно сказать, что участники торгов по размещению заказа являются заинтересованными лицами в их проведении. Однако в судебной практике встречаются споры по вопросу о том, с какого момента участник размещения заказа приобретает свой статус.

Как видно из комментируемого Постановления, суды полагают, что участником размещения заказов по смыслу ч. 1 ст. 8 Закона о размещении заказов является лицо, подавшее заявку на участие в торгах для государственных (муниципальных) нужд.

Данная позиция подтверждается также Определением ВАС РФ от 24 апреля 2008 г. № 4979/08, которым отказано в передаче дела в Президиум ВАС РФ для пересмотра в порядке надзора Постановления ФАС Московского округа от 24 декабря 2007 г. № КГ-А40/12323-07. ВАС РФ посчитал ошибочными и не соответствующими нормам статей 448, 449 ГК РФ, Закона о размещении заказов доводы о том, что лицо, которое не подало оформленную должным образом заявку на участие в конкурсе и не принимало в нем участия, является заинтересованным лицом, чьи имущественные права и интересы затрагиваются нарушениями, допущенными при проведении конкурса.

Схожий вывод сделал ФАС Западно-Сибирского округа в Постановлении от 12 июля 2007 г. № Ф04-3651/2007(34983-А70-11) установивший, что истец не являлся участником проведенных торгов, а также лицом, которому неосновательно отказано в участии в торгах, и отказал ему в удовлетворении требований о признании недействительным размещения заказа на закупку медицинского оборудования для нужд субъекта РФ.

Вместе с тем отнесение к категории заинтересованных лиц только лишь участников и организаторов торгов явилось бы несправедливым по отношению к тем лицам, чьи права были нарушены проведенными торгами.

На наш взгляд, является ли лицо заинтересованным в определенном случае, возможно определить лишь учитывая характер нарушения, а также того, затрагивает ли это нарушение интересы конкретного заявителя. Наличие или отсутствие интереса в признании торгов недействительными, а значит, и права на иск должен в каждом конкретном случае устанавливать именно суд. Несомненно, что речь при этом идет не о процессуальном, а о материальном праве на иск.

Таким образом, использование в законодательстве категории «заинтересованное лицо» не позволяет без учета характера кон-

кретного допущенного нарушения сделать вывод, является ли это лицо, играющую определенную роль в процессе проведения торгов, заинтересованным в признании публичных торгов недействительными. В связи с этим, для положительного решения суда о наличии заинтересованности истцу необходимо указать не только свое отношение к поведенным торгам, но и то, каким образом допущенное нарушение затрагивает его законные права и интересы.

Заметим, что данный подход получил в судебной практике достаточно широкое распространение (см., напр.: [3; 6; 7]). Кроме того, ВАС РФ Определением от 28 ноября 2007 г. № 15413/07 оказал в передаче дела для пересмотра судебных актов в порядке надзора, чем подтвердил правомерность изложенных в них выводов.

Таким образом, на сегодняшний день несмотря на отсутствие разъяснений высшей судебной инстанции по делам о признании торгов по размещению государственного (муниципального) заказа недействительными считаем возможным выделить следующую закономерность: заинтересованными лицами по смыслу п. 1 ст. 449 ГК РФ, могущими подать иск о признании указанных торгов недействительными, являются, прежде всего, участники торгов, то есть лица, подавшие заявки на участие. Кроме того, к ним относятся лица, доказавшие, что их права и законные интересы были нарушены проведенными торгами, а именно, лица, которым было незаконно отказано в участии в торгах.

Заметим, что Пленум ВАС РФ в Постановлении от 2 декабря 1993 г. № 32 разъяснил, что при разрешении споров следует иметь в виду, что с требованиями о признании недействительными результатов конкурса или аукциона (протокола конкурсной комиссии или протокола о результатах аукциона) могут обращаться не только участники конкурса или аукциона, но и лица, которым было отказано в участии в конкурсе (аукционе). При этом незаконный отказ в участии в конкурсе (аукционе) может служить основанием для признания результатов конкурса (аукциона) недействительными. По данной категории споров соблюдение претензионного порядка не требуется [8].

Вместе с тем, считаем обоснованной позицию арбитражных судов о том, что истец должен указать на такие нарушения порядка проведения торгов, которые поставили его в худшие условия по сравнению с другими участниками торгов и привели к утверждению победителем торгов лица, не имеющего на это законных оснований (см., напр.: [5]).

Приведенный выше подход позволит безболезненно сузить круг лиц, обладающих правом на иск о признании торгов по размещению государственного (муниципального) заказа недействительными, не умаляя при этом права тех лиц, которые, действительно, пострадали от нарушений в ходе проведения торгов.

Список использованной литературы

1. Адилкариев Х. Судебная практика как источник нормотворчества / Х. Адилкариев // Советская юстиция. 1989. № 23.
2. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 12 июля 2007 г. № Ф04-3651/2007(34983-А70-11) // Доступ из СПС «Консультант Плюс».
3. Постановление ФАС Московского округа от 19 сентября 2007 г., 25 сентября 2007 г. № КГ-А40/9741-07 // Доступ из СПС «Консультант Плюс».
4. Постановление ФАС Московского округа от 24 декабря 2007 г. № КГ-А40/12323-07 // Доступ из СПС «Консультант Плюс».
5. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 30 апреля 2007 г. по делу № А05-5642/01-344/4 // Доступ из СПС «Консультант Плюс».
6. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 9 сентября 1999 г. № А56-3547/99 // Доступ из СПС «Консультант Плюс».
7. Постановление ФАС Центрального округа от 30 мая 2007 г. № А14-8998-2006/398/4 // Доступ из СПС «Консультант Плюс».
8. Постановления Пленума ВАС РФ от 2 декабря 1993 г. № 32 // Доступ из СПС «Консультант Плюс».
9. Справка основных показателей работы арбитражных судов Российской Федерации в первом полугодии 2008–2009 гг. [Электронный ресурс]. URL: http://www.arbitr.ru/_upimg/584EAA77381135406C6973C775DB05E4_общая.pdf.
10. Статистика и анализ размещения на сайте информации о размещении заказа [Электронный ресурс]. URL: <http://www.zakupki.gov.ru/Tender/Statistics.aspx>.

М.С. Малова
*аспирант кафедры гражданского права и процесса БГУЭП,
г. Иркутск*

НЕПРЕОДОЛИМАЯ СИЛА КАК УСЛОВИЕ ОСВОБОЖДЕНИЯ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦА ИСТОЧНИКА ПОВЫШЕННОЙ ОПАСНОСТИ

В ст. 1079 ГК РФ установлено, что непреодолимая сила является одним из условий, освобождающих владельца источника повышенной опасности от ответственности за причиненный вред. Данное положение содержится также в п. 23 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 26 января 2010 г. № 1 «О применении судами гражданского законодательства, регулирующего отношения по обязательствам вследствие причинения вреда жизни или здоровью гражданина» [10]. В связи с этим возникает необходимость исследования понятия непреодолимой силы.

Впервые понятие непреодолимой силы было закреплено в ГК РСФСР 1964 г. и означало «чрезвычайное и непредотвратимое при данных условиях событие».

В настоящее время понятие непреодолимой силы законодательно закреплено в ст.ст. 202, 401 ГК РФ: под непреодолимой силой понимаются чрезвычайные и непредотвратимые при данных условиях обстоятельства.

Сравнительный анализ этих законоположений свидетельствует лишь об одной особенности. Если ГК РСФСР 1964 г. определял непреодолимую силу как событие, то ГК РФ 1994 г. определяет ее как обстоятельство. Действительно, как показала практика применения ст. 85 ГК РСФСР 1964 г., непреодолимая сила — это не только события стихийного характера, не зависящие от воли людей, но и общественные явления (военные действия, оккупации, эпидемии). Нельзя согласиться с В.А. Тумановым, который отрицал возможность отнесения к непреодолимой силе общественных явлений (см.: [14, с. 12–13]). Не случайно в п. 2 ст. 71 Основ гражданского законодательства 1991 г. был приведен примерный перечень чрезвычайных и непредвиденных при данных условиях фактов: к ним относились не только стихийные явления, но и военные действия и т.п., которые носят такой же непредотвратимый и чрезвычайный характер, как и отдельное проявление стихийных сил природы.

Легальное определение понятия непреодолимой силы свидетельствует о том, что к ее существенным признакам надо отнести чрезвычайность, непредотвратимость и относительность.

Под чрезвычайностью понимается отсутствие необходимой закономерности в развитии фактов, событий, среди которых возникает данное явление. Чрезвычайность означает исключительность явления. Оно является из ряда вон выходящим для участников правоотношения.

Непредотвратимость (непреодолимость) надо понимать как отсутствие необходимых и достаточных средств, с помощью которых можно предотвратить надвигающееся событие. При этом учитываются возможности не только конкретного должника, но и других лиц, однотипных по роду и условиям деятельности.

Относимость (относительность) можно определить как зависимость непреодолимости от данных конкретных условий. Относимость обуславливается тем, что дальнейшее развитие науки и техники сужает круг обстоятельств, наступление и вредные последствия которых непредотвратимы для человека. Однако она объективна и зависит от условий, места и времени, а не от субъективных предпосылок.

Между тем, по мнению ученых для квалификации обстоятельств в качестве непреодолимой силы этих признаков недостаточно. В литературе выделяются и иные признаки, такие как внешний характер обстоятельства и непредвиденность (непредвидимость).

На внешний характер непреодолимой силы обращает внимание А.П. Сергеев. Он пишет, что непреодолимая сила в отношении источника повышенной опасности — это воздействие внешнего по отношению к нему фактора (обычно стихийного природного явления), который становится основной причиной выхода источника повышенной опасности из-под контроля своего владельца (см.: [4, с. 55]).

Внешний характер обстоятельства выделяется как учеными (см. напр.: [13, с. 14; 9, с. 56]), так и поддерживается и судебной практикой. Например, в постановлении Федерального арбитражного суда Московского округа от 23 октября 2001 г. № КГ-А41/5895-01 отмечается, что воздействие обстоятельств для признания их непреодолимой силой должно происходить извне и непредотвратимо (см.: [12]).

Под внешним характером непреодолимой силы понимается отсутствие причинной связи между возникновением непреодолимой силы и деятельностью должника, т.е. явления непреодолимой силы есть результат иных причин, лежащих вне сферы деятельности ответственного лица. Но для освобождения от ответственности необходимо, чтобы непреодолимая сила, возникнув, влияла

определенным образом на деятельность обязанного лица; противоправное поведение, вызвавшее нарушение договора или причинение вреда, должно выступать как следствие воздействия непреодолимой силы (см.: [11, с. 71]).

Относительно признака внешнего характера обстоятельства непреодолимой силы в литературе нет единства мнений. Одни ученые считают, что непреодолимая сила может иметь только внешний характер (см.: [8, с. 85]).

Другие, напротив, полагают, что непреодолимая сила в ряде случаев является не внешним, а внутренним обстоятельством по отношению к деятельности, причиняющей вред. В этих случаях непреодолимая сила порождается самой деятельностью, причиняющей убытки. Авторами отмечается, что недопустимо превращение внешнего происхождения непреодолимой силы в общий для нее признак (см.: [7, с. 152]).

Мы придерживаемся точки зрения о том, что непреодолимая сила носит исключительно внешний характер. Внешний характер вытекает из сущности непреодолимой силы как понятия, опирающегося на объективные критерии, поэтому к непреодолимой силе не могут быть отнесены события, обусловленные индивидуальными свойствами (см.: [3, с. 296]).

Как отмечалось, еще один признак непреодолимой силы, выделяемый некоторыми авторами, это непредвидимость (непредвиденность) (см., напр.: [1, с. 189; 11, с. 67]). Под непредвиденностью следует понимать конкретное незнание о времени, месте, характере и особенностях будущего события, поскольку абстрактно можно предвидеть любое событие.

Некоторые авторы считают признак непредвидимости присущим не самому обстоятельству непреодолимой силы, а другому ее признаку — чрезвычайности, указывая также на то, что непредвидимость не во всех случаях присутствует в характеристике чрезвычайности обстоятельств непреодолимой силы (см.: [6, с. 12]).

В науке гражданского права отдельные правоведы высказываются против необходимости признака непредвиденности непреодолимой силы, объясняя это тем, что бывают и случаи, когда наступление обстоятельства непреодолимой силы предвидится конкретно, хотя обычно бывает непредвидимым для лица, деятельность которого подвергается его воздействию. Поэтому, в отличие от случая, для которого признак непредвидимости является основополагающим, для непреодолимой силы он не является обязательным (см.: [5, с. 94]). Другие ученые считают непредви-

димостью характерным признаком непреодолимой силы, несмотря на то, что простой случай также может являться непредвидимым (см.: [8, с. 85]).

Ученые, выделяющие признак непредвиденности непреодолимой силы, солидарны в том, что непредвиденность должна сочетаться с непредотвратимостью, поскольку когда наступление каких-либо обстоятельств можно было предвидеть и избежать, то ссылка на непреодолимую силу несостоятельна (см.: [11, с. 70]).

Мы присоединяемся к мнению о том, что непредвидимость не является характерным признаком непреодолимой силы, поскольку не всегда ему присуща. Признак непредвидимости можно принимать во внимание в качестве дополнительной характеристики непреодолимой силы.

Таким образом, представляется необходимым включить в понятие непреодолимой силы кроме прямо указанных в законе существенных признаков наличие ее внешнего характера. Но для квалификации явления в качестве непреодолимой силы все признаки должны присутствовать во взаимосвязи.

Владелец источника повышенной опасности освобождается от ответственности, если докажет, что вред возник вследствие умысла потерпевшего или непреодолимой силы, то есть он отвечает не только за вину, но и за случай. Таким образом, границей его ответственности является непреодолимая сила, в связи с этим необходимо отличать ее от случая.

Нам представляется убедительным понятие случая, разработанное в дореволюционной литературе К.Н. Анненковым: «обстоятельство «непредвидимое и непредотвратимое при применении обязательной для должника внимательности, хотя бы оно могло быть предвидено и предотвращено, если бы должник отнесся к своему обязательству с большей внимательностью, чем та, к которой он был обязан» (см.: [2, с. 50]). Во многом сходное определение содержится в научных трудах О.С. Иоффе: «Случай — антипод вины: если лицо не знало, не могло и не должно было знать о возможности наступления результата, он признается случайным. В то же время случай отличается субъективной непредотвратимостью: если бы лицо знало о возможности наступления результата, он мог бы быть предотвращен» [7, с. 151].

Анализ признаков непреодолимой силы и случая позволяет сделать вывод, что случаю в той или иной мере присущи все признаки, характеризующие непреодолимую силу. При этом отличия усматриваются в следующем:

1. Чрезвычайность присуща и непреодолимой силе, и случаю, но случай характеризуется субъективной чрезвычайностью (т.е. определяется внутренним отношением ответственного лица к данному обстоятельству), а непреодолимая сила характеризуется признаком объективной чрезвычайности (т.е. вне зависимости от того, что таковыми их считает данный субъект, а в силу ее объективной нетипичности, неординарности, исключительности).

2. Сходным образом непреодолимая сила и случай отличаются по признаку непредотвратимости: случаю присуща субъективная непредотвратимость (если бы должник знал о предстоящем случае, то мог бы его предотвратить). Непреодолимая сила, напротив, характеризуется объективной непредотвратимостью: даже если бы лицо могло предвидеть ее действие, предотвратить доступными для него средствами ее наступление было бы невозможно.

3. Как простой случай, так и непреодолимая сила могут носить внешний характер (например, дождь, град, гололед носят внешний характер, но если они не являются экстраординарными, то не могут быть отнесены к непреодолимой силе) (см.: [11, с. 74]). При этом непреодолимая сила всегда является внешним обстоятельством, т.е. данный признак всегда ей присущ, в отличие от случая.

4. Признак непредвидимости присущ и непреодолимой силе, и случаю. Однако для непреодолимой силы этот признак не является обязательным в отличие от случая, для которого признак непредвидимости — основной, поскольку случай субъективно непредотвратим в силу его непредвидимости.

Таким образом, выявленные нами признаки непреодолимой силы присущи и случаю. Но все эти признаки для непреодолимой силы носят объективный характер, а для случая они субъективны. Вместе с тем для случая всегда существенным признаком является непредвидимость, а для непреодолимой силы непредвидимость есть факультативный признак. И, наконец, непреодолимая сила отвечает всем существенным признакам в совокупности, а в содержании случая они могут и отсутствовать.

Список использованной литературы

1. Антимонов Б.С. Основания договорной ответственности социальных организаций / Б.С. Антимонов. М., 1962.
2. Архипов Д. Возложение на предпринимателя неблагоприятных последствий случая в обязательствах из договора (теоретическое осмысление новеллы п. 3 ст. 401 ГК РФ) / Д. Архипов // Хозяйство и право. 2002. № 12.

3. Варкалло В. Ответственность по гражданскому праву / В. Варкалло. М., 1978.
4. Гражданское право : учеб. в 3 т. / А.П. Сергеев [и др]. Т. 3. 4-е изд., перераб. и доп. М. : Проспект, 2004.
5. Дмитриева О.В. Ответственность без вины в гражданском праве / О.В. Дмитриева. Воронеж, 1997.
6. Захарова О.Н. Категория непреодолимой силы в российском гражданском праве : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / О.Н. Захарова. М., 2005.
7. Иоффе О.С. Обязательственное право / О.С. Иоффе. М. : Юридическая литература, 1975.
8. Коршунова Н.П. Непреодолимая сила: новый взгляд на старую проблему / Н.П. Коршунова // Журнал российского права. 2008. № 3.
9. Майданик Л.А. Материальная ответственность за повреждение здоровья / Л.А. Майданик, Н.Ю. Сергеева. М., 1968.
10. О применении судами гражданского законодательства, регулирующего отношения по обязательствам вследствие причинения вреда жизни или здоровью гражданина от 26 января 2010 г. № 1: постановление Пленума Верховного Суда РФ // Российская газета. 2010. 5 февр. № 24.
11. Павлодский Е.А. Случай и непреодолимая сила в гражданском праве / Е.А. Павлодский. М., 1978.
12. По делу № КГ-А41/5895-01: постановление ФАС Московского округа от 23 октября 2001 г. // Доступ из СПС «Консультант Плюс».
13. Собчак А.А. Гражданско-правовая ответственность за причинение вреда действием источника повышенной опасности : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / А.А. Собчак. Л., 1964.
14. Туманов В.А. Случай и непреодолимая сила в советском гражданском праве : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / В.А. Туманов. М., 1951.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ВО ВРЕМЕНИ

Знаменитое выражение Бенджамина Франклина «Время — деньги» в западном финансовом менеджменте отражено в одном из основных принципов бизнеса, который получил название «принцип временной стоимости денег». Необходимость учета временного фактора обусловлена разновременностью возникновения доходов и затрат, которые всегда неравноценны и потому несопоставимы. Такая неравноценность обусловлена тем, что денежная единица сегодня стоит больше, чем в будущем, поскольку сегодня она может быть инвестирована и в будущем начнет приносить доход (например, в виде процентов).

В западной практике временной фактор стоимости денег учитывается в расчетах с помощью метода дисконтирования денежных потоков. В российской финансовой практике исследованию экономической сущности денежного потока посвящены работы многих ученых-экономистов, однако вопросы применения дисконтированных денежных потоков менее проработаны. В связи с этим рассмотрение данной темы, а именно — применение метода дисконтирования в российской практике, является актуальным.

Неравноценность денежных единиц, имеющих сегодня, и денежных единиц, ожидаемых к получению через какое-то время, определяется действием трех основных причин [7, с. 106–107]:

- риском неполучения ожидаемой суммы, поскольку денежные средства сейчас — вполне реальная сумма, в то время как эта же сумма в будущем — более неопределенная величина;
- инфляцией, в условиях которой стоимость денег с точки зрения их покупательной способности уменьшается;
- личными предпочтениями при потреблении: большинство предпочитает тратить деньги немедленно, а не откладывать их на будущее.

Временная ценность является объективно существующей характеристикой денежных средств [5, с. 63], поскольку материальная стоимость, стоящая за любым денежным номиналом, не остается неизменной во времени. Этот принцип основан на том, что стоимость любого денежного актива определяется будущим денежным потоком, порожденным данным активом, — принцип обеспечения

устойчивости денег «из будущего», на основе которого построены денежные системы современных западных стран. Данный механизм денежного обращения основан на представлениях о современном предпринимательстве инновационного типа, описанном в 1911 г. И. Шумпетером в его классической работе «Теория экономического развития» [2, с. 21].

Принцип, который теперь лежит в основе определения стоимости любых денежных активов, был сформулирован в 1898 г. И. Фишером в книге «Покупательная сила денег» — стоимость капитального актива равняется сумме текущих стоимостей всех будущих поступлений денежного потока, порождаемого данным активом. Этот принцип получил название «принцип временной стоимости денег». Его суть заключается в том, что стоимость современных денег зависит от временного фактора «будущего» — от того, насколько успешно будут реализовываться в будущем инвестиционные проекты. Принцип временной стоимости денег учитывается в расчетах путем дисконтирования денежных потоков.

Метод дисконтированного денежного потока (Discounted Cash Flow, DCF) впервые был описан в 1938 г. Д.Б. Уильямсом (Williams J.B. *The Theory of Investment Value*. Cambridge, Mass., 1938) [4, с. 3]. Однако теоретическую законченность этой модели обычно связывают с именем М.Д. Гордона, который первым применил этот метод для управления финансами корпораций, а также при исследованиях цены капитала (Gordon M.J. *The Investment, Financing and Valuation of the Corporation*. Homewood, Ill.: Irwin, 1962) [4, с. 3].

Денежный поток (cash flow) — это последовательность денежных поступлений (платежей) в течение нескольких периодов, осуществляемых через равные интервалы времени [2, с. 35]. При этом различают две разновидности денежных потоков: пренумерандо и постнумерандо.

«Пренумерандо» — это денежный поток, платежи которого осуществляются в момент начала каждого временного периода (поток авансов, предоплат, накоплений). «Постнумерандо» — это денежный поток, платежи которого осуществляются в конце каждого временного периода процесс отдачи от вложений (инвестиций, труда). Кроме этого, выделяют также одиночный денежный поток (единичная стоимость) — это единовременно выплачиваемая сумма (например, номинальная стоимость корпоративной облигации при погашении) [1, с. 56].

Частным случаем денежного потока является аннуитет — это денежный поток, в котором денежные поступления (платежи) во

всех периодах одинаковы. Выделяют бессрочный аннуитет (перпетуитет) и составной аннуитет.

Таким образом, стоимость актива привязана к величине поступлений будущих денежных потоков, разновидности которых могут быть самыми разнообразными.

Дисконтирование денежных потоков проводится в несколько этапов. Для начала необходимо провести расчет прогнозируемых денежных потоков. Более 90% крупных западных фирм в той или иной форме используют методы дисконтирования денежных потоков при составлении капитальных бюджетов, при принятии инвестиционных решений относительно отдельных проектов [3, с. 28]. Основным источником информации здесь служит финансовый отчет о движении денежных средств. Вторым этапом является определение ставки дисконтирования с учетом степени влияния различных рисков. На третьем этапе рассчитывается собственно приведенная стоимость денежного потока. На заключительном, четвертом, этапе осуществляется принятие соответствующего управленческого решения относительно исходной задачи.

Самым важным и трудоемким процессом при применении метода дисконтирования является прогноз денежных потоков, состоящих в наиболее общем виде из двух элементов: требуемых инвестиций (платежи, отток средств) и поступлений денежных средств за вычетом текущих расходов (приток средств) [4, с. 239]. Этот процесс проходит несколько этапов и включает в себя анализ деятельности предприятия, объема продаж, прогноз финансовой деятельности, поэтому в составлении прогнозов принимают участие специалисты различных отделов компании (отдел маркетинга, бухгалтерия, проектно-конструкторский отдел, отдел снабжения и другие).

Денежный поток — новый показатель по сравнению с балансовой прибылью, принятой в России. Управление денежными потоками российских предприятий неразрывно связано со стратегией самофинансирования, которая предполагает возмещение затрат по расширенному воспроизводству преимущественно за счет собственных средств.

Западный финансовый менеджер работает прежде всего с денежными потоками, источниками формирования которых служат собственный капитал (нераспределенная прибыль, обыкновенные акции) и заемный капитал (корпоративные облигации, привилегированные акции). Принципом преимущественного использования того или иного источника служит дешевизна капитала, поэтому не случайно на фондовых рынках мира из всей массы финансовых

инструментов обращается порядка 60–70% корпоративных облигаций [2, с. 79], которые являются самым дешевым источником. Для поддержания финансовой устойчивости в случае возникновения кризисной ситуации западные компании используют более дорогостоящие источники, формирующие собственный капитал.

В российской практике рынок корпоративных облигаций недостаточно развит. Поэтому российские предприятия вынуждены работать за счет дорогостоящих источников капитала.

При формировании прогнозных денежных потоков необходимо правильно определить продолжительность прогнозного периода. В российских условиях при прогнозировании денежного потока для оценки стоимости компании методом дисконтирования оптимальный прогнозный период составляет не более 3–5 лет [8, с. 57]. При планировании денежных потоков как поступлений дивидендов по привилегированным акциям прогнозный период уходит в бесконечность, поскольку данный поток является бессрочным аннуитетом.

Необходимо учитывать распределение денежных потоков во времени. Бухгалтерская отчетность не привязана к денежным потокам и поэтому не отражает, когда именно в течение отчетного периода происходил приток или отток денежных средств. Чаще всего предполагают, что денежный поток представляет собой разовый приток или отток средств в конце отчетного года [4, с. 242]. И лишь при анализе некоторых проектов разрабатываются денежные потоки в разрезе кварталов или месяцев.

Следующим этапом является определение ставки дисконтирования. В стандарте оценки № 1 термин «ставка дисконтирования» определяется как «коэффициент, используемый для расчета текущей стоимости денежной суммы в будущем» [9, с. 114]. В настоящее время в большинстве разрабатываемых российскими консультационными фирмами бизнес-планах очень редко уделяется серьезное внимание обоснованию выбранной ими ставки дисконтирования. Чаще всего эта ставка берется безо всякого обоснования, как наиболее типичная или распространенная или определяется равной доходности одного из наиболее популярных рыночных инструментов.

Итак, ставка дисконтирования должна включать минимально гарантированный уровень доходности (независимо от вида инвестиционных вложений), темп инфляции и коэффициент, учитывающий степень риска конкретного инвестирования. То есть этот показатель отражает минимально допустимую отдачу на вложенный капитал, при которой инвестор предпочтет участие в проекте

альтернативному вложению тех же средств в другой проект с сопоставимой степенью риска.

Первый способ расчета ставки дисконтирования опирается на математическую модель накопления активов — capital asset pricing model, CAPM. Формула CAPM содержит несколько параметров, рассчитываемых с применением методов математической статистики к значимой выборке ретроспективной информации, отражающей поведение акций сопоставимых компаний на рынке. Данная модель работает при следующих допущениях: предположение о наличии эффективного рынка капитала и совершенной конкуренции инвесторов.

Поскольку речь идет о значимой выборке, то необходимыми условиями использования метода являются существование в стране развитого рынка акций и обращение на нем количества ценных бумаг, достаточного для сравнения. На западном фондовом рынке эти условия выполняются. Существует большое количество исследований с рассчитанными значениями параметров модели CAPM по большому числу компаний, в этом случае построение ставки дисконтирования не вызывает трудностей. Для России, где количество котируемых акций ограничено одним-двумя десятками, а рыночная история «голубых фишек» насчитывает не более трех-четырех лет, определение параметров в модели CAPM — задача достаточно трудная.

В расчете ставки дисконтирования эта модель разбивается на две составляющие: ставку дохода от безрисковой инвестиции и дополнительную ставку дохода для компенсации за неопределенность, связанную с инвестированием в данное предприятие.

Несмотря на относительную простоту и понятность модели стоимости капитальных активов, существуют объективные трудности ее применения на развивающихся рынках.

Для современных российских условий обоснование нормы дисконтирования при оценке конкретного проекта пока затруднено. Причем одинаково трудно обосновать как безрисковую, так и среднерыночную ставку дохода.

Использование отечественными оценщиками определенных для западных «аналогов» значений коэффициентов β , надбавок к ставке дисконтирования за риск не совсем корректно. Причина этого — несопоставимость российского бизнеса и иностранных аналогов без проведения трансформации бухгалтерской отчетности российской компании в соответствии с западными стандартами учета, а также существенных различий в экономических и правовых ус-

ловиях существования бизнеса в России и за рубежом. Таким образом, при попытке применить модель стоимости капитальных активов в условиях развивающегося рынка аналитик сталкивается с целым рядом трудностей, поскольку получение любого параметра модели (безрисковая ставка, бета-коэффициент) представляет собой практическую, однако решаемую в итоге проблему.

Метод кумулятивного построения основывается на суммарном увеличении требуемой ставки для компенсации возможных потерь от всевозможных рисков, связанных с бизнесом.

В западной практике используются данные исследований большого числа компаний на предмет влияния отдельных рисков с расчетами требуемых инвесторами надбавок для их компенсации. Величина надбавок определяется на основе построения факторных моделей по значимой выборке западных компаний и учитывает требования западных инвесторов к западным компаниям, с менеджментом, функционирующем в соответствующей деловой среде. В России возможности проведения подобных исследований сильно ограничены вследствие искаженности и закрытости финансовой в бухгалтерской отчетности большинства компаний.

В отличие от метода CAPM кумулятивный подход выводит ставку дисконтирования путем суммирования нескольких составляющих, а расчет проводится в два этапа:

- определение соответствующей безрисковой ставки дохода;
- оценка величины соответствующих премий за риск инвестирования в данную компанию (проект).

К величине безрисковой ставки дохода добавляются премии за различные виды риска, связанные с конкретным инвестированием (страновой риск, риски, связанные с размером компании, с зависимостью от ключевой фигуры, с товарной/географической диверсификацией, с диверсификацией клиентуры, с финансовой структурой). Размер остальных премий выводится на основе эмпирических данных. Обычно конкретная величина премии за каждый из видов риска (за исключением странового) определяется экспертным путем в диапазоне вероятного интервала от 0 до 5%.

В целом представляется, что метод кумулятивного построения при условии статистической обработки качественных и подробных эмпирических данных с разбивкой по отраслям, регионам, размеру и другим характеристикам предприятия может послужить хорошей отправной точкой при прогнозировании ставки дисконтирования в российских условиях. Однако при практическом использовании указанных методик для определения ставки дисконтирования

обнаруживаются как объективные, так и субъективные факторы, влияющие на ее величину.

Безрисковая ставка является неотъемлемым показателем в расчете ставки дисконтирования любым из рассмотренных выше методов.

В зарубежной практике в качестве безрисковой ставки процента используют процентную ставку по долгосрочным государственным облигациям. В США они получили название «государственные казначейские облигации», ГКО — специальные государственные ценные бумаги, которые обладают особыми свойствами [2, с. 64]: являются безрисковыми, т.е. государство гарантирует инвестору возврат вложенных в них средств в полном объеме вместе с положенными процентными доходами по ним; доходность по ним устанавливается на минимально допустимом уровне с тем, чтобы только компенсировать средний по стране уровень инфляции; установленный в момент эмиссии уровень их доходности должен в последующие годы расти с постоянным темпом, который также задается государственными органами.

В России на сегодняшний день крайне противоречивые мнения на счет применения безрисковой ставки, поскольку практически нет финансового актива, который мог быть назван безрисковым. Во-первых, в подавляющем большинстве случаев безрисковая ставка рассчитывается для денежных потоков в долларах США. Во-вторых, в качестве безрисковых ставок применяются различные финансовые инструменты. В Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов безрисковая ставка определяется в зависимости от процента по депозитам банков первой категории надежности (например, валютные депозиты Сбербанка РФ) [6, с. 34].

Итак, в качестве безрисковых ставок предлагают использовать следующие финансовые инструменты: валютные депозиты Сбербанка РФ и других надежных российских банков; западные финансовые инструменты (государственные облигации различных развитых стран, валютные депозиты надежных банков, LIBOR) с добавлением странового риска; государственные облигации РФ (ГКО, ОФЗ, еврооблигации) [9, с. 119].

В качестве безрисковых рекомендуется выбирать государственные ценные бумаги, если они не подвержены риску невыполнения обязательств. При этом срок погашения этих бумаг должен быть близок прогнозируемому сроку. Неудовлетворение хотя бы одного из вышеупомянутых критериев влечет за собой нецелесообраз-

ность применения данного инструмента в качестве безрискового. Необходимо также учесть, что любой данный финансовый инструмент должен быть достаточно ликвидным.

В связи с этим валютные депозиты банков не могут удовлетворять этим условиям. Во-первых, риск вложения в банки данной страны всегда выше вложения в ценные бумаги правительства данной страны. Во-вторых, ни один надежный российский банк не предлагает в настоящее время депозитов на длительные сроки (более пяти лет).

Что касается ставки LIBOR, то, во-первых, это вложения в банки, что более рискованно, нежели чем в государственные облигации, и, во-вторых, максимальный срок LIBOR не превышает одного года.

События 1998 г. резко снизили доверие к рублевым облигациям (ГКО-ОФЗ), поэтому в настоящий момент их сложно рассматривать в качестве безрисковых вложений. Однако при коротких прогнозных периодах (до 3 лет) использование данных финансовых инструментов представляется достаточно разумным, но при этом при расчете денежных потоков также необходимо учесть прогнозные данные по инфляции.

Подходящими финансовыми инструментами при использовании их в качестве безрисковой ставки на сегодняшний день можно считать валютные облигации РФ (ОВВЗ, еврооблигации) [10, с. 42]. Среди всех аналогов они обладают максимальным объемом выпуска, наличием большого количества разнообразных траншей и легкостью получения необходимой информации об их доходности. С другой стороны, более правильным было бы проводить расчеты в национальной валюте. Поэтому большими перспективами здесь обладают ОФЗ.

Следует отметить, что, говоря о безрисковости вложений, имеется в виду лишь относительное отсутствие риска, а не абсолютное. Безрисковое вложение приносит, как правило, какой-то минимальный уровень дохода, достаточный для покрытия инфляции в стране и риска, связанного с вложением в данную страну.

Бета-коэффициент показывает относительную изменчивость акций. Любая акция с коэффициентом выше 1 является более изменчивой, чем рынок в целом; если бета меньше 1, скорее всего курс ценной бумаги будет подниматься и падать медленнее, чем рынок. Коэффициент «бета» может рассчитываться двумя способами: на основе данных фондового рынка или на основе фундаментальных показателей деятельности предприятия.

Суть методики определения коэффициента бета на основе данных фондового рынка состоит в построении регрессионного уравнения, где в качестве экзогенной переменной используется динамика прибыли фондового рынка, а эндогенной переменной является доходность по конкретной акции. Согласно первому, коэффициент бета оценивает изменения доходности акций отдельных компаний в сопоставлении с изменением средней доходности акций по 500 крупнейшим компаниям. Специальные агентства рассчитывают отраслевые коэффициенты бета.

Второй способ, предложенный американским экономистом Дианой Харрингтон, основывается на результатах финансового анализа компаний. По этому способу коэффициент бета для конкретной компании может быть получен исходя из анализа тех переменных, которые влияют на величину риска, связанного с финансовым состоянием компании. Анализируется воздействие на оцениваемую компанию каждого фактора; затем оценивается значение коэффициента бета для каждого фактора. После этого рассчитывается средневзвешенное значение коэффициента бета, которое соответствует данной компании.

Коэффициенты в мировой практике обычно рассчитываются также путем анализа статистической информации фондового рынка [9, с. 122].

Индекс РТС рассчитывается на основе цен реальных сделок более чем по 100 акциям и свыше шести десятков эмитентов. Недостаток показателя в том, что около 40% информации об индексе относится к привилегированным акциям. Насколько правомерно сопоставлять индекс, учитывающий изменение курсовой стоимости привилегированных, зависит от степени их отличия от обыкновенных. В России наиболее важны два отличия: во-первых, отсутствие права голоса на собраниях акционеров, во-вторых, зачастую дивидендный доход держателей привилегированных акций ограничен. Обе эти особенности вносят определенные корректировки в динамику курсовой стоимости привилегированных акций, которая в результате может существенно отличаться от динамики обыкновенных акций.

При расчете β -коэффициента для конкретной акции в качестве доходности следует использовать доходность по конкретной (оцениваемой) акции или доходность в среднем по акциям отрасли (изменение отраслевого индекса), что позволяет рассчитать коэффициент бета для отрасли в целом. Безусловно, если акции данной компании не котируются, то при расчете β в качестве дохода используется отраслевая доходность. В настоящее время предпочти-

тельное использовать отраслевой индекс. Дело в том, что фондовый рынок России находится на стадии развития, и значительная часть акций компаний пока для инвесторов неинтересна. В связи с этим данные компании сильно недооценены, а динамика их акций имеет слабую связь с акциями ликвидных аналогов. Следовательно, β очень отличается от его отраслевого значения. Тем не менее, со временем подобные моменты будут выравниваться. В долгосрочном периоде можно ожидать, что бета большинства компаний одной отрасли будет подтягиваться к среднеотраслевому значению.

В заключение необходимо отметить, что метод дисконтирования будущих доходов позволяет отразить будущую доходность компании, что в наибольшей степени интересует инвестора при принятии ключевых инвестиционных решений. При этом учитывается риск инвестиций, возможные темпы инфляции, а также ситуация на рынке через ставку дисконтирования. Основные трудности при расчете приведенной стоимости связаны со сложностью прогнозирования денежных потоков, в том числе выбора прогнозного периода, а также при расчете ставки дисконтирования, что особенно трудоемко в условиях неразвитости российского рынка корпоративных ценных бумаг.

Список использованной литературы

1. Белых Л.П. Основы финансового рынка. 13 тем : учеб. пособие / Л.П. Белых. М. : Финансы, 1999. 231 с.
2. Березкин Ю.М. Финансовый менеджмент в вопросах и задачах : учеб. пособие / Ю.М. Березкин. Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2005. 244 с.
3. Бирман Г. Капиталовложения: экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт ; пер. с англ. под ред. Л.П. Белых. М. : Юнити, 2003. 631 с.
4. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент : полный курс в 2-х т. Т. 1 / Ю. Бригхем, Л. Гапенски ; пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева. СПб. : Экономическая школа, 2004. 497 с.
5. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. М. : Финансовая статистика, 1999. 768 с.
6. Кузнецов Б.Т. Выбор ставки дисконтирования для инвестиционного проекта при учете инфляции / Б.Т. Кузнецов, М.Н. Лукьянова // Финансы и кредит. 2002. № 14 (104). С. 33–35.
7. Пайк Р. Корпоративные финансы и инвестирование : пер. с англ. / Р. Пайк, Б. Нил. 4-е изд. СПб. : Питер, 2006. 784 с.
8. Успенский Г.О. О методе дисконтированных денежных потоков / Г.О. Успенский // Финансы. 2001. № 1. С. 57–58.
9. Хомкалов Г.В. Инструменты эффективного менеджмента в стратегии развития компании / Г.В. Хомкалов, Е.А. Панкратьева, А.Н. Юрлов. Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2003. 129 с.
10. Ястребов В.С. Практика применения метода дисконтирования денежных потоков / В.С. Ястребов // Вопросы оценки. 2003. № 3. С. 41–43.

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС: ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Финансовый кризис 2008–2009 гг. отличился как глубиной, так и размахом. Пожалуй, впервые после Великой депрессии он охватил весь мир. «Спусковым крючком», приведшим в действие кризисный механизм, стали проблемы на рынке ипотечного кредитования на рынке США. Однако в основе кризиса лежат более фундаментальные причины, как экономического, так и институционального характера. Ведущей макроэкономической причиной оказался избыток ликвидности в экономике США. Под влиянием избыточной ликвидности активизировался процесс формирования рыночных пузырей — искаженной, завышенной оценки различных видов активов. В отдельные периоды такие пузыри формировались на рынках недвижимости, акций и сырьевых товаров, что стало важной составной частью кризисного механизма. Стоит заметить, что кредитная экспансия является одним из типичных условий финансовых кризисов. Риски развития кризиса в результате ослабления денежно-кредитной политики, реализовавшиеся в 2007–2008 гг., — скорее не исключение, а общее правило.

На этом фоне способствовали наступлению кризиса и микроэкономические факторы — развитие новых финансовых инструментов (прежде всего структурированных производных облигаций). Использование производных инструментов привело к маскировке рисков, связанных с низким качеством субстандартных ипотечных кредитов, и к их непрозрачному распределению среди широкого круга инвесторов.

В числе институциональных причин кризиса можно назвать недостаточный уровень оценки рисков, как регуляторами, так и рейтинговыми агентствами. Мягкая денежно-кредитная политика, проводившаяся ФРС США с начала 2000-х гг., стимулировала выдачу банками кредитов. По мере вхождения экономики США в рецессию наметилась тенденция постепенного сокращения объема выданных банковских кредитов. Поскольку кредитный рынок больше не мог эффективно выявлять потенциально неплатежеспособных заемщиков, он впал в паралич. Развитие ситуации в финансовой сфере серьезно повлияло и на реальный сектор экономики.

События в экономике США негативно повлияли на фондовые рынки в развитых и развивающихся странах. В 2007 г. фондовые рынки развивающихся стран росли опережающими темпами по сравнению с развитыми странами, чему способствовали портфельные инвестиции из ведущих мировых экономик. В 2008 г. массированный приток средств из-за рубежа на развивающиеся рынки прекратился [10, с. 9–10]. Пожалуй, это самое основное, что можно отметить о нынешнем кризисе и его причинах.

Рассмотрим подробнее влияние финансово-экономического кризиса на экономику России.

Российская экономика начала сваливаться в глубокий кризис в августе 2008 г. Оценивая складывающуюся осенью ситуацию, было отмечено, что российской экономике угрожает «жесткая посадка».

Накануне кризиса российская экономика демонстрировала очень хорошие макроэкономические показатели: значительный профицит бюджета и счета текущих операций, быстрый рост золотовалютных резервов и средств в бюджетных фондах. Вместе с тем в последние годы было допущено некоторое ослабление денежно-кредитной и бюджетной политики. Так, в 2007 г. расходы федерального бюджета увеличились в реальном выражении на 24,9%, т.е. их рост более чем в три раза превышал рост ВВП. В экономике сформировались устойчиво низкие процентные ставки, фактически отрицательные в реальном выражении, что привело к бурному росту кредитования. Естественным результатом стал «перегрев» экономики. С одной стороны это способствовало усилению инфляционного давления, а с другой — быстрому наращиванию внешних заимствований [10, с. 15]. В 2008 г. инфляция выросла вследствие мягкой денежно-кредитной политики в предыдущие годы. Правительство и Банк России не смогли сдержать избыточного денежного предложения из-за высоких цен на нефть и притока капитала. Это существенно увеличило спрос в экономике и привело к кредитному буму. Прирост кредитов строительству составил на 1 октября 2007 г. 85,8%, а на 1 октября 2008 г. — 54%, транспорту и связи — соответственно 81,5 и 38,2%. Поддержание таких темпов кредитования в длительном периоде невозможно, поскольку в результате возникает кредитный пузырь. Кредитный бум в среднесрочной перспективе может натолкнуться на снижение кредитоспособности заемщиков, а в условиях кризиса неизбежно приводит к «жесткой посадке» перегретых отраслей и невозврату кредитов [10]. Всего за три года (2005–2007) внешний долг негосударствен-

ного сектора увеличился почти в четыре раза. На начало 2005 г. он составил 108 млрд дол. США, а на конец 2007 г. — 417,2 млрд. Быстрый рост государственных расходов и импорта компенсировался повышением цен на нефть и другие товары российского экспорта. Доля нефти, нефтепродуктов, газа, черных и цветных металлов, химической продукции и лесоматериалов в стоимости объема российского экспорта в 2007 г. — первой половине 2008 г. составляла около 90%. Поэтому страна в полной мере почувствовала последствия циклического характера спроса на сырье в современной экономике. Переход мировой экономики от беспрецедентного в послевоенной истории 5%-го роста к падению совокупного ВВП, неизбежно наступившее вслед за этим замедление инвестиционной активности во всем мире привели к резкому падению спроса на сырье вообще и на сырьевые товары, которые экспортирует Россия, в частности. В мире стали меньше строить, меньше покупать автомобилей, бытовой техники. Поэтому мировой экономике теперь в прежних объемах и по прежним ценам не требуется ни газ, ни сталь, ни алюминий.

Констатация этого очевидного факта неизбежно приводит к выводу, что существенная часть российской экономики стала «заложницей» глобальных экономических процессов и не может рассчитывать на восстановление докризисных объемов производства и финансовых показателей до тех пор, пока не изменится ситуация в мировой экономике. Не должно быть иллюзией по поводу того, что российская экономика немедленно «воспрянет», если цены на нефть вырастут до 75–80 дол. за баррель. Это может произойти, например, в результате последовательного сокращения добычи нефти в странах — членах ОПЕК. Более того, повышение цен на нефть сверх какого-то уровня неизбежно начнет оказывать давящий эффект на всю мировую экономику, препятствуя ее переходу к стадии оживления и подъема [1, с. 6]. Это, что касается прямых последствий финансово-экономического кризиса. Рассмотрим меры по его преодолению.

В борьбе с проявлениями кризиса каждая страна пошла по своему пути, пытаясь мобилизовать имеющиеся ресурсы на стабилизацию национальной экономики и недопущения резкого снижения ее объемов. Пакет антикризисных мер в различных странах включает в себя стандартные, казалось бы, методы поддержки экономики. В их числе стимулирование внутреннего спроса, снижение процентных ставок, рефинансирование банковской системы, снижение налогового бремени. Однако у России и в ситу-

ации глобального спада, как всегда, свой путь, который методом очередных проб и ошибок приведет нас к осознанию известных истин, составляющих фундаментальные основы макроэкономического регулирования.

Тот факт, что государству в текущих экономических условиях отведена главная, а роль в преодолении имеющихся негативных тенденций мирового масштаба, не вызывает сомнений.

Федеральная программа антикризисных мер, разработанная Правительством РФ с привлечением самых широких слоев общественности, несомненно, представляет собой сбалансированный и комплексный документ, направленный на стабилизацию экономики РФ в условиях крайне ограниченных ресурсов, высокого уровня внешней задолженности, непредсказуемости внешней конъюнктуры [12, с. 16].

В весьма сжатые сроки (практически с ноября 2008 г.) был заявлен широкий набор антикризисных мер по поддержке реального сектора экономики, реализация которых потребовала не только разработки и принятия множества нормативных правовых актов, но и формирование новых механизмов «ручного управления» по ряду инструментов. Многие меры реализовались в жестких временных ограничениях сильнейшего давления различных групп интересов. Можно выделить следующие важные меры, реализованные в 2008 г.: рефинансирование внешней задолженности крупнейших российских компаний в октябре–декабре 2008 г.; одобрение пакета законов по снижению налогов, изменению порядка их начисления и улучшению администрирования в ноябре 2008 г.; принятие с ноября 2008 г. совокупности нормативных актов по изменению ставок таможенных пошлин.

В основном антикризисные были направлены на решение следующих задач:

- расширение доступа предприятий к финансовым ресурсам (прямое кредитование госбанками, финансовыми институтами развития, их капитализация;
- стимулирование частного кредитования путем предоставления субсидий по процентным ставкам и госгарантий;
- рекомендации банкам по кредитованию;
- расширение условий для привлечения капитала на основе выпуска акций и облигаций и их выкупа уполномоченными организациями);
- снижение нагрузки на бизнес (налоговой нагрузки, вывозных таможенных пошлин, административной нагрузки; ограни-

чение роста тарифов на услуги и продукцию субъектов естественных монополий);

- смягчение негативных социальных последствий и развитие рынка труда (увеличение пособий по безработице, софинансирование региональных программ занятости, ограничения на использование иностранной рабочей силы);

- стимулирование внутреннего спроса (госзакупки, авансирование, преференции для отечественных производителей, закупки и инвестиционные программы субъектов естественных монополий, лизинг, защитные таможенные меры субсидии по кредитам потребителей);

- поддержка малого и среднего предпринимательства (софинансирование региональных программ по развитию МСП, программы кредитования МСП Внешэкономбанка), развитие конкуренции.

Стоит отметить, что ряд мер сложно отнести только к одной из выделенных задач. Например, некоторые антикризисные меры в рамках социальной политики могут также рассматриваться в контексте стимулирования внутреннего спроса на продукцию отдельных отраслей, развития предпринимательства [1, с. 21].

Рассмотрим некоторые приоритетные направления антикризисной программы.

1. Публичные обязательства государства перед населением по оказанию поддержки гражданам и семьям, наиболее пострадавшим от мирового финансового кризиса, путем повышения объема и качества социальных и медицинских услуг.

1.1. Борьба с безработицей. Ключевой социальной проблемой в мировом масштабе остается рост безработицы, который воплощает как итог произошедшей экономической рецессии, так и сокращение, и деградацию ресурсной базы выхода из кризиса в перспективе. По данным Росстата, по сравнению с мартом 2009 г. число безработных в апреле возросло на 20 тыс. чел., а к аналогичному показателю 2008 г. оно увеличилось более чем на 71%. Согласно методологии МОТ число безработных в России составило 7,7 млн человек, или 10,2% экономически активного населения. С учетом характера динамики экономического развития эксперты считают, что к концу года уровень безработицы может приблизиться к наихудшим показателям дефолта 1998 г. — к 13,9%. Это вызвано не только неэффективностью работы региональных служб занятости, но и недостатками закона о размере выплат в период поиска работы и переквалификации.

В наибольшей степени власть обеспокоена повышением угрозы социальной напряженности на рынке труда с ростом безработицы. В 2009 г. в федеральном бюджете выделено 43,7 млрд р. на стабилизацию ситуации в случае угрозы массовых увольнений, на создание временных рабочих мест, переезд увольняемых в другую местность, на развитие малого предпринимательства и самозанятости безработных. Однако не ясно, из каких критериев определяется этот совокупный объем финансирования. Кроме того, российская практика, к сожалению, дает основание для обоснованных опасений, что большая часть этих средств будет оприходована масштабной бюрократией на создание и обустройство различных регистрационных служб и их техническое оснащение. В связи с этим следует заранее оговорить допустимую долю подобных расходов в общих затратах. Альтернативным способом финансирования мероприятий по стимулированию занятости может быть полное освобождение от налогов в период кризиса малого бизнеса в случае привлечения труда безработных. Необходимо обязать региональные власти подготовить списки местных направлений общественных работ, на которых можно привлечь недостаточно квалифицированный труд безработных по региональным программам.

Финансирование обучения высвобождающихся и подлежащих увольнению квалифицированных работников на крупных объектах может осуществляться из федерального бюджета.

1.2. Индексация трудовых пенсий, доведение размера пенсии в текущем году до уровня, который превысит прожиточный минимум пенсионера в 1,33 раза и будет составлять 5 641 р. При этом размер социальной пенсии к концу года должен достичь величины прожиточного минимума.

1.3. Государство обязано не провозглашать, а реально гарантировать населению: бесплатную, качественную экстренную помощь по жизненным показателям, включая эти расходы в бюджеты регионов за счет трансфертов с учетом численности и плотности населения; уровень квалификации и ответственности персонала в медицинских госучреждениях за счет эффективной реорганизации оплаты труда и использования других методов; развитие системы и увеличение количества специализированных высокооснащенных клиник и стационаров при медицинских вузах и научных центрах соответствующего профиля; качество и безопасность всех препаратов, входящих в перечень важнейших лекарственных средств, подвергая его периодическому пересмотру;

доступ к любым импортным препаратам на основе ужесточения требований лицензирования и сертификации.

1.4. Дополнительно в условиях кризиса необходимо прибегнуть к государственному регулированию цен на отдельные группы товаров первой необходимости и тарифов на ЖКХ.

В условиях рыночной экономики вполне допускается подобная регулировка в виде мониторинга розничных цен по основным жизненно важным товарам первой необходимости, которую осуществляют как региональные власти, так и ФАС путем усиления контроля и принятия оперативных мер при обнаружении монопольного завышения цен. Размер санкций, применяемых к поставщикам и сетям реализации, должен многократно превышать полученный доход и предаваться гласности через СМИ и электронные средства информации.

Тарифы по ЖКХ являются важной составляющей расходов населения, поэтому их повышение может вызывать все большее социальное напряжение. Необходимо на законодательном уровне обуздать якобы инвестиционные аппетиты энергетических и обслуживающих жилой фонд компаний-монополистов, обязав их раскрывать свою структуру формирования тарифов для последующего анализа компетентными организациями с учетом возможностей фактического использования конкурентных предложений.

1.5. В социальную часть антикризисной программы следует включить важное дополнение — возвращение внутреннего долга населению.

За счет средств Резервного фонда государство намерено, прежде всего, погасить собственные внешние долги, затем оказать помощь в погашении кредиторской задолженности банковского и корпоративного секторов и в последнюю очередь — только частично вернуть внутренний долг населению. Более того, финансовые власти рассматривают возможность его увеличения в будущем в случае углубления кризиса.

2. Структура общественного спроса, в свою очередь, формирует направления инвестиций, их характер. Важнейшими характеристиками внутреннего спроса, определяющих активность фирм в формировании и сохранении конкурентных преимуществ, являются его объем, структура и характер роста. А также механизмы передачи потребительских предпочтений внутреннего рынка на рынки других стран. Увеличение спроса на внутреннем рынке способствует расширению конкурентных преимуществ тех отраслей и предприятий, в которых может быть реализован эффект мас-

штаба или снижение издержек по мере освоения нового продукта, т.е. прежде всего в обрабатывающей промышленности. Для них рост спроса является сигналом для увеличения инвестиций.

Рост платежеспособного спроса лежит в основе увеличения объемов производства, занятости и, как следствие, дальнейшего роста емкости рынка [6, с. 103].

Успешность посткризисной тактики расширения внутреннего спроса в реальном секторе должна опираться на пересмотр всей стратегии долгосрочного развития. Ее главными направлениями на макроуровне должны стать: ориентация на достижение конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке без скидок на условия внутреннего потребления; осознанный отказ от достижения лидерства одновременно во всех областях и сферах производства; отказ от старого проверенного способа — делать вручную. В смысле: управлять национальной экономикой без оглядки на законы и реалии свободного рынка, а также на законы собственной страны; кардинальное снижение уровня монополизации с целью расширения сферы деятельности малого и среднего бизнеса; выход государства из сферы бизнеса; существенное изменение оплаты труда за счет повышения доли вновь созданной стоимости в цене продукта, а в социальном плане — как основное направление борьбы с бедностью.

3. Нормализация функционирования финансового сектора и повышение устойчивости национальной финансовой системы.

В качестве главных направлений развития финансовой системы в антикризисной программе указаны:

- повышение ликвидности;
- обеспечение доступности кредитов для реального сектора;
- санация банковской сферы (для обеспечения санации банков необходимо всем кредитным организациям честно выделить «плохие» активы, а не «рисовать» балансы, в связи с этим следует усилить пруденциальный контроль Банка России) [14].

В статье были обозначены основные причины мирового кризиса, его последствия и пути их решения на примере Российской Федерации.

Список использованной литературы

1. Алексащенко С. Обвальное падение закончилось, кризис продолжается / С. Алексащенко // Вопросы экономики. 2009. № 5. С. 4–21.
2. Архангельский Ю. Кризис: общие причины и условия преодоления / Ю. Архангельский // Экономист. 2009. № 9. С. 93–95.

3. Астапов К.Л. Бюджетная и денежно-кредитная политика в условиях кризиса / К.Л. Астапов // Финансы. 2009. № 6. С. 14–19.
4. Баранов А.О. Оценка перспектив преодоления финансово-экономического кризиса в России / А.О. Баранов // ЭКО. 2009. № 10. С. 23–35.
5. Глазьев С.Ю. Антикризисные меры: просчеты, выводы, предложения / С.Ю. Глазьев // Экономическая наука современной России. 2009. № 2. С. 45–62.
6. Горев В.П. Экономика России в системе международных конкурентных отношений / В.П. Горев. Иркутск : Изд-во БГУЭП. 2010. 162 с.
7. Делягин М. Антикризисная программа модернизации страны / М. Делягин // Российский экономический журнал. 2008. № 9–10.
8. Ершов Ю. Антикризисная программа России и что в ней упущено / Ю. Ершов // Инвестиции в России. 2009. № 5. С. 3–9.
9. Зубов В. Модель выхода из кризиса / В. Зубов // Общество и экономика. 2009. № 6. С. 33–41.
10. Кудрин А. Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию / А. Кудрин // Вопросы экономики. 2009. № 1. С. 8–27.
11. Петраков Н. Пути преодоления экономического кризиса / Н. Петраков // Экономист. 2009. № 7. С. 3–7.
12. Попкова Н.А. Антикризисная политика России в контексте кейнсианских концепций макроэкономического регулирования / Н.А. Попкова // Финансы и кредит. 2009. № 26 (362). С. 16–22.
13. Сенчагов В.К. Финансовый кризис: механизм преодоления / В.К. Сенчагов // ЭКО. 2009. № 1. С. 46–60.
14. Сеченова В.В. Антикризисная программа мер правительства РФ на 2009 г. как антиконкурентная стратегия / В.В. Сеченова // Современная конкуренция. 2009. № 4. С. 48–58.
15. Симонов В. Особенности антикризисной политики в России / В. Симонов // Экономист. 2009. № 7. С. 8–15.
16. Фетисов Г. О мерах по преодолению мирового кризиса / Г. Фетисов // Вопросы экономики. 2009. № 4. С. 31–41.

М.В. Ревина
*аспирант кафедры предпринимательского
и финансового права БГУЭП, г. Иркутск*

КОНКУРЕНЦИЯ И «ЗАКОН О ТОРГОВЛИ» (НОВЕЛЛА КОНКУРЕНТНОГО ПРАВА)

1 февраля 2010 г., вступил в силу Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности» [3]. В связи с принятием данного закона, возникает вопрос: как «Закон о торговле» повлияет на конкуренцию?

Очевидно, что Закон призван стимулировать реальную конкуренцию в торговле, в том числе за счет дополнительных антимонопольных мер, за счет развития не только крупных торговых сетей, но и малого и среднего бизнеса.

В соответствии, с принятым Федеральным законом «Об основах государственного регулирования торговой деятельности», государственное регулирование, осуществляется посредством: установления требований к организации торговли и к ее осуществлению, антимонопольного регулирования и информационного обеспечения в этой области, государственного контроля (надзора), муниципального контроля в этой области.

Обратим внимание, что Закон не предусматривает свое действие, в частности, на: внешнеторговую деятельность; торговлю на товарных биржах; деятельность по продаже товаров на розничных рынках; куплю-продажу ценных бумаг и объектов недвижимости.

Впервые, Законом предусмотрено, что Правительство РФ в целях стабилизации розничных цен вправе временно устанавливать предельно допустимые розничные цены на отдельные виды социально значимых продовольственных товаров первой необходимости на территории одного или нескольких субъектов РФ в случае, если рост розничных цен на данные товары в течение 30 календарных дней подряд составит 30 и более процентов.

Простой пример: несколько лет назад в стране начала внезапно дорожать соль и многие люди стали ее скупать, так как речь шла о дефиците на этот товар. При этом торговцы чуть ли не ежедневно увеличивали цены на соль. Но на тот момент у властей не было право остановить «соляную инфляцию». Теперь, речь идет о перечне как минимум из полутора десятка хорошо известных продуктов питания повседневного массового спроса — недорогих сортах хлеба, молока, мясных изделий и тому подобное. В первую

очередь, это продукты с ограниченным сроком реализации и чаще всего местного, регионального производства. К тому же Правительством РФ будет утвержден перечень продовольственных товаров первой необходимости, в отношении которых могут устанавливаться предельно допустимые розничные цены.

К тому же у правительства будет законодательная основа для своевременного администрирования на соответствующем по масштабу товарном рынке.

Основная повседневная задача закона: (т.е. закона о торговле) развития конкуренции в рамках единого торгового пространства страны в самом важном сегменте продовольственных товаров повседневного спроса. На уровне бизнеса — это предложение потребителю товаров необходимого качества за меньшую цену, чем у конкурента.

Цель закона — это развитие конкуренции именно в торговле. Местным администрациям важно следить за тем, чтобы не было монополизма ни со стороны поставщиков отдельных видов товаров, ни барьеров, которые бы возникали на пути этих товаров на территорию определенного региона. Программы развития торговли в каждом регионе будут продолжением программы развития конкуренции, которую утвердили в Минэкономразвития России.

Однако, можно заметить, существующие противоречия данного закона с гражданским законодательством и разногласия с Законом «О защите конкуренции» [2]. Например: право торговых сетей устанавливать условия отбора контрагентов непосредственно в ст. 8 Закона не прописаны, но фактически оно установлено в ст. 9 — в составе обязанностей торговцев (они обязаны информировать поставщика о таких условиях). О том, что позволяют себе ритейлеры, можно увидеть из текста ст. 13 Закона о торговле. Оказывается, что часть подобных условий прямо противоречит гражданскому законодательству, другая часть прямо или опосредованно запрещена Законом о защите конкуренции. Тогда возникает вопрос, зачем все это включено в Закон о торговле? Оказывается, подобные условия в договор поставки или купли — продажи включать не запрещено. Их запрещено навязывать контрагенту. А если сам контрагент на них настаивает, то тут никаких запретов нет — свобода договора. Теперь посмотрим сроки установления расчетов за поставленные товары (тоже только продовольственных). В зависимости от срока годности товара установлено три ограничения по максимальному возможному сроку оплаты — 10, 30 дней (количество дней отсрочки соответствует максимальному

сроку годности) и 45 дней (если срок годности выше 30 дней и для алкогольной продукции). При этом оговорено, что сроки оплаты применяются в тех случаях, когда соответствующее условие прописано в договоре поставки. Только, торговые сети других форм оплаты (предварительной или день в день) и вовсе не признают. Таким образом, на уровне закона фактически закреплена обязанность кредитовать торговые сети на срок до полутора месяцев, а оплату даже самых скоропортящихся товаров теперь можно спокойно затягивать на десять дней.

В ст. 9 от этого появились два дополнительных пункта, из которых следует, что покупатель обязан произвести оплату в указанные сроки только в случае, если поставщик представит все документы, в соответствии с федеральными законами, иными нормативными актами РФ и договором поставки продовольственных товаров. Если документы не представлены одновременно с поставкой товаров, а пришли позже, то и сроки начинаются отсчитываться от той даты, когда самый последний документ, окажется у торговца. Причем официально окажется, то есть будет зарегистрирован и принят к исполнению соответствующими службами.

Ст. 15 Закона о торговле, устанавливает антимонопольные требования к органам государственной власти субъектов РФ и органам местного самоуправления. Все эти требования сводятся к запретам на дополнительные контрольные мероприятия и ограничения перемещения товаров и торговли отдельными видами товаров.

Ст. 12 Закона о торговле, допускает возможность заключения соглашения между ассоциациями и союзами торговцев, с одной стороны, и ассоциациями и союзами поставщиков — с другой, в этой статье идет отсылка к антимонопольному законодательству. Но ведь Закон о защите конкуренции по этому поводу содержит расплывчатые нормы, поэтому право на указанные соглашения будут использоваться торговцами в полной мере, а в качестве второй, договаривающей стороны, скорее всего, будет выступать кто угодно, только не ассоциации отечественных товаропроизводителей.

Глава Федеральной Антимонопольной Службы (ФАС) Игорь Артемьев, уже в ближайшее время начнет первые проверки торговых сетей на предмет использования недопустимых практик в торговле. Артемьев напомнил, что у торговых сетей есть 180 дней для приведения своей деятельности в соответствии с требованиями закона, однако ФАС намерен начать проверки уже сейчас, чтобы посмотреть, как идет процесс [5].

Уже сейчас идет речь о том, что ФАС к осенней сессии Госдумы внесет первый пакет поправок к закону о торговле по итогам мониторинга его реализации, но пока неизвестно, каких норм коснутся поправки. Так как много еще остается пробелов в законе о торговле.

Надо отметить, что большую роль играют региональные программы деятельности демонополизации и развитию конкуренции. Однако многие программы демонополизации и развития конкуренции были чрезмерно декларативными документами, которые не содержали механизмов развития конкуренции в конкретной отрасли. Кроме того, данные программы являются актами, в которых заложены основные направления демонополизации и развития конкуренции, но чтобы данные направления реализовать на практике, необходимо наличие разработанного законодательства, которое реально способствует решению данных проблем, в частности законодательства о малом предпринимательстве.

Без внимания, не может остаться конференция, которая прошла 8 февраля 2010 г. в Иркутске посвященная вопросу конкуренции в Сибирском округе. Рассматривались вопросы, касающихся экономики страны от монополизма и прекращению нездоровых отношений бизнеса и власти, почему в России такие дорогие товары и зачем регионам нужны программы развития конкуренции. Координация работы по подготовке региональных программ по развитию конкуренции — один из блоков программы развития конкуренции в РФ, которая была утверждена в мае 2009 года. Она предусматривает подготовку мер по развитию конкуренции в 19 приоритетных отраслях. Приоритет с точки зрения развития конкуренции в региональной программе получили рынок нефтепродуктов, строительство, управление жилищным фондом и коммунальное хозяйство.

Цель данного мероприятия — создание благоприятной конкурентной среды. И одним из способов достижения этой цели, по мнению министерства, может стать предметное обсуждение проблем и путей их решения в регионах.

Для осуждения выбраны три сферы экономики в Иркутске, в которых, как кажется, существуют серьезные проблемы с прозрачностью бизнеса, с доступностью рынка для новых игроков, в том числе и из других регионов, с преодолением административных барьеров, — пояснил замминистра экономики, труда, науки и высшей школы Иркутской области Дмитрий Ялов. — Это торговля (в том числе розничная) и развитие торговых сетей, строительство и жилищно-коммунальное хозяйство, и, наконец рынок нефтепродуктов.

По словам, директора департамента развития конкуренции и анализа конъюнктуры рынков минэкономразвития РФ Александра Пироженко, сложившаяся в Приангарье ситуация в этих сферах, с одной стороны, характерна для многих регионов. Например, в строительстве серьезным препятствием для развития отрасли является, по мнению специалистов минэкономразвития, избыточное количество согласований. По легкости получения всех документов Россия занимает 182 место в мире, обойдя лишь несколько африканских стран, где по этой причине строительство не ведется вообще. С другой стороны, в Иркутской области достаточно своей «специфики». Например, здесь уже сложился своеобразный состав участников и не менее специфические отношения между ними, что в итоге делает рынок узким и непрозрачным, недоступным для компаний из других регионов. Расплачиваться приходится потребителю. Сейчас рассматривается пакет законопроектов, регулирующие взаимоотношение между нефтекомпаниями — монополистами и дочерними структурами. Например, в Иркутской области на розничном рынке нефтепродуктов региона работает несколько операторов, один из них занимает доминирующее положение, контролируя почти 50%, еще более монополизирован рынок оптовых продаж, здесь одна компания владеет более 80%, которая диктует свои условия, что негативно сказывается на ценах. В результате в Иркутской области бензин один из самых дорогих в Сибирском федеральном округе.

Ситуация в экономике в связи с мировым кризисом стремительно изменяется. Конкуренция становится более жесткой и обретает новые черты. Одновременно, Правительство Российской Федерации реализуются антикризисные меры, направленные на оздоровления ситуации в финансовом секторе и на поддержку отдельных отраслей экономики.

Конкурентная политика в условиях кризиса должна предусматривать реализацию следующих мер.

Во-первых, следует существенно снизить издержки входа на рынок, в том числе путем снижения административных барьеров и проведения специальных мероприятий в отраслях с ярко выраженными препятствиями входа.

Во-вторых, при осуществлении контроля, в том числе антимонопольного, необходимо сместить акцент контроля за действиями хозяйствующих субъектов в сторону более тщательного контроля за действиями органов власти.

Целесообразно силами антимонопольного органа провести серию контрольных мероприятий на предмет выявления нарушений,

связанных с созданием органами власти необоснованных препятствий в осуществлении предпринимательской деятельности.

В-третьих, нужно устранить доступ к инфраструктуре естественных монополий. Для этого следует, ввести ускоренную процедуру рассмотрения нарушений правил недискриминационного доступа к услугам естественных монополий, установить ответственность за их нарушение в форме дисквалификации виновных должностных лиц.

В-четвертых, в законодательстве должны быть определены меры защиты российского рынка от злоупотреблений иностранных предпринимателей, которые в настоящее время носит массовый характер.

В-пятых, необходима поддержка малого и среднего предпринимательства. Оно отличается высокой степенью гибкости, оперативностью реагирования на изменения спроса. Мелкий бизнес своей практикой непосредственной ориентации на потребителей оказывает давление на крупные фирмы. Как сказал Б.И. Пугинский: «Можно без преувеличения утверждать, что конкуренция правит рыночной экономикой. Однако конкуренция как движущая пружина развития производства и торговли действует не сама по себе. Она должна постоянно поддерживаться и направляться государством» [1].

Список использованной литературы

1. Актуальные проблемы коммерческого права : сб. ст. / под ред. Б.И. Пугинского М., 2002.
2. О защите конкуренции: федер. закон от 27 июля 2006 г. // Российская газета. 2006. 27 июля. № 4128.
3. О основах государственного регулирования торговой деятельности: федер. закон от 28 дек. 2009 г. // Российская газета. 2009. 28 дек. № 4256.
4. Постановления Правительства РФ от 9 марта 1994 г. № 191 // САПП РФ. 1994. № 14. С.1052.
5. URL: http://fas.gov.ru/article/a_4398.shtml.

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРУПНЕЙШИХ АВТОМОБИЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Современная ситуация характеризуется стремительными глобальными изменениями, которые происходят во всех областях жизни: в экономической, политической, социально-культурной. Рынок переживает век жесткой конкуренции, которая вплотную фокусируется на потребителе, стараясь удовлетворить его все возрастающие потребности.

От соответствия выпускаемых товаров потребительскому спросу в большой степени зависит эффективность деятельности ТНК и их устойчивое положение на рынке. Достичь этого соответствия можно только с помощью использования маркетинга как функции управления.

Маркетинг, действующий на внешних рынках, получил свое развитие в понятии международный маркетинг. Международный маркетинг позволяет изучить внешний рынок и учесть спрос и требования потребителей для более обоснованной ориентации производственной деятельности ТНК на выпуск конкурентоспособных видов продукции в заранее запланированных объемах и отвечающих определенным технико-экономическим характеристикам.

В процессе продвижения на зарубежный автомобильный рынок фирме предстоит разработать ряд методов воздействия на сбыт, определить свою ценовую, коммуникационную политику и стратегии их осуществления. Эту проблему никак нельзя назвать неактуальной, поскольку, несмотря на повсеместную и уже зрелую интеграцию, многие автомобильные компании продолжают осваивать для себя новые рынки. В результате изучения деятельности автомобильных корпораций, мной были выявлены основные подходы к разработке стратегий продвижения иностранных автомобилей на российский рынок, представленные в таблице [2].

Ценовая политика автопроизводителей и автопродавцов — это комплекс стратегических установок и оперативных решений в области производства и сбыта автомобилей, направленных на установление уровня цены, которая в долгосрочном плане обеспечит фирме максимальный и стабильный доход. В процессе определения ценовой политики учитываются такие факторы, как потребность в

автомобилях и спрос, эластичность спроса и предложения по цене, этапы жизненного цикла автомобилей, объем выпуска автомобилей за жизненный цикл, обновляемость модельного ряда, государственное регулирование.

Основные стратегии продвижения, применяемые иностранными производителями автомобилей на российском рынке

Стратегия	Факторы, оказывающие влияние на выбор стратегии	Виды стратегий и особенности их применения на российском рынке
Ценовая стратегия	Потребность в автомобилях. Эластичность спроса и предложения по цене. Этапы жизненного цикла автомобиля. Объем выпуска автомобилей. Обновляемость модельного ряда. Изменение цен на европейском рынке. Государственное регулирование	<i>Стратегия «Снятия сливок»</i> — придерживаются компании, распространяющие свои автомобили через сеть дилерств, и производящие роскошные автомобили повышенной комфортности — BMW, Mercedes, Volvo и т.д. Это связано с тем, что среди российских потребителей выделилась большая доля лиц, обладающих высокими доходами, стремящихся подчеркнуть свое положение
		<i>Стратегия «проникновения»</i> — рассчитана на долгосрочную программу — избирают компании, открывающие на территории России совместные предприятия по сборке и производству автомобилей (Донинвест, ЕЛАЗ-GM, Ford, VW), а также компании, производящие автомобили, рассчитанные на среднего потребителя.
Коммуникационная стратегия	Уровень доходов потенциальных потребителей. Социально-культурный уровень потребителей. Законодательство в области рекламы	<i>Адаптированная рекламная стратегия</i> — избирают автодилеры, рекламирующие качество своего сервиса под маркой известного автопроизводителя. Выбор производителей в пользу этой стратегии продиктован слабым знанием российского автомобильного рынка, нежеланием создавать собственную сбытовую сеть. Такая стратегия типична для стран со слабо развитой экономикой
		<i>Стратегия стимулирования сбыта.</i> Российские автодилеры применяют те же методы, что и западные партнеры: новогодние скидки, подарки, предоставление услуг по страхованию автомобилей, покупке автомобилей в кредит, приобретение автомобиля в лизинг и т.д.

Традиционно автомобильные компании используют следующую последовательность этапов ценообразования: оценивается спрос и конкуренция на авторынке, анализируются цены по сравнению с конкурентами. Затем сравниваются уровни комплектации и вырабатывается рыночная цена, из которой вычитается дилерская маржа, различные налоги, и только после этого на-

значаются цены, по которым предлагаются автомобили дилерам. Разумеется, конечные цены формируют сами дилеры — в соответствии с условиями контрактов, которые с ними подписывают автомобильные компании. Вместе с тем существуют рекомендованные розничные цены и методы, позволяющие компаниям осуществлять определенный контроль за ценообразованием.

Выходя на российский рынок, фирмы-производители автомобилей при выборе ценовой политики и стратегии ее осуществления, выбирают как стратегию «снятия сливок», так и стратегию «проникновения» [1].

Стратегия «снятия сливок» заключается в том, что первоначально цена искусственно завышается, а затем цена опускается до уровня нормальной. На российском автомобильном рынке стратегии «снятия сливок» обычно придерживаются компании, распространяющие свои автомобили через сеть дилерств, и производящие роскошные автомобили повышенной комфортности — BMW, Mercedes, Volvo и т.д. Это в первую очередь связано с тем, что сегодня среди российских потребителей выделилась достаточно большая категория тех, кто стремится подчеркнуть свое положение, приобретая товары, символизирующие статус владельца, эта же категория отличается высокой платежеспособностью.

Стратегия «проникновения» заключается в первоначальном занижении цены с целью завоевать большую долю на авторынке. Стратегия рассчитана на долговременную программу. Такую стратегию избирают компании, открывающие на территории России совместные предприятия по сборке и производству автомобилей (Донинвест (Daewoo), ЕЛАЗ-GM (Chevrolet Blazer), Ford, VW, Toyota и т.д.), а также компании, производящие автомобили, рассчитанные на среднего потребителя.

Важным стимулятором роста продаж в начале 2008 г. стала крупномасштабная ценовая война, в которую втянулись практически все представительства зарубежных автопроизводителей. Вслед за Audi привлекательные цены на популярные модели предложили дилеры BMW, «Volvo» и «Opel». Изменили ценники и в салонах «Toyota» [5; 9; 21].

Известная своим консерватизмом (включая и ценовую политику) компания «Jaguar» предприняла следующий шаг: компания снизила цены на модели 2007 г. Производители элитных английских автомобилей активно включаются в борьбу за новых покупателей.

На сегодняшний день большая часть иностранных автомобилей, продаваемых на рынке России, экспортируется из Европы или собирается на созданных в последние годы совместных предприятиях внутри страны. Доля автомобилей, собираемых в России, достаточно мала по сравнению с экспортируемыми. Вследствие того, что большая часть автомобилей ввозится из Европы, на ценообразование в первую очередь влияют изменения цен на европейском рынке.

По данным за 2008 г. и конец 2009 г. цены на новые автомобили, продаваемые в Европе, падают. К такому выводу пришли специалисты аналитического центра «Marketing Systems», изучавшие движение европейских цен в течение 2008 г. и конце 2009 г. В Германии, Франции, Великобритании и Испании автомобили стали дешевле на 2–5%.

Для производителей и такие незначительные изменения означают миллионные потери. Речь идет о снижении так называемых отпускных цен, указываемых в заводских каталогах. Реальная цена продажи оказывается еще меньше, поскольку дилеры получают значительные скидки. Сегодняшняя ситуация совсем не похожа на послевоенную или же восьмидесятых годов. Тогда цены повышались раза три-четыре в год и опережали инфляцию. В настоящий момент ситуация резко изменилась в результате участия в конкуренции не только европейских, но и американских и восточных производителей. Но, тем не менее, в России наблюдается парадоксальная ситуация: цены ежегодно, а иногда и 2 раза в год повышаются на 1–2%. Но в конце 2008 г. случился мировой финансовый кризис и вследствие этого отпускные цены на новые автомобили за 2008–2009 гг. несколько снизились и в России, по прогнозам специалистов, их понижение будет наблюдаться и в ближайшие 4–6 месяцев.

В то же время цены на подержанные автомобили остаются стабильными, как в странах Европы, так и в РФ. В первую очередь, это связано с тем, что максимальные потери в цене автомобиля происходят в первый год эксплуатации, поэтому снижение цен на новые автомобили, как правило, не влечет за собой снижение цен на подержанные. Несмотря на ужесточение требований к техническому состоянию автомобилей и введение обязательного инструментального контроля при прохождении техосмотра, цены на них за последние месяцы не упали. Даже, несмотря на слух о грядущем запрете ввоза в Россию автомобилей иностранного производства с так называемым «правым рулем».

Среди подержанных иномарок ввозимыми из Европы, самыми покупаемыми остаются Audi-80 (86–92 гг. выпуска), Audi-100/44 (86–91), VW-Golf-II (84–89), VW-Golf-III (91–93), VW-Passat (88–91), Opel-Vectra (88–90). При этом спрос устойчиво смещается в сторону более новых и дорогих иномарок [14–20; 22–24].

Второй важный фактор, который влияет на ценообразование на российском рынке, — это величина таможенных пошлин на ввоз автомобилей иностранного производства. Величина таможенных пошлин достаточно часто меняется.

Для продвижения зарубежных автомобилей на рынок РФ активно используются практически все инструменты маркетинговых коммуникаций, и в первую очередь, реклама.

Как известно реклама — представляет собой неличные формы коммуникаций, осуществляемые через посредство платных средств распространения информации с четко указанным источником финансирования.

Для продвижения автомобильных марок на российском рынке, одинаково успешно применяется как стандартизованная, так и адаптированная реклама.

Стандартизованная реклама, являясь одинаковой для всех рынков, не требует дополнительных финансовых вложений. Носителями стандартизованной рекламы могут быть, как локальные средства массовой информации «5 Колесо», «Auto Review», OPT), так и те, которые могут охватить своим влиянием, рынки большинства стран (MTV, Euro Sport, журналы «Times», «Stern»). Все они, либо специализируются, либо размещают рекламу автомобилей [4].

Стандартизованная реклама автомобилей в основном направлена на акцентирование внимания к техническим характеристикам, качеству и объективным данным транспортного средства. Примером стандартизованной рекламы может служить кампания, проведенная чешской фирмой Skoda (с 1996 г. принадлежит Volkswagen AG) летом 2008 года, по продвижению на рынки европейских стран (в том числе и России) новой марки Skoda Octavia. Реклама в автомобильных журналах, а также телевизионные ролики во всех странах проведения кампании были идентичными.

Следует также учитывать наличие практически во всех регионах социальных групп, живущих по международным стандартам. Прежде всего, это потребители из высшего класса, заинтересованные в самовыражении и саморазвитии. Они способствуют подъему глобальных рынков продуктов высокого качества и цен,

например, рынков автомобилей: Mercedes, Ferrari, Lamborghini, Bentley, BMW.

Адаптированная реклама, то есть реклама созданная, дополненная или сокращенная в соответствии с требованиями конкретного локального рынка, хотя и требует больших финансовых затрат, нежели стандартизованная, используется довольно часто. Это связано, во-первых, с существующими законодательными ограничениями в разных странах, такими как запрет на употребление сравнительных и превосходных прилагательных в Германии; во-вторых, с культурными особенностями, влияющими на общественное мнение жителей страны рекламопотребителя (вероисповедание, обычаи).

Продавцы автомобилей, при выборе средств распространения рекламы на внешних авторынках руководствуются, как правило, следующими факторами: объемом тиража, стоимостью рекламной площади (эфирного времени), уровнем доходов потенциальных потребителей, их образовательным уровнем.

В условиях российского автомобильного рынка рекламная стратегия западных производителей автомобилей является типичным примером адаптивного применения международной Push стратегии выхода на рынок. Доказательством этого служит деятельность санкт-петербургских и московских автодилеров, рекламирующих, главным образом, качество своего сервиса под маркой известного автопроизводителя. Очевидно, выбор производителей в пользу этой стратегии продиктован слабым знанием российского автомобильного рынка, нежеланием создавать здесь собственную сбытовую сеть, поэтому крупнейшие производители предпочитают работать с несколькими известными им операторами. Такая стратегия типична для стран со слабо развитой экономикой и высоким риском.

Вследствие сильной дифференциации доходов населения в России (разделение общества на очень бедных и очень богатых, относительно небольшой средний класс), и относительно высокой стоимости автомобилей, реклама, прежде всего, нацелена на состоятельных людей. Большое место автомобильной рекламе отводится в таких газетах и журналах как: «За рулем», «Клаксон», «Лимузин», «Эксперт», «Профиль», «Нефть и капитал», «Пульс», «На Невском», которые распространяются через сеть дорогих клубов и ресторанов, а также через офисы крупных компаний [6; 8; 12].

Возможно, что слабое распространение телевизионной рекламы вызвано монополизированной продажей рекламного времени,

недобросовестностью в распространении рекламы, особенно в отдаленных российских регионах, где до конечного потребителя доходит менее 50% рекламных роликов, заказанных на центральных российских телеканалах, из-за того, что локальные вещательные телесети заменяют оплаченные в Москве ролики рекламой местных производителей. Поэтому развитие рекламной стратегии становится задачей самих дилеров. В этом российский рекламный рынок автомобилей кардинальным образом отличается от западного.

Зарубежные производители вкладывают в рекламу значительные средства: на каждый проданный автомобиль приходится от 200 до 2000 дол. Увеличение доли затрат на рекламу может быть связано с проблемами реализации автомобилей, когда встает задача увеличения объема продаж, либо с выводом на рынок новинок, которым для создания имени требуется рекламная поддержка. В среднем же получается около 400–450 дол. на каждый автомобиль.

Измерить эффективность таких затрат достаточно трудно даже на хорошо исследованном рынке. Условия работы российских дилеров таковы, что в рамках международной терминологии, они являются крупными оптовыми покупателями западных автомобильных заводов. Таким образом, иностранные производители почти полностью застрахованы от неудач в России. Российские же дилеры все больше переходят к системе работы под заказ отдельных клиентов. Такая система и не подразумевает крупных затрат на рекламу самих автомобилей. Таким образом, конкуренция на российском рынке автомобилей превращается главным образом в конкуренцию не товаров, а их послепродажного обслуживания. Для российских дилеров оказывается целесообразным рекламировать только новые модели и разработки. Учитывая, что заинтересовать они могут лишь незначительный круг преуспевающих российских бизнесменов, такая реклама появляется в основном в журналах и газетах, посвященных бизнесу. Такая практика широко распространена и на западе, где на страницах таких журналов, как «Economist» рядом с рекламой часов «Cartier» и ручек «Mont Blanc» можно встретить рекламу «BMW», «Mercedes» с рекламными лозунгами: «Для деловых людей» или «Для тех, кто ценит время». Такая тактика была перенята российскими дилерами, поскольку дает неплохие результаты. Другим беспроигрышным вариантом рекламы является размещение стендов вдоль проезжей части и помещение рекламы в специализированных автомобильных журналах [3].

Дополнительным методом стимулирования сбыта является предоставление скидок с продаваемых автомобилей за счет значи-

тельной разницы между закупочной и предлагаемой российскому потребителю ценой. Российские автодилеры часто практикуют привлечение клиентов через средства массовой информации, предлагая им участие в различного рода лотереях и конкурсах, что близко менталитету современного российского потребителя. Используется также и довольно часто встречающийся на западе метод предоставления возможности вернуть купленный ранее автомобиль с зачетом остаточной стоимости в цену вновь приобретаемого автомобиля.

В целом, политика стимулирования сбыта российских автодилеров, мало отличается от политики их западных партнеров. Российские автодилеры практикуют такие методы стимулирования сбыта, как новогодние скидки, подарки в виде наборов дополнительного оборудования или аксессуаров, автозапчастей и т.п., предложение услуг по страхованию автомобилей, которое осуществляется в сотрудничестве со страховыми компаниями.

Еще одним методом стимулирования сбыта являются различные способы приобретения автомобилей: покупка за наличный расчет (осуществляется в три действия: пришел — выбрал — купил); покупка автомобиля в кредит.

В России кредиты на покупку автомобилей стали выдавать лишь после кризиса 1998 г., при этом сократилось оформление всех документов, необходимых для получения кредита. Был небольшой застой в секторе автокредитования, когда в результате финансового кризиса 2008 г. значительно выросли процентные ставки по кредиту (почти в 2 раза). В настоящее время ситуация начинает постепенно выравниваться.

Для упрощения процедуры оформления кредита на покупку автомобиля многие банки открыли свои операционные кассы в автосалонах, где клиенты могут на месте заключить договор с банком.

Сегодня широкое применение нашел метод приобретения автомобиля в лизинг. Применение лизинговой схемы дает возможность обновить автомобильный парк более престижными моделями, но со значительно меньшими затратами, чем при прямой покупке. Использование данного вида аренды (финансового лизинга) с преимущественным правом выкупа позволяет юридическим лицам получить значительные преимущества:

- отнести в полной мере платежи в рамках лизингового соглашения на себестоимость продукции (работ, услуг) и не тратить чистую прибыль предприятия;
- произвести ускоренное списание стоимости автомобиля по данным бухгалтерского учета в течении срока лизинговой сделки;

– в сравнении для юридического лица покупка по лизингу намного выгоднее, чем напрямую за наличный расчет.

С развитием новых технологий в России стала возможной и покупка автомобилей через Интернет. Через веб-сайт покупатель может выбрать одну из представленных на нем моделей, подобрать конкретную модификацию, составить список дополнительного оборудования и приобрести автомобиль. По мнению представителей компаний, такой способ покупки наиболее удобен для покупателя, который может в спокойной обстановке изучить модельный ряд и выбрать свой автомобиль. Также через Интернет можно приобрести или заказать подержанный автомобиль.

Российские автодилеры довольно часто и активно участвуют в специализированных автомобильных выставках, недостатком таких выставок является то, что инфраструктура и система организации выставок в России налажена очень слабо, однако российские компании, не желая отставать от западных автосалонов, принимают в них участие. Но главным условием продвижения и стимулирования сбыта автомобилей является, по моему мнению, развитие структур, осуществляющих послепродажное и сервисное обслуживание автомобилей, от эффективного функционирования которых зависит экономический рост всего автомобильного бизнеса России. При этом развитие и эффективное функционирование станций технического обслуживания является ключевым фактором развития авторынка, поскольку без обеспечения качественного ремонта и обслуживания автомобилей невозможно их продвижение.

Экономисты всего мира по отношению к сервису и запасным частям употребляют понятие «aftermarket» — «последующий рынок», имея в виду, что они продаются вслед за продажей техники. Но рынок сервисных услуг давно уже не зависит от поставок автомобилей, наоборот, поставки автомобилей возможны только при наличии рынка сервиса, часть которого можно привлечь к обслуживанию автомобилей новых поставщиков. Что касается запасных частей, то значительные потоки неоригинальных, стандартизированных, унифицированных, подержанных и восстановленных узлов и деталей — лучшее доказательство существования этого рынка. Процветание независимых ремонтных предприятий и фирм, торгующих упомянутыми выше видами запасных частей, острая конкуренция между ними убедительно подтверждают это.

Ранее в нашей стране автомобили и запасные части не продавались, а распределялись, что было причиной постоянных проблем и простоев до половины парка техники. Сервис 20-миллионного

парка автомобилей выполнялся потребителями да полусотней ремонтных заводов. Только в семидесятых годах начали появляться первые станции технического обслуживания легковых автомобилей — с началом производства автомобилей ВАЗ. Но за тридцать лет таких станций появилось всего три сотни, в то время как требуется около десяти тысяч только для этих автомобилей. У других заводов станций еще меньше. Заводы-изготовители не имеют ни современных товаропроводящих инфраструктур, ни специалистов по их системной организации [2].

Российский авторынок стал частью мирового автомобильного рынка, ориентированного на потребителей, и все, что выгодно потребителям, уже внедряется теми предприятиями, которые хотят развиваться. Для предпринимательства в области торговли техникой, запасными частями и услугами по ремонту имеются практически неограниченные возможности. В мире сотни тысяч предприятий заняты этим бизнесом, весьма прибыльным, но только при современной организации. Основная проблема, которую следует решать в первую очередь, — это правильная постановка работы с запасными частями, этим коварнейшим и сложным товаром. Простой техники и ремонтников в ожидании запасных частей приносят серьезные убытки. Известно, что уже в первый год эксплуатации все автомобили нуждаются в регламентной замене фильтрующих элементов и других деталей, а половина автомобилей требует запасных частей для ремонта. Поэтому так важно поставлять их на новые рынки одновременно с поставками автомобилей или даже раньше. В некоторых странах этого требуют импортное регулирование и законы о защите прав потребителей. Так обеспечивается готовность сбытовой сети к сервису техники.

В сфере автосервиса успешность бизнеса, рентабельность и устойчивое положение на рынке определяется высокой квалификацией персонала и кропотливым применением всей совокупности современных средств маркетинга и менеджмента. Не вкладывая средств и знаний, не следует ожидать прибыли. Модели автомобилей меняются, но рынок будет только ужесточать требования к сервису и обеспечению запасными частями. Условия этого вида деятельности диктует потребитель, поскольку ему нужна не деталь и не ремонт, а свой исправный автомобиль. Предложив запасную часть немедленно или ремонт в приемлемые сроки, предприниматель оказывает ему услугу по решению проблемы, и эта услуга запоминается лучше рекламных мер. Предприниматели занимающиеся автосервисом за рубежом знают, что в районе их деятель-

ности молва сильнее любой рекламы. Все потребители сервиса и запасных частей — и в России, и в других странах похожи: они хотели бы отремонтировать автомобили и покупать запасные части только тогда, когда это понадобится, как лекарства, получать услуги и детали немедленно и иметь сервис поблизости.

Если ремонтная фирма станет работать на современном уровне, с квалифицированными кадрами, новейшим оборудованием, хорошо организованным складом запасных частей, компьютерным обеспечением, она получит предложения стать дилером от многих поставщиков автомобилей. Сейчас российский рынок находится в той стадии, когда поставщики работают почти со всеми желающими торговать техникой и запасными частями, поскольку фирм, работающих на рынке автозапчастей по мировым стандартам мало, к тому же рынок не насыщен качественными автозапчастями.

Российские и зарубежные производители техники остро нуждаются в десятках тысяч новых российских фирм, специализирующихся на ремонте, чтобы предложить им сотрудничество в качестве полномочных дилеров. Российский рынок техники, запасных частей и сервиса переживает период становления. В ближайшее десятилетие ожидается удвоение парка автомобилей в стране. Ввиду огромного дефицита услуг по ремонту, техническому обслуживанию и дополнительному оборудованию техники предстоит лавинообразное увеличение количества малых предприятий для заполнения этой ниши рынка. Во всех услугах участвуют запасные части, а также принадлежности и сопутствующие товары. Потребность в квалифицированных специалистах — организаторах всегда будет очень велика.

Таким образом, в арсенале российских автодилеров, торгующих автомобилями иностранного производства, имеется немалый запас методов продвижения автомобилей на российском рынке, но главным условием продвижения и стимулирования сбыта автомобилей является, по моему мнению, развитие структур, осуществляющих послепродажное и сервисное обслуживание автомобилей, от эффективного функционирования которых зависит экономический рост всего автомобильного бизнеса России. При этом развитие и эффективное функционирование станций технического обслуживания является ключевым фактором развития автомобильного рынка, поскольку без обеспечения качественного ремонта и обслуживания автомобилей невозможно их продвижение.

Список использованной литературы

1. Абрамишвили Г.Т. Проблемы международного маркетинга / Г.Т. Абрамишвили. М. : Международные отношения, 1998.
2. Волгин В.В. Автомобильный дилер: практ. пособие по маркетингу и менеджменту сервиса и запасных частей / В.В. Волгин. М. : Ось-89, 1997.
3. Карпова С.В. Международный маркетинг : учеб. пособие / С.В. Карпова. М. : Экзамен, 2005.
4. Моисеева Н.К. Международный маркетинг : учеб. пособие / Н.К. Моисеева. М., 1998.
5. URL: <http://5koleso.ru>.
6. URL: <http://auto.ru>.
7. URL: <http://auto-dealer.ru>.
8. URL: <http://autoizvestia.ru>.
9. URL: <http://autonews.ru>.
10. URL: <http://autopanorama.ru>.
11. URL: <http://autoreview.ru>.
12. URL: <http://autoserver.ru>.
13. URL: <http://carexpert.ru>.
14. URL: <http://daimlerchrysler.ru>.
15. URL: <http://ford.ru>.
16. URL: <http://generalmotors.ru>.
17. URL: <http://honda.co.ru>.
18. URL: <http://kiamotors.ru>.
19. URL: <http://ladaonline.ru>.
20. URL: <http://mercedes-benz.ru>.
21. URL: <http://mobilehouse.ru>.
22. URL: <http://renault.ru>.
23. URL: <http://volkswagen.msk.ru>.
24. URL: <http://www.chrysler.com>.

АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПЛАНИРОВАНИЯ ПОСТУПЛЕНИЙ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ НА ПРИМЕРЕ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Одним из приоритетных направлений работы финансовых органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований является повышение качества планирования поступлений доходов в соответствующие бюджеты. Особенно остро проблема повышения качества планирования доходов бюджетов рассматривается в условиях кризиса, финансовой нестабильности экономики. Дополнительные резервы по улучшению практики планирования доходов бюджетов можно выявить, проведя ее анализ.

Рассмотрим практику планирования поступлений налоговых доходов в Иркутской области на примере налога на доходы физических лиц (далее — НДФЛ) — одного из главных источников формирования доходной базы бюджетов субъектов и местных бюджетов.

НДФЛ установлен гл. 23 Налогового кодекса Российской Федерации. По нормативу 70% НДФЛ зачисляется в бюджеты субъектов Российской Федерации, по нормативу 30% — в местные бюджеты (ст. 56, 61, 61.1, 61.2 Бюджетного кодекса Российской Федерации). Практика зачисления НДФЛ в полном объеме в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации существует в России не один год. Например, НДФЛ, начиная с 2002 г., зачислялся в доходы консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации по нормативу 100%. Если проследить динамику изменений нормативов, по которым НДФЛ (ранее, до 2001 г., данный налог назывался подоходным налогом с физических лиц) зачислялся в федеральный и региональные бюджеты, можно отметить, что начиная с 1995 г. НДФЛ (подоходный налог с физических лиц) в основном зачислялся в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации, только однажды в 1999 г. данный налог полностью зачислялся в доход федерального бюджета [2, с. 21].

Нормативы распределения НДФЛ между бюджетами Иркутской области представлены в табл. 1.

Из табл. 1 видно, что, начиная с 2006 г. законами субъектов (Иркутской области и Усть-Ордынского Бурятского автономного округа) установлены единые нормативы отчислений НДФЛ в бюд-

Таблица 1

Нормативы распределения НДФЛ между бюджетами Иркутской области (ИО) и Усть-Ордынского Бурятского автономного округа (УО) в 2005–2009 гг., %

Наименование	2005 г.		2006 г.		2007 г.			2008 г.		2009 г.	
	По БК РФ ¹ и закону субъекта РФ	По БК РФ ³ УО	По закону субъекта РФ	Итого ИО УО	По БК субъекта РФ ⁶ ИО ⁴ УО ⁵	По закону субъекта РФ ⁷ ИО ⁴ УО ⁵	Итого ИО УО	По БК субъекта РФ ⁸ ИО ⁴ УО ⁵	По закону субъекта РФ ⁹ ИО ⁴ УО ⁵	По БК субъекта РФ ¹⁰	Итого
Консолидированный бюджет субъекта РФ	100	100	100	100 100	100 100	100 100	100 100	100 100	100 100	100 100	100
Бюджет субъекта РФ	70	нет	70	55 60	70	70	55 60	70	70	70	60
Местные бюджеты	30	дан-ных									
Бюджет городского округа	–		30	15 – 45	30 15	30 15	45 –	30 15	30 15	30 10	40
Бюджет муниципального района	–		20	15 10 35 30	20 15 10 35	20 15 10 35	30 20 15 35	20 15 35	20 15 35	20 10 30	30
Бюджет поселения	–		10	– 10 10 10	10 –	10 –	10 10 10	– 10 10	– 10 10	10 –	10

¹ Бюджетный кодекс Российской Федерации; федер. закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (в ред. от 9 мая 2005 г. № 49-ФЗ).

² Об областном бюджете на 2005 год: закон Иркутской области от 22 дек. 2004 г. № 116-оз.

³ Бюджетный кодекс Российской Федерации; федер. закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (в ред. от 16 окт. 2006 г. № 160-ФЗ).

⁴ О межбюджетных трансфертах и нормативах отчислений в местные бюджеты: закон Иркутской области от 30 сент. 2005 г. № 46-оз (в ред. от 11 июля 2006 г. № 43-оз).

⁵ О межбюджетных трансфертах в Усть-Ордынском Бурятском автономном округе: закон Усть-Ордынского Бурятского автономного округа от 28 нояб. 2005 г. № 177-оз (в ред. от 8 дек. 2006 г. № 346-оз).

⁶ Бюджетный кодекс Российской Федерации; федер. закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (в ред. от 2 нояб. 2007 г. № 247-ФЗ).

⁷ Бюджетный кодекс Российской Федерации; федер. закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (в ред. от 25 дек. 2008 г. № 281-ФЗ).

⁸ О межбюджетных трансфертах и нормативах отчислений доходов в местные бюджеты: закон Иркутской области от 12 нояб. 2007 г. № 94-оз.

⁹ Бюджетный кодекс Российской Федерации; федер. закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (в ред. от 28 нояб. 2009 г. № 283-ФЗ).

¹⁰ О межбюджетных трансфертах и нормативах отчислений доходов в местные бюджеты: закон Иркутской области от 23 июля 2008 г. № 56-оз (в ред. от 7 окт. 2009 г. № 59/25-оз).

жеты городских округов и муниципальных районов. В 2009 г. единые нормативы отчислений НДФЛ в бюджеты городских округов и муниципальных районов Иркутской области снижаются с 15% до 10% (обязательный норматив отчислений, установленный статьей 58 Бюджетного кодекса Российской Федерации). Это свидетельствует о централизации НДФЛ на уровне субъекта. Данная политика Правительства Иркутской области не изменилась и в 2010 г.

Следует отметить, что за анализируемый период на уровне субъекта не устанавливались дополнительные нормативы отчислений НДФЛ в местные бюджеты. Замена дотационных форм дополнительным нормативом отчислений от НДФЛ позволила бы усилить роль стимулирующей функции межбюджетных отношений в регионе. Исполнение данного механизма обеспечило бы ограничение объемов перераспределяемых средств через бюджеты других уровней, активизацию деятельности местных властей по наращиванию налогового потенциала территорий (региона в целом) и снижению зависимости местных бюджетов от регионального.

Наряду с увеличением в 2009 г. норматива отчислений НДФЛ в бюджет субъекта удельный вес НДФЛ в доходах бюджета Иркутской области снизился в 2009 г. по сравнению с 2008 г. на 2%, что представлено в табл. 2. Данное снижение обусловлено замедлением темпов роста НДФЛ в условиях финансово-экономического кризиса.

Таблица 2

Удельный вес НДФЛ в доходах, фактически поступивших в бюджеты Иркутской области в 2005–2009 гг., %

Наименование	2005 г.*	2006 г.*	2007 г.*	2008 г.	2009 г.
Консолидированный бюджет субъекта РФ	21	28	28	30	28
В том числе					
Бюджет субъекта РФ	24	21	22	23	21
Местные бюджеты	15	22	22	23	23
В том числе					
Бюджет городского округа	–	30	30	30	31
Бюджет муниципального района	–	16	17	19	17
Бюджет поселения	–	17	15	17	16

* С учетом Усть-Ордынского Бурятского автономного округа.

Составлена по данным годовых отчетов об исполнении консолидированного бюджета Иркутской области за 2005–2008 гг. и Усть-Ордынского Бурятского автономного округа за 2005–2007 гг., месячного отчета об исполнении консолидированного бюджета Иркутской области за декабрь 2009 г.

Так, согласно данным табл. 3 темп роста НДСФЛ начинает замедляться с 2008 г. до 124% к аналогичному периоду 2007 г., а в 2009 г. — до 99% к аналогичному периоду 2008 г. Несмотря на это НДСФЛ остается бюджетообразующим налогом бюджетов всех уровней Иркутской области, поэтому качество планирования данного налога оказывает значительное влияние на оценку общего объема доходов бюджетов.

Таблица 3

**Динамика фактического поступления НДСФЛ
в консолидированный бюджет Иркутской области
в 2005–2009 гг.**

Год	Фактическое поступление, млн р.	Абсолютный прирост, млн р.	Темп роста, %
2005 г.*	11 784	–	–
2006 г.*	14 729	2 945	125
2007 г.*	19 802	5 073	134
2008 г.	24 567	4 765	124
2009 г.	24 384	-183	99

* С учетом Усть-Ордынского Бурятского автономного округа.

Составлена по данным годовых отчетов об исполнении консолидированного бюджета Иркутской области за 2005–2008 гг. и Усть-Ордынского Бурятского автономного округа за 2005–2007 гг., месячного отчета об исполнении консолидированного бюджета Иркутской области за декабрь 2009 г.

Таблица 4

**Исполнение консолидированного бюджета Иркутской области
по НДСФЛ в 2005–2009 гг.**

Год	План, млн р.	Факт, млн р.	Отклонение факта от плана, млн р.	Процент выполнения плана, %
2005 г.*	11 567	11 784	217	102
2006 г.*	14 447	14 729	282	102
2007 г.*	19 829	19 802	-27	100
2008 г.	24 603	24 567	-36	100
2009 г.	23 990	24 384	394	102

* С учетом Усть-Ордынского Бурятского автономного округа.

Составлена по данным годовых отчетов об исполнении консолидированного бюджета Иркутской области за 2005–2008 гг. и Усть-Ордынского Бурятского автономного округа за 2005–2007 гг., месячного отчета об исполнении консолидированного бюджета Иркутской области за декабрь 2009 г.

Анализ исполнения консолидированного бюджета Иркутской области по НДСФЛ за 2005–2009 гг. (табл. 4) на первый взгляд свидетельствует о высоком качестве планирования данного налога в области. Процент выполнения плана по налогу составил 100–

102%. При этом важен диапазон расхождения между фактическим поступлением налога и планируемым. В абсолютном выражении он варьируется от 27 млн р. в 2007 г. до 394 млн р. в 2009 г., что уже не может характеризовать методику планирования налога положительно.

Кроме того, следует отметить, что в 2005–2009 гг. по НДФЛ в закон о бюджете ежегодно вносились изменения в среднем 3 раза (табл. 5) и, как правило, по факту его исполнения.

Таблица 5

**Число изменений, вносимых в закон Иркутской области
об областном бюджете за 2005–2009 гг., по НДФЛ, раз**

Наименование	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Число изменений в бюджет Иркутской области	7	7	4	6	6
В том числе по НДФЛ	5	3	3	2	3

Составлена по данным законов Иркутской области об областном бюджете на 2005–2009 гг.

Так, основными причинами внесения изменений в Закон Иркутской области «Об областном бюджете на 2009 год» по НДФЛ были:

- в июле 2009 г. — уточнение ожидаемых итогов социально-экономического развития Иркутской области в 2009 г. (распоряжение Губернатора Иркутской области от 29 апреля 2009 г. № 124-р);
- в ноябре и декабре — пересчет прогнозного объема поступлений по налогу с учетом фактического исполнения бюджета за 10 и 11 месяцев 2009 г. соответственно.

Из табл. 6 видно, что сначала происходит снижение планируемого поступления налога в областной бюджет на 1 317 млн р., на что повлиял следующий фактор.

Наибольший удельный вес поступлений по налогу в 2008 г. пришелся на декабрь 2008 г. (12%), что связано с выплатой премий, вознаграждений по итогам работы за год и заработной платы за декабрь. В расчет ожидаемого поступления налога в 2009 г. данные выплаты не приняты в связи со сложившейся макроэкономической ситуацией в Российской Федерации.

С учетом фактического поступления налога за январь–декабрь Законом Иркутской области от 18 декабря 2009 г. № 101/67-оз прогноз по налогу был уточнен в сторону увеличения на 273 млн р. Отклонение фактического поступления налога в областной бюджет от планового за 2009 г. составило 493 млн р.

Относительное «благополучие» НДСФЛ объясняется принятыми Правительством Российской Федерации и Правительством Иркутской области мерами по поддержке занятости и доходов работников, что не было принято в расчет прогноза по налогу на 2009 г.

Таблица 6

Уточнение прогноза поступлений в областной бюджет НДСФЛ в 2009 г., млн р.

Наименование	Первоначальный план по закону ИО от 17 декабря 2008 г. № 132-оз	План по закону ИО от 3 июля 2009 г. № 43/9-оз	Отклонение	План по закону ИО от 19 ноября 2009 г. № 83/49-оз	Отклонение	План (закон ИО от 18 декабря 2009 г. № 101/67-оз)	Отклонение
НДСФЛ	15 181	14 297	-884	13 864	-433	14 138	273

Составлена по данным закона Иркутской области об областном бюджете на 2009 г.

Таким образом, более детальный анализ планируемого и фактического поступления НДСФЛ в областной бюджет позволяет нам сделать вывод об удовлетворительном качестве планирования налога в области и необходимости выработки единой методики планирования налога.

В настоящее время на уровне Правительства Иркутской области методика планирования НДСФЛ не утверждена, и прогноз осуществляется, в основном методом экспертных оценок.

Следует отметить, что, например, в таких субъектах Российской Федерации, как Республика Башкортостан, Ленинградская область, Свердловская область данные методики утверждены соответствующими нормативными актами.

В настоящее время в основной части (кроме акцизов) прогнозирование налоговых доходов на очередной финансовый год и плановый период осуществляется министерством финансов Иркутской области на основе ожидаемого поступления налоговых доходов в консолидированный бюджет Иркутской области, определенного с учетом динамики поступления доходов в предыдущие два года с исключением из динамики разовых поступлений, с корректировкой на индексы (показатели социально-экономического развития Российской Федерации и Иркутской области), отражающие изменение налоговой базы по каждому налогу.

Формирование основных параметров консолидированного бюджета Иркутской области и областного бюджета на соответс-

твующий год осуществляется в соответствии с требованиями действующего бюджетного и налогового законодательства с учетом планируемых изменений, исходя из ожидаемых параметров исполнения бюджета на текущий год, основных параметров прогноза социально-экономического развития Иркутской области на очередной финансовый год и плановый период.

Так, прогноз доходов консолидированного бюджета области и областного бюджета на 2009 г. осуществлен на основании инерционного варианта прогноза социально-экономического развития области на 2009 г.

Расчет НДФЛ произведен по рекомендации Министерства финансов Российской Федерации исходя из прогнозируемого на 2009 г. сводного индекса потребительских цен с учетом положений Федерального закона от 22 июля 2008 г. № 121-ФЗ «О внесении изменений в ст. 218 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» (далее — Закон № 121-ФЗ) и от 28 апреля 2009 г. № 67-ФЗ «О внесении изменения в ст. 217 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» (далее — Закон № 67-ФЗ).

На формирование прогноза по НДФЛ на 2009 г. негативно повлияли следующие изменения в налоговом законодательстве Российской Федерации:

1. Законом № 121-ФЗ с 1 января 2009 г.:

- увеличен с 20 тыс. р. до 40 тыс. р. предельный размер дохода, при котором налогоплательщики имеют право на получение стандартного вычета в размере 400 р. за каждый месяц налогового периода;

- увеличен с 600 р. до 1 тыс. р. на каждого ребенка стандартный налоговый вычет налогоплательщикам, на содержании которых находится ребенок (дети). При этом сумма дохода, начисленная нарастающим итогом с начала налогового периода, при котором налогоплательщики вправе воспользоваться данным налоговым вычетом, увеличивается с 40 тыс. р. до 280 тыс. р.

В результате принятия данного Федерального закона Российской Федерации по расчетам администратора доходов бюджета области — Управления Федеральной налоговой службы по Иркутской области доходы консолидированного бюджета Иркутской области в 2009 г. снизились на 860 млн р.

2. Согласно Закону № 67-ФЗ подлежит освобождению от налогообложения компенсация части родительской платы за содержание ребенка в государственных и муниципальных образовательных учреждениях, реализующих основную общеобра-

зовательную программу дошкольного образования. Реализация данного Федерального закона Российской Федерации привела к недопоступлению 33 млн р. по НДФЛ в консолидированный бюджет Иркутской области.

Следует отметить, что на прогноз поступления НДФЛ в областной бюджет в 2009 г. оказало влияние и изменение с 2009 г. единых нормативов отчислений в местные бюджеты от НДФЛ в соответствии с Законом Иркутской области от 23 июля 2008 г. № 56-оз «О межбюджетных трансфертах и нормативах отчислений доходов в местные бюджеты». Прогноз дополнительных поступлений в областной бюджет по НДФЛ составил 1 265 млн р., фактически дополнительно в бюджет области поступило на 46 млн р. меньше.

Сумма налога на 2009 г. определена по консолидированному бюджету как 105% к ожидаемым поступлениям 2008 г. и составила 25 302 млн р. (в том числе в областной бюджет — 15 181 млн р.). Фактическое поступление НДФЛ в консолидированный бюджет Иркутской области в 2009 г. составило 24 384 млн р., недовыполнение по первоначальному прогнозу — 918 млн р.

В последующем прогноз по НДФЛ в областной бюджет уточнялся в 2009 г. 3 раза (табл. 5, 6).

Прогноз доходов консолидированного бюджета области и областного бюджета на 2010 г. осуществлен на основании консервативного варианта прогноза социально-экономического развития области на 2010 г.

Бюджет на 2010 г. формировался в июле–августе 2009 г. Оценка ожидаемого исполнения НДФЛ в 2009 г. по факту 7 месяцев была запланирована в сумме 23 078 млн р., что на 1 489 млн р. или 6,06% ниже факта 2008 г. Расчет ожидаемого поступления НДФЛ в 2009 г. произведен по динамике поступления данного налога в 2008–2009 гг. в разрезе муниципальных районов и городских округов по видам налога.

Расчет ожидаемого поступления в августе–ноябре 2009 г. произведен по удельному весу каждого месяца в факте 2008 г., а в расчет поступлений за декабрь не приняты такие выплаты, как премии, вознаграждения по итогам работы за год в связи со сложившейся макроэкономической ситуацией в Российской Федерации.

Следует отметить, что Правительством Иркутской области было принято решение о том, что прогнозное поступление НДФЛ на 2010 г. принять на уровне ожидаемого поступления в 2009 г. и именно

расчет ожидаемой оценки поступления налога в 2009 г. по факту 7 месяцев 2009 г. был положен в основу прогноза на 2010 г.

В настоящее время, зная фактическое исполнение по НДС в 2009 г., уже можно сказать, что прогноз поступления налога на 2010 г. занижен и требует уточнения.

Однако насколько позволяет судить налоговая статистика первой половины 2009 г., положение реального сектора остается сложным. Налоги как определенный показатель потенциала развития производства говорят, по меньшей мере, о высоких темпах падения доходов работников реального сектора: объемы производства упали на 10-40%, тогда как доходы — не более чем на 10% (или даже выросли), что при возможном затяжном характере кризиса неизбежно приведет к «смягчению диспропорции», т.е. к снижению доходов занятых в производстве людей, и, соответственно, потребует дополнительных бюджетных расходов на социальную сферу и снижению налоговых поступлений по НДС [1, с. 47].

Анализ поступления НДС в консолидированный бюджет Иркутской области определил значимую роль налога в формировании доходов бюджетов Иркутской области. Однако действующие подходы к планированию не всегда приводят к достоверному обоснованию доходов консолидированного бюджета Иркутской области, что обусловлено, в том числе, отсутствием единой методики планирования налога на основе анализа и оценки факторов внешней среды с помощью адекватных уровню неопределенности развития экономики методов в условиях ограниченных информационных ресурсов. Внедрение единой методики должно повысить качество процесса планирования поступлений НДС в бюджеты Иркутской области, что позволит органам власти сконцентрировать внимание на имеющихся резервах повышения доходов по налогу и осуществлять соответствующую работу в данном направлении с целью повышения уровня самостоятельности бюджетов.

Список использованной литературы

1. Горский И.В. Налоговая составляющая бюджета в условиях экономического кризиса / И.В. Горский, Т.Г. Лебединская // Финансы. 2009. № 10.
2. Дышекова А.С. Федеральные налоги как источники формирования доходной базы бюджетов субъектов Российской Федерации / А.С. Дышекова // Налоги. 2006. № 1.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ВАРИАНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Привлечение внебюджетных инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры — одна из задач, решаемых в рамках реализации антикризисных мер. Поэтому к приоритетным отнесены проекты, в которых государственное финансирование сопровождается наибольшим участием частного капитала.

Как правило, финансирование транспортной инфраструктуры (и тем более капиталовложений) не может осуществляться полностью за счет поступлений от взимания платы за пользование транспортом. Кроме того, в различных транспортных сетях доля расходов, покрываемая за счет этих поступлений, может быть неодинаковой. То же самое в равной степени касается характера расходов, которые должны осуществлять предприятия транспортной инфраструктуры. Эти расходы зависят, в частности, от того, является ли инфраструктура собственностью эксплуатирующей организации, от режима амортизации, распределения издержек, связанных с финансированием, от того, взимается ли плата за пользование такими объектами. В связи с вышесказанным, различными бывают как потребности в дополнительном финансировании, так и формы финансирования.

Необходимость получения финансовой поддержки с целью компенсации разницы между поступлениями от взимания платы за пользование транспортом и эксплуатационными издержками не означает, однако, что транспортное предприятие работает неэффективно и не является жизнеспособным. Это только свидетельствует о том, что тарифы и уровень обслуживания устанавливаются в соответствии с определенными политическими целями. Правительственные органы, местные властные структуры и прочие участники процесса (в том числе частный сектор) финансируют транспортную систему в силу целого ряда причин экономического, социального и экологического характера.

Кроме прямого финансирования существуют также альтернативные формы финансирования, которые могут подразделяться в соответствии с тремя принципами:

– плата, поступающая от тех, кто загрязняет окружающую среду: компенсации за издержки, понесенные обществом, которые могут быть направлены на финансирование альтернативных видов транспорта, вызывающих меньшее загрязнение. В качестве приме-

ра можно привести существующий в Германии налог на продукты нефтепереработки, который направляется на финансирование общественного транспорта, экологические налоги на использование и владение личным автомобилем, а также взимание платы за стоянку (в тех случаях, когда получаемые средства идут на финансирование транспортной системы);

- плата, поступающая от тех, кто извлекает выгоду: те, кому нужен данный вид обслуживания, должны платить за это. Например, предприниматели и коммерсанты получают выгоду от услуг транспортной системы, поскольку предпринимателям обеспечивается доступ к более широкому рынку рабочей силы, а коммерсанты увеличивают количество своих клиентов. Во Франции существует закон о выплатах в пользу транспортной системы, согласно которому предприниматели, имеющие более девяти работников, обязаны вносить свой вклад в расходы, связанные с транспортной системой.

- плата, поступающая от налогоплательщиков: для этого используется национальная или местная схема налогообложения, в которую делают вклад все налогоплательщики, независимо от того, пользуются ли они транспортной инфраструктурой. Обычно эти поступления представляют собой основной источник внешнего финансирования.

Каждый из трех вышеописанных механизмов располагает целым рядом различных источников финансирования. Помимо поступлений платы от пользователей, общественный транспорт чаще всего финансируется из государственных источников. В финансировании общественного транспорта принимают участие центральные, региональные и местные власти. В каждой стране существует собственная система финансирования.

Финансирование транспортной инфраструктуры осуществляется с помощью различных механизмов. В определенных условиях для получения доли прибыли, заработанной другими структурами, необходимо прибегать к фискальным мерам (например, существующий во Франции закон о выплатах в пользу транспортной инфраструктуры).

Перекрестные субсидии в финансировании транспортной инфраструктуры в настоящее время используются в редких случаях (например, в Германии). Эти субсидии принимают форму внутренних трансфертов и поступают из прибыли, получаемой за предоставление других видов услуг (поставки электроэнергии, газа и водоснабжение). Подобные схемы финансирования могут быть задействованы в тех случаях, когда услуги транспортной инфра-

структуры и прочие вышеперечисленные услуги предоставляют-ся одним и тем же государственным муниципальным предприя-тием (Stadtwerke). Перекрестное финансирование существует также внутри самих транспортных сетей. Дополнительные доходы и перекрестное финансирование играют важнейшую роль в разви-тии сетей транспортной инфраструктуры, что в равной степени касается обеспечения функционирования целого ряда отраслей промышленного производства. В дальнейшем предприятия обще-ственного транспорта должны сохранить возможность использо-вать эту практику финансирования.

Предприятия транспортной инфраструктуры должны также получить возможность заниматься такими прибыльными вида-ми деятельности, как операции с недвижимостью и размещение рекламы.

Частный сектор обычно принимает участие в финансировании транспорта только в тех случаях, когда он получает при этом свою выгоду, например, при оказании спонсорской поддержки отде-льным предприятиям или видам услуг, а также при организации продолжения транспортной инфраструктуры, идущей к месту расположения предприятия.

В целом ряде стран признанной формой разделения коммерчес-ких рисков, связанных с транспортом, является партнерство госу-дарственного и частного сектора, в рамках которого предусматри-вается разделение инвестиционных и (или) эксплуатационных рисков между госструктурами и частным сектором. Однако в рамках таких соглашений появляется необходимость выделения средств на обслу-живание задолженности частного сектора. Как правило, это проис-ходит с помощью ежегодных выплат, сумма которых рассчитывает-ся на основе стоимости капиталовложений частного предприятия и оценки рисков. Такие контракты могут быть рентабельными толь-ко в тех случаях, когда дополнительные расходы частного сектора компенсируются, например, за счет экономии на стоимости строи-тельства, а также путем повышения производительности.

В принципе, предприятия транспортной инфраструктуры должны стремиться иметь такие источники доходов, которые не подвержены сильным колебаниям, связанным, в частности, с по-литическими изменениями или с формированием национальных бюджетов (например, введение определенных налогов).

Итоги работы транспортной отрасли РФ в первом полугодии 2009 г. показали, что кризисные явления на разных видах транс-порта проявляются неодинаково. В целом объем коммерческих

перевозок грузов в этот период снизился к уровню прошлого года на 21,4% и составил 1,8 млрд т (табл.).

Снижение объемов перевозок на транспорте РФ в 2009 г.

Вид транспорта	Перевезено, млн т	В % к прошлому году
Железнодорожный	520,9	23,1
Автомобильный	856,5	19,3
Воздушный	0,3	24,9
Морской	17,3	0,9
Внутренний водный	32,1	35,9

Коммерческий грузооборот в этот период сократился на 20,1%. Наблюдается положительная тенденция роста объема перевалки грузов в морских портах. Прирост в I полугодии 2009 г. составил 5,9%, что связано с увеличением объемов экспорта нефтеналивных грузов, рост по которым составил 13,0%. Объем перевозок пассажиров транспортом общего пользования в I полугодии 2009 г. сократился на 6,2%, а пассажирооборот упал на 10,6%.

Не менее серьезный удар кризис нанес по сфере развития транспортной инфраструктуры и, соответственно, по планам реализации инфраструктурных проектов.

Выступая в конце июня на V ежегодном форуме предприятий реального сектора экономики, министр транспорта РФ Игорь Левитин выделил четыре группы проектов, которые должны получить преимущества.

Первая группа — это транспортные проекты, которые направлены в основном на повышение качества жизни в депрессивных регионах.

Вторая группа — проекты, реализация которых обеспечит более свободную связь национальных и зарубежных рынков, улучшит условия для транзитных перевозок, ликвидирует существующие барьеры на границах.

Третья группа — проекты, реализация которых связана с созданием максимального числа дополнительных рабочих мест.

Четвертая группа — проекты, в которых государственное финансирование сопровождается наибольшим участием частного капитала, которое подтверждено потенциальными негосударственными инвесторами уже в условиях кризиса.

Отдельная (пятая) группа — проекты международной значимости. В первую очередь, это строительство объектов транспортной инфраструктуры Олимпиады 2014 г.

Подробнее остановимся на четвертой группе проектов. Напомним, что в рамках реализации антикризисных мер усилия Мин-

транса, в частности, запланировано сконцентрировать на привлечении внебюджетных инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры. Это не удивительно, учитывая обострившуюся проблему с финансированием.

Говоря о недоступности банковских кредитов, И. Левитин отметил, что российские банки существенно сократили объем кредитования транспортных организаций и изменили подход к определению коэффициентов риска. Но даже при положительном решении предлагаемые банками процентные ставки по кредитам (до 30% годовых) приводят фактически к нецелесообразности банковского финансирования крупных инфраструктурных проектов. Тем более что 92% из общего объема предоставляемых кредитов приходится на краткосрочные, сроком до одного года.

В этих условиях акцент делается на реализацию инфраструктурных проектов на условиях государственно-частного партнерства (ГЧП). В прошлом году 5 проектов в сфере железнодорожного транспорта и 5 проектов в сфере дорожного хозяйства получили поддержку из Инвестиционного фонда РФ в размере 18,5 млрд р. Все они реализуются на базе ГЧП.

Что касается нормативной базы ГЧП в сфере транспорта, то, по мнению начальника правового управления Федеральной службы по надзору в сфере транспорта Александры Новиковой, она еще несовершенна. А заместитель председателя Госдумы Валерий Язев считает, что ГЧП в разных отраслях транспорта — морском, железнодорожном, авто- и авиа-, трубопроводном — настолько различается, что законодатели обязаны предусмотреть эти нюансы при составлении типовой нормативной документации. ГЧП, по мнению ряда парламентариев и чиновников, сможет стать эффективным антикризисным инструментом. Но только если государство объединит ресурсы с частными инвесторами (или концессионерами) и примет на себя значительную часть рисков.

Важнейшей задачей регулирующих органов и транспортных предприятий должно быть максимально рентабельное использование внешнего финансирования. Механизмы выплаты и получения финансовой помощи должны быть четкими и прозрачными.

Список используемой литературы

1. Государственно-частное партнерство // Логинфо. 2007. № 9.
2. Почему инвесторы опасаются ГЧП? // РЖД-Партнер. 2009. № 7 (155).
3. URL: <http://www.mintrans.ru/pressa>.

ВЛИЯНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ЭКОНОМИКУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Богатый инвестиционный опыт развитых стран свидетельствует о том, что их экономическое процветание во многом предопределено крупномасштабными и эффективными вложениями в реальный сектор. При этом наиболее приоритетными являлись капиталовложения в неспекулятивные (производительные) сферы деятельности, ориентированные преимущественно на получение экономического эффекта в долгосрочной перспективе. Это, безусловно, требовало стратегической мобилизации всех потенциально возможных инвестиционных ресурсов, включая иностранные инвестиции.

Вместе с тем опыт этих стран показывает, что необходимость привлечения зарубежных инвестиционных ресурсов обуславливается не только финансовыми аспектами проблемы технологического обновления основных производственных фондов.

Иностранный капитал несет в себе также и значительный потенциал экономических выгод в виде роста занятости населения, более высокой заработной платы и повышения производительности труда. Со стратегических позиций использование иностранных капиталовложений — один из наиболее эффективных способов интеграции национальной экономики в мировое хозяйство.

Кроме того, иностранные инвестиции выступают в качестве источника модернизации и развития экономики как на национальном, так и на региональном уровне. В связи с этим вопрос о территориальном размещении иностранных инвестиций во многом предопределяет качество и устойчивость регионального развития страны [1].

Россия обладает высоким потенциалом развития, что открывает ей значительные перспективы по участию на мировом рынке ПИИ. Широкомасштабное привлечение ПИИ, научно-технических знаний и ноу-хау, организационного опыта позволит быстрее компенсировать недостаток внутренних источников частного инвестиционного капитала, преодолеть отставание России в ряде ключевых секторов хозяйства и кардинально трансформировать их, а также создать качественно новые отрасли и производства, основанные на высоких технологиях.

В этой связи актуализируется задача разработки политики привлечения прямых иностранных инвестиций, адекватной долгосрочной стратегии государства, а именно — переходу российской экономики с сырьевых на инновационные рельсы.

Несмотря на то, что с 2000 г. наблюдается устойчивый приток прямых иностранных инвестиций в Россию, ни достигнутые масштабы ПИИ, ни их отраслевое и территориальное распределение пока не обеспечивают условий для кардинальной структурной перестройки отечественной экономики, обновления основных фондов и технологической базы.

При некотором росте ПИИ в обрабатывающую промышленность, наибольшая их концентрация по-прежнему фиксируется в добывающих отраслях. Территориальная структура инвестиций также отличается крайней неравномерностью. Инвестиционные средства концентрируются, в основном, в десяти субъектах РФ — крупных мегаполисах и регионах, богатых природными ресурсами.

Одна из причин подобного положения связана с тем, что осуществляемые до настоящего времени правительством меры, которые можно отнести к инвестиционной политике, были направлены, главным образом, на увеличение объема инвестиций в целом и не увязывались с заявляемыми приоритетами промышленной политики. В системе предоставления государственных льгот иностранным инвесторам не просматривалась стратегическая ориентация.

ПИИ могут сыграть позитивную роль в переходе России к инновационной экономике только в случае глубокой проработки концептуальных подходов к их регулированию, постановки четких приоритетов проводимой в этой сфере политики. Создаваемые для ее реализации механизмы должны органично вписываться в промышленную, региональную и научно-техническую стратегию страны.

Многогранный характер современных мирохозяйственных процессов предполагает и комплексность политики регулирования ПИИ. Усиление экономической взаимозависимости, возникновение глобальных производственно-финансовых сетей, в рамках которых происходит мощное и быстрое перемещение капитала и иных ресурсов, существенно ограничивают арсенал средств государственного воздействия на потоки инвестиций. В то же время отказ от контроля над ними неизбежно приводит к ущемлению национальных экономических интересов, к утрате перспектив

отойти от периферийной роли в мировом хозяйстве и глобальной системе в целом.

Иностранные вложения способствуют возникновению положительных эффектов в странах-реципиентах, так как:

- ПИИ способствуют обновлению физического капитала посредством передачи современных технологий, а также ведут к созданию новых рабочих мест. В результате создаются предпосылки для увеличения внутреннего спроса и, опосредованно, для экономического роста в целом;

- ПИИ ведут к обострению конкуренции на внутренних рынках стран реципиентов. Трансферт новейших технологий и международных инноваций позволяет фирмам, получающим ПИИ, получить конкурентные преимущества перед прочими отечественными фирмами. Обострение конкуренции создает новые стимулы для поиска возможностей повышения эффективности производства;

- трансферт новейших технологий в ходе вложения ПИИ создает предпосылки для повышения производительности труда в соответствующих фирмах;

- ПИИ оказывают позитивное воздействие не только на экономику фирм, в которые они направляются, но и на другие предприятия стран-реципиентов, обусловленное так называемыми *передаточными эффектами* (*эффекты spill-over*). Последние проявляются в том, что обострение конкуренции на внутреннем рынке стран-реципиентов создает стимулы к повышению эффективности производства всех участников рынка. Уход с рынка неконкурентоспособных фирм ведет к перераспределению ресурсов в пользу наиболее эффективно работающих предприятий.

Передаточные эффекты проявляются и в процессе обучения персонала. Одновременно с осуществлением ПИИ западные фирмы предлагают образовательные программы для будущих руководителей и сотрудников своих представительств. Сотрудники последних имеют возможность перенимать производственный и управленческий опыт зарубежных коллег. В дальнейшем, в случае перехода в другие фирмы (в том числе и без участия иностранного капитала) или открывая свои предприятия, они могут использовать полученные знания.

Наконец, «передаточные эффекты» проявляются и в тех случаях, когда в результате осуществления ПИИ возникает дополнительный спрос на промежуточные продукты (сырье, материалы, комплектующие и т.д.), поставляемые отечественными предпри-

иятиями без участия иностранного капитала, получающими новый импульс к развитию.

ПИИ (в силу их незначительных объемов) не оказывают существенного влияния на развитие российской экономики, не позволяют решить проблемы повышения ее международной конкурентоспособности и модернизации производственных мощностей. Основная причина данного феномена состоит в наличии комплекса факторов риска, которые должны учитывать иностранные инвесторы при принятии решений об осуществлении ПИИ в российскую экономику. К ним относятся:

- территориально-климатические особенности России;
- недостатки российского законодательства в инвестиционной сфере;
- особенности экономической ситуации в стране, переживающей трансформационную стадию.

Территориально-климатические особенности России связаны, в первую очередь, с ее гигантскими размерами, а также низкой плотностью населения во многих регионах. В этих условиях иностранные инвесторы должны считаться с фактом наличия удаленных друг от друга рынков сбыта и высокими транспортными расходами.

Недостатки российского законодательства в инвестиционной сфере затрагивают содержание правовых норм, несогласованность правовых актов на федеральном и региональном уровнях, а также слабость судебной системы, зачастую неспособной последовательно защищать интересы иностранных инвесторов.

Ряд факторов риска для иностранных фирм связаны с наличием определенных негативных тенденций, обусловленных спецификой трансформационной стадии (переход от плановой хозяйственной системы к рыночной). К таким факторам относятся финансовая нестабильность, бытовые и производственные риски, нехватка высококвалифицированного персонала, трудности во взаимоотношениях с административными органами, высокий уровень коррупции.

Перечисленные факторы риска предопределяют глобализационный дефицит российской экономики в данной сфере. Возможности его преодоления связаны с проведением комплекса мероприятий, направленных на повышение инвестиционной привлекательности российской экономики для иностранных инвесторов. Рост объемов ПИИ мог бы привести к более существенным позитивным эффектам.

Иностранные инвестиции являются полезными для экономики страны только в том случае, если они создают долгосрочные основы экономического роста. Однако нужно учитывать, что экономический рост предполагает увеличение валового внутреннего продукта страны, который представляет собой добавленную населением страны стоимость.

Поэтому привлекательными для экономики будут только те инвестиции, которые позволяют создавать продукты с высокой добавленной стоимостью. Инвестиции, направленные на создание продуктов с низкой добавленной стоимостью, следует отсеивать [2].

Поэтому, для того, чтобы ПИИ оказывали положительное влияние на рост российской экономики, необходим комплексный подход к политике привлечения инвестиций, основанный на стратегии привлечения инвестиций, создающих высокую добавленную стоимость.

В этом случае рост принимает черты, свойственные постиндустриальной экономике, и проявляется не в количественных показателях — тоннах добытой нефти и выплавленной стали, а в развитии науки, образования, здравоохранения, сферы услуг, улучшении условий жизни людей, оздоровлении экологии, быстром распространении современных технологий.

Список использованной литературы

1. Валиуллин Х.Х. Неоднородность инвестиционного пространства России: региональный аспект / Х.Х. Валиуллин, Э.Р. Шакирова // Проблемы прогнозирования. 2004. № 1.
2. Кашкарева Е.А. Противоречивое влияние прямых иностранных инвестиций на экономику России / Е.А. Кашкарева // Вестник КрасГу. 2008. № 5. С. 31–33.
3. Производственные мощности российской промышленности в контексте задач экономического роста / А. Водянов [и др.] // Российский экономический журнал. 2006. № 2. С. 3–22.

М.В. Федорова
аспирант кафедры статистики и экономического анализа
БГУЭП, г. Иркутск

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Образование всегда рассматривалось как инвестиции в будущее, как для отдельных лиц, так и для экономики страны и для общества в целом. Поэтому высшее образование является важнейшим социальным институтом, функционирующим с целью удовлетворения общественных потребностей, и потому живо реагирующим на все общественные изменения и процессы. Рост международной открытости национальных культур, основные мировые тенденции развития человеческой цивилизации своеобразно преломляются в системе образования.

Среди факторов, оказывающих наибольшее влияние на сферу высшего образования, следует отметить постоянно возрастающие по объему и все более разносторонние по содержанию мирохозяйственные связи. Они формируют потребность в универсальных кадрах специалистов, получающих профессиональную подготовку в национальных университетах. Это приводит к тому, что содержание национальных систем высшего образования стремится к «мировым стандартам», вырабатываемым мировой наукой и техникой.

Глобализация, которая, несмотря на различия в ее оценках, представляет собой объективную реальность, требует от национальных систем высшего образования новой целевой ориентации, учитывающей потребности в международной солидарности.

Несомненно, значительное влияние на сферу высшего образования оказывают новые современные технологии, с их мощной инфраструктурой, делающей доступным для информации практически каждый уголок земного шара, обеспечивают трансляцию знаний, обучение из ведущих мировых образовательных центров.

Происходящее почти во всех странах расширение демократии и усиление правового государства повышают роль образования в социальном воспитании населения.

Формирование новых социокультурных ценностей, таких как цивилизованный свободный рынок и гуманизация общественных отношений, меняют структуру высшего образования, расширяя подготовку специалистов различных сфер.

Кроме того, сфера высшего образования находится и под влиянием продолжающегося в течение нескольких последних лет

глобального экономического кризиса, что влечет за собой необходимость регулирования данной сферы в целях преодоления сложностей, связанных с возникающими в кризис проблемами в экономике и обществе. Для достижения этой цели прежде всего необходимо проанализировать развитие и современное состояние сферы образования.

Несмотря на то, что не все страны находятся в одинаковом положении, под влиянием вышеуказанных факторов в высшем образовании вырисовывается определенное число тенденций. Важнейшие из них освещены в обзорах «Сопоставление статистики образования в мире», подготовленном Институтом статистики ЮНЕСКО в 2009 г. [4, р. 10], а также «Высшее образование для общества знаний», подготовленном Организацией экономического сотрудничества и развития в 2008 г. [6, р. 8]. В данных обзорах анализируются тенденции, касающиеся количества населения, получающего высшее образование, структуры студентов, основных направлений, в которых осуществляется подготовка специалистов, а также финансирования сферы высшего образования.

Главной тенденцией, наблюдающейся в сфере высшего образования в последнее десятилетие, является неуклонный рост количества студентов высшего образования. За период с 1970 по 2007 гг. число студентов выросло в 5 раз, с 28,6 млн чел. до 152,5 млн чел., среднегодовой прирост составил 4,6%; в среднем число студентов удваивалось каждые 15 лет. Однако более детальный анализ позволяет выявить особенно интенсивный рост начиная с 2000 г., и уже в 2007 г. число студентов достигло 152,5 млн человек (по сравнению с 100,8 млн человек в 2000 г.) [4, р. 9]. Таким образом, за 8 лет прирост числа студентов составил 51,3%, при среднегодовом темпе роста 6,1%.

Однако следует отметить, что по отдельным странам картина может значительно отличаться от общих тенденций. Главным образом, высокие темпы роста числа студентов в мире связаны с увеличением численности студентов в странах Азии и Африки, где начиная с 2000 г. среднегодовые темпы прироста составляли 10% [4, р. 10], а общее число студентов увеличилось в 20 и 12 раз соответственно. В странах Латинской Америки и Карибского бассейна, Южной и Западной Азии эти показатели составили 6,8% и 5,2% и 10 и 6 раз соответственно.

Самые низкие темпы роста числа студентов наблюдались в странах Северной Америки и Западной Европы, что обусловлено стабильно высокой долей населения, которое получает высшее

образование, а также снижающейся рождаемостью с 1970-х гг. Сейчас количество студентов в регионе в 1,6 раз больше уровня 1970 г. [4, р. 11].

Показательным является также период, за который число студентов в регионе удваивается. Так, в соответствии со средними темпами роста, сложившимися с 1970 г., количество студентов удваивается каждые 27 лет в Северной Америке и Западной Европе, 10 лет в Западной Азии, Латинской Америке и странах Карибского бассейна, 9,3 года в Арабских странах и 8,4 года в Африке. В Южной и Западной Азии этот процесс занял 13,6 лет.

Наряду с общим увеличением численности студентов наблюдается неуклонный рост уровня набора студентов. В целом по миру за период 1970-2007 гг. данный показатель вырос с 9% до 26%, при этом наибольшие темпы роста наблюдались с 2000 г. [4, р. 14]. Региональные различия наглядно представлены на рис. 1.

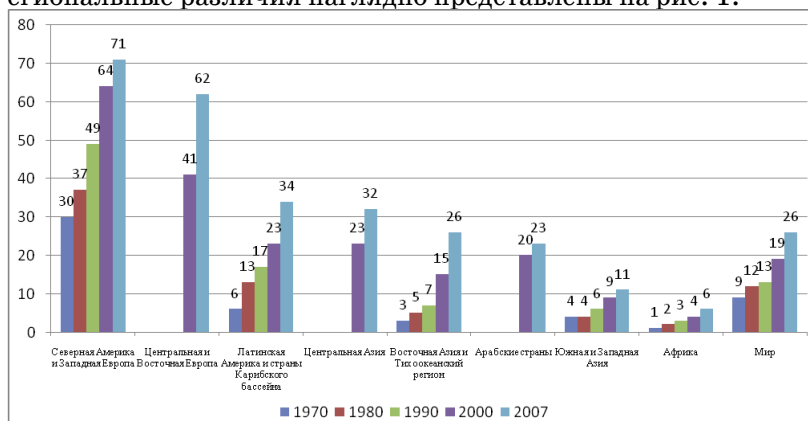


Рис. 1. Общий уровень набора студентов, % к численности соответствующей возрастной группы [4, р. 14]

Кроме увеличения общей численности студентов, сложилась определенная тенденция, касающаяся географического распределения студентов. Если в 1970 г. каждый второй студент в мире обучался в Северной Америке и Западной Европе, то сейчас в этом регионе обучается лишь каждый четвертый, что означает, что доля данного региона в общей численности студентов в мире сократилась в 2 раза, с 48 до 23%, за период 1970–2007 гг. [4, р. 13]. В то же время, в 2 раза возросла доля стран Восточной Азии, в 2007 г. превышающая 30% (в сравнении с 14% в 1970 г.). Фактически увеличились доли всех регионов, кроме Северной Америки и Западной Европы, в част-

ности, доля стран Латинской Америки и Карибского бассейна за тот же период удвоилась (с 6 до 12%). Сравнение распределения студентов по регионам мира в 1970 и 2007 гг. представлено на рис. 2.

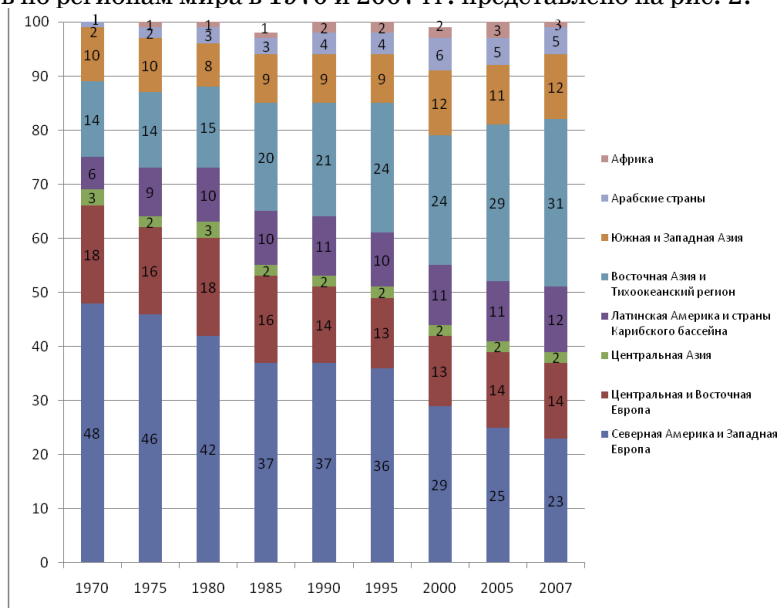


Рис. 2. Динамика распределения студентов по регионам, % [4, р. 12]

Еще одной достопримечательной тенденцией, влияющей на состав студенческих групп в высшем образовании, был рост числа студенток. Второй заметной особенностью является растущее число более старших студентов, что приводит к повышению среднего возраста студентов.

Изменения в мировом распределении числа студентов также очевидны при группировке стран по уровню национального дохода. В настоящее время в странах с низким и средним уровнем дохода численность студентов, получающих высшее образование, больше, чем в странах с высоким уровнем дохода. Обратная ситуация наблюдалась три десятилетия назад, когда на долю стран с высоким уровнем дохода приходилось 57% студентов. В целом, в странах с высоким уровнем дохода более высокая доля населения имеет законченное высшее образование, хотя определенные различия все же существуют.

Другой важной тенденцией, развивающейся особенно динамично со второй половины XX в., является диверсификация вы-

сшего образования по институциональным формам, уровням и содержанию. Рост высшего образования сопровождается ростом разнообразия вузов. Появились новые виды институтов, увеличилось число образовательных предложений в институтах, выросло число частных вузов и появились новые способы получения высшего образования.

Международная стандартная классификация образования (МСКО) предлагает классификацию образовательных программ и образовательной деятельности и выделяет шесть уровней образования с внутренней разбивкой каждого уровня по программам (общие, профессиональные и т.п.), по уровню подготовки выпускников (что теоретически могут делать выпускники той или иной программы или подготовки) [2]. Так, МСКО выделяет первый этап высшего образования, не ведущий непосредственно к получению более высокой квалификации, необходимой для научно-исследовательской работы, и второй этап, ведущий к получению более высокой квалификации, требуемой для проведения научно-исследовательской работы). В частности, в настоящее время существуют различные программы получения высшего образования: в некоторых странах, включая Россию, сохраняется обучение по программам специалитета, тогда как во многих странах Западной Европы, Северной Америки и других получение высшего образования происходит в два этапа — бакалавриат и магистратура.

Стремительное расширение доступа населения к высшему образованию влияет как на отдельных людей, так и на общество в целом. На индивидуальном уровне получение высшего образования предоставляет доступ ко многим видам рабочих мест, которые недоступны без образования, а также к новым знаниям и навыкам, приобретаемым в процессе получения образования. Что касается влияния на общество, высшее образование способствует развитию человеческого капитала, необходимого для сбалансированного развития рынка труда и нормального функционирования экономики. Более того, увеличение количества выпускников инженерных и научных специальностей означает увеличение кадров, необходимых для инновационного развития и роста экономик, основанных на знаниях [5, р. 3].

Следует также обратить внимание на те сферы деятельности, которые выбирают выпускники школ для дальнейшего обучения. Согласно информации, предоставленной 80 странами ЮНЕСКО, наиболее популярными сферами обучения студентов являются социальные науки, бизнес и юридические науки. Второй наибо-

лее распространенной сферой является образование (преимущественно в странах с низким уровнем участия населения в высшем образовании), на третьем месте по числу студентов — инженерные науки, производство и строительство. Менее распространенными являются отрасли научных дисциплин, здравоохранения и сельского хозяйства [4, р. 31].

Еще одной, динамично набирающей силу, является тенденция интернационализации высшего образования, основанная на универсальном характере знаний, на мобилизации коллективных усилий международного научного сообщества. Это проявляется как в возрастающей мобильности студентов, так и в повышении роли международного сотрудничества в деятельности национальных образовательных заведений и организаций, появлении наднациональных организаций, программ и фондов.

В 2007 г. более 2,8 млн студентов учились за рубежом, т.е. в странах, в которых они постоянно не проживают. С 2000 г. число таких студентов в целом возросло на 53%, при ежегодном приросте в 5,5%. Большая часть студентов едет учиться за рубеж из Китая (421,1 тыс. чел.), Индии (153,3 тыс. чел.), Кореи (105,3 тыс. чел.), Германии (77,5 тыс. чел.), Японии (54,5 тыс. чел.), Франции (54 тыс. чел.), США (50,3 тыс. чел.), Малайзии (46,5 тыс. чел.), Канады (43,9 тыс. чел.) и России (42,9 тыс. чел.). На эти 10 стран приходится 37,5% всех иностранных студентов в мире [4, р. 36]. Среди принимающих стран крупнейшими являются США, Великобритания, Франция, Австралия, Германия, Япония, Канада, ЮАР, Россия и Италия; в сумме на них приходится 71% иностранных студентов [4, р. 37].

В то же время, при значительном росте абсолютных показателей, доля иностранных студентов в общей численности студентов оставалась практически неизменной за период 2000–2007 гг. (1,9 и 1,8% соответственно). Таким образом, международная мобильность студентов растет вслед за увеличивающимся количеством студентов.

Говоря о тенденциях международного сотрудничества в сфере образования, следует отметить растущую популярность транснационального образования. Студенты получают образование не в стране, где находится университет, а в его филиале за рубежом. Хотя это явление стало достаточно привычным в образовательном пространстве, масштабы его распространения в современном мире приобретают подлинно глобальный характер.

С сентября 2006 г. количество филиалов кампусов зарубежных университетов в мире увеличилось на 43% и достигло уже

162; тем временем все больше стран вовлекается в этот процесс. Доминируют по-прежнему американские учебные заведения и по количеству открытых филиалов и по темпам их роста за последние три года. Семьдесят восемь филиалов, т.е. 48% всех действующих филиалов зарубежных кампусов были созданы университетами США. За США следует Австралия (14 филиалов), Великобритания (13 филиалов), Франция и Индия (11 филиалов у каждой страны). Среди принимающих стран, в которых открываются филиалы, бесспорным лидером являются Объединенные Арабские Эмираты. В этой стране размещены 40 филиалов зарубежных вузов; т.е. одна четвертая часть всех существующих в мире подобных учебных заведений [1].

Среди причин, определяющих стремительное развитие этого сектора образования, специалисты Центра исследований и инноваций в области высшего образования Организации экономического сотрудничества и развития называют взаимопонимание, миграцию квалифицированных работников, получение дохода и наращивание потенциала [3].

Взаимопонимание определяет академические, культурные, социальные и политические основы интернационализации образования и не рассматривает образование как часть четко сформулированной экономической политики. В соответствии с данной концепцией политика интернационализации высшего образования основана на усилении связей между странами через создание сети политической и деловой элиты. Например, ряд испанских университетов, особенно католические учебные заведения, открывают свои транснациональные программы в развивающихся странах Латинской Америки, чтобы укрепить там влияние Испании.

Задачей интернационализации стало также привлечение иностранных студентов, для которых предоставляют условия для работы в стране после окончания университета и внесения их вклада в экономику знаний. Примером страны, в которой широко используется концепция квалифицированных мигрантов, стала Германия. Такой подход нацелен прежде всего на обеспечение притока студентов в страну, где они получают образование, а не на открытие филиалов вузов в других государствах.

Концепция получения доходов выдвигает на главное место рыночный и коммерческий подход к транснациональному высшему образованию. Такой подход означает, что получение прибыли становится основной причиной поиска и привлечения иностранных студентов. В Великобритании, например, по инициативе премьер-

министра в центре внимания сейчас находится оффшорное образование, чтобы диверсифицировать экспорт образовательных услуг, который сейчас сосредоточен главным образом на концепции мобильности студентов. Подобным же образом некоторые страны, которые традиционно имели у себя филиалы зарубежных университетов, в последние годы проявляют интерес к развитию собственных поставок образовательных услуг за границу, чтобы получить доход от их экспорта. Сингапур — яркий пример такой стратегии.

И, наконец, наращивание потенциала транснационального высшего образования можно рассматривать с точки зрения неудовлетворенного спроса на качественное образование местными потребителями. Если местные учебные заведения не справляются, то транснациональные университеты дают дополнительные возможности и ресурсы для качественного образования. Этот фактор особенно важен, скажем, для Малайзии, где спрос на высшее образование превышает возможности местных университетов.

Эти факторы, определяющие рост транснационального высшего образования, не являются взаимоисключающими. Например, страна, в которой находится головной университет, может воспользоваться преимуществами привлечения в страну будущих квалифицированных специалистов, а принимающая сторона получает дополнительные образовательные ресурсы и возможности.

Следует однако признать, что в транснациональном высшем образовании существуют свои риски. Например, те страны, которые предоставляют свои образовательные программы, могут быть нацелены исключительно на прибыль и не заботиться о качестве образования. При этом уменьшается значение такого фактора, как наращивание потенциала. Однако при должном руководстве и создании механизма управления и регулирования ситуация может быть под контролем. Отказываться от международных связей с самого начала из-за того, что отдельные поставщики образовательных услуг не заботились об их качестве, было бы несправедливо по отношению к тем, кто ответственно подходит к этому делу. Хорошим примером в этом отношении служат Сингапур и Малайзия. Однако не во всех странах разработана законодательная база, регулирующая вопросы транснационального высшего образования и стимулирующая его развитие. Страны, которым недостает нормативной базы, должны укреплять ее, начиная активно заниматься вопросами транснационального образования. Таким образом, опасность представляют лишь неконтролируемые правительством учебные заведения, поэтому

введение законодательной и нормативной базы может существенно минимизировать риски.

Говоря о расширении международного сотрудничества, следует также отметить, что высшее образование все больше включает в себя интенсивную работу в сети между институтами, школами, учащимися и другими участниками. Международное научно-исследовательское сотрудничество усилилось путем тесной работы в сети между институтами и трансграничного финансирования исследовательских работ [6, р. 4].

Определенное число тенденций отмечается также и в механизмах финансирования высшего образования. Прежде всего, источники финансирования становятся все более разнообразными. Во-вторых, выделение государственного финансирования высшему образованию все чаще сопровождается постановкой целей использования ресурсов, финансированием на основе результатов и конкурирующими процедурами. В-третьих, определенное число стран расширяют свою систему помощи студентам [6, р. 3].

Таким образом, в сфере высшего образования наблюдается теснейшее сближение, если не общность, проблем, тенденций, задач и целей, заставляющее забывать о национальных и региональных различиях и специфике. Идет универсализация содержания образования, которую невозможно остановить в эпоху информационной революции и при существующих мировых универсальных коммуникационных системах в виде Интернет. При определении основных направлений политики в данной сфере необходимо учитывать существующие тенденции, а также перспективы развития образования в мире.

Список использованной литературы

1. Бекер Р. Филиалы зарубежных университетов: новые тенденции и направления / Р. Бекер // Международное высшее образование. 2009. № 58 [Электронный ресурс]. URL: <http://ihe.nkaoko.kz>.
2. Международная стандартная классификация образования. 1997. 50 с.
3. Найду В. Транснациональное высшее образование: почему оно возникло и для кого оно выгодно / В. Найду // Международное высшее образование. 2009. № 58 [Электронный ресурс]. URL: <http://ihe.nkaoko.kz>.
4. Education at a Glance 2009 — Summary of key findings // OECD. 2009.
5. Global educational digest 2009: comparing educational statistics across the world // UNESCO Institute for statistics. 2009. 256 p.
6. Tertiary Education for the Knowledge Society : Summary // OECD. 2008.

БОЛЬШИЕ ЦИКЛЫ КОНЪЮНКТУРЫ В СОВРЕМЕННОМ АСПЕКТЕ

Сегодняшняя ситуация экономического спада, происходящая во всем мире, наталкивает на размышления о том, а что же будет дальше. Человек старается избежать неопределенности, строит планы, гипотезы дальнейшего развития, которые потом подтверждаются, либо нет, в общем, делает все, что бы будущее было максимально четким и прозрачным. Этого добиться в полной мере не возможно, но построение моделей (развития) процессов помогает преодолеть полную неизвестность, с которой мы сталкиваемся. В данной статье приведена попытка приоткрыть завесу нашего будущего в общих параметрических данных, для понимания тенденций развития общества, мировой экономики и экономики России в целом.

За основу изучения взята динамика ВВП различных стран США, Великобритании, Дании и др. В исследовании использованы статистические материалы Бюро экономического анализа США (Bureau of Economic Analysis), Исторические статданные мировой экономики от 1–2003 н.э. Агнуса Мэддисона (Гронингский Университет, Нидерланды).

ВВП представляет собой суммарный показатель по всем отраслям в целом по стране. Из данных статистических рядов мы попытаемся извлечь большой экономический цикл, если он существует.

Кондратьев рассматривал и выявлял экономические циклы в каждой отрасли по доступным на тот момент времени данным по различным странам. В данном исследовании за основу взяты данные ВВП, как совокупность всех отраслей.

Каким образом можно выделить Большой экономический цикл? К существующему ряду экономических показателей, в частности, ВВП, строим теоретический ряд. Разница между теоретическим и эмпирическим рядом даст нам колебания конъюнктуры. Сгладив эти колебания от более мелких циклов и случайных данных, получим необходимую кривую. Данные циклы характерны только для стран со свободной рыночной экономикой с периода промышленного производства.

Кондратьев в своих работах по изучению колебания конъюнктуры выделил несколько волн.

Повышательная волна первого цикла начинается с конца 80-х–начала 90 гг. XVIII в. до 1810–1817 гг. (20–27 лет)

Понижительная волна первого цикла с периода 1810–1817 гг. до периода 1844–1851 гг. (около 34 лет). Всего цикл составляет около 54–61 года.

Повышательная волна второго цикла с периода 1844–1855 до периода 1870–1875 гг. (20–25 лет).

Понижительная волна второго цикла с периода 1870–1875 до периода 1890–1896 гг. (около 21 года). Второй цикл составляет порядка 47 лет.

Повышательная волна третьего цикла происходит с периода 1891–1896 гг. до периода 1914–1920 гг. (около 24 лет).

Понижительная волна третьего цикла с периода 1914–1920 до...

По данным исследования имеются предположения, что данная понижительная волна третьего большого цикла изменения конъюнктуры заканчивается для разных стран по-разному. Первая и Вторая мировые войны внесли диссонанс в общемировой цикл. И на сегодняшний момент одни страны пребывают на пике, а другие на дне экономической волны. Можно выделить как минимум две категории стран: США и Великобритания, практически не участвовавшие в военных действиях, основная деятельность этих стран была направлена на торговлю. Второй группой стран можно выделить континентальную Европу, которая была сильно разорена войной и восстанавливалась как единое целое.

Так, например, у первой группы стран понижительная волна третьего цикла продлилась существенно меньше с периода 1914–1920 гг. до примерно 1934 г., всего около 20 лет и менее (рис. 1). Однако, у других европейских государств рецессия продлилась аж до периода 1944–1949 гг., что на 10–15 лет больше (рис. 2).

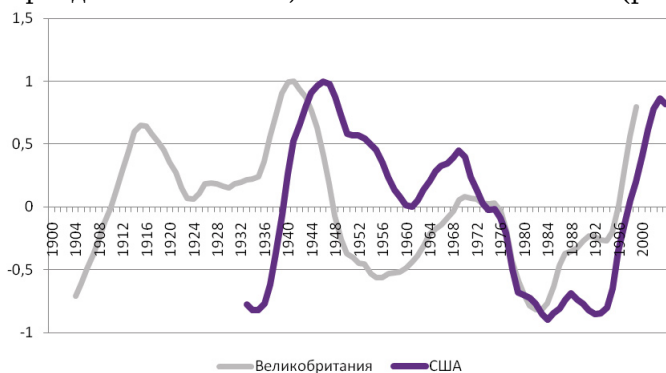


Рис. 1. Сглаженные эмпирические отклонения Великобритании и США по данным ВВП

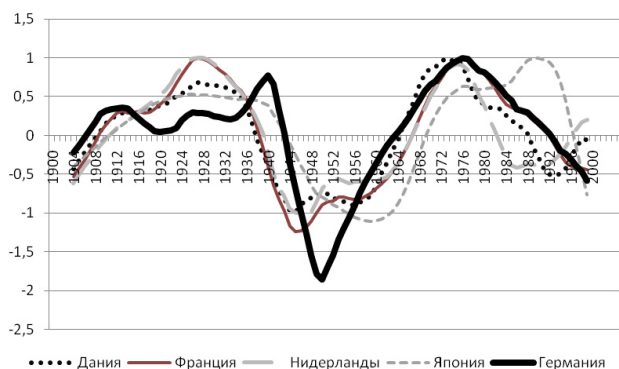


*Рис. 2. Сглаженные эмпирические отклонения
Европейских государств и Японии по данным ВВП*

Повышательная волна для первой группы продолжается 10–11 лет с 1934 до 1945 г. Великобритания и США испытывают жестокую послевоенную депрессию, поскольку рынки сбыта военной продукции многократно сжались в мирное время, и после 1945 г. наблюдается понижательная тенденция в фазе цикла. Такое падение продолжается вплоть до конца 50-х–начала 60 гг. Ввиду общего подъема конъюнктуры в других странах, у первой группы продолжается конъюнктурный рост до 1968 г., а затем тенденция устремляется вниз, обозначив конец цикла в 1984 г. Полный четвертый цикл составил для стран первой группы с 1934 до 1984 г. (около 50 лет). Отличительная черта графиков стран первой группы это два локальных максимума, вместо одного.

Для стран второй группы характерно несколько затяжная понижательная волна третьего цикла с периода 1914–1920 до 1944–1949 гг. (около 30–35 лет).

Общая продолжительность третьего Большого цикла конъюнктуры составила 44–59 лет.

Повышательная волна четвертого цикла для второй группы стран начинается с 1944–1949 и заканчивается 1972–1975 гг. (26–28 лет). Но понижательная волна четвертого цикла имеет неоднозначные рамки. Разбалансированный второй мировой войной, глобальный и открытый мир приводит в равновесие большие экономические циклы конъюнктуры различных стран. Так у части европейских государств наблюдается близость начала пятого цикла к странам первой группы, у которых он начался около 1984 г. Уже в период 1986–1993 гг. часть европейских стран переходит на повышательную волну пятого цикла.

Несколько слов можно сказать о Японии. Фаза движения конъюнктуры Японии идет с запозданием на 10–15 лет по сравнению со второй группой стран. Начиная с конца восьмидесятых годов, экономика Японии испытывает серьезные проблемы. Протекционная политика ряда стран, направленная на вытеснение конкурентоспособных японских товаров, направила кривую большого цикла вниз. А дефляционное давление, делающее товары более дорогими для экспорта, способствует продвижению вниз.

Повышательная волна пятого большого экономического цикла начинается с 1984 г. и, возможно, завершается в период с 2003 г. до наших дней. Вероятно, перенос производств со всего мира в Китай был последней отсрочкой перед понижательной волной пятого цикла Кондратьева. В силу отставания кривой мы не можем утверждать наверняка, но прошло уже 25 лет, за это время может как раз сформироваться одна из фаз цикла. Таким образом, мы находимся на переломе двух фаз большого экономического цикла конъюнктуры, в начале понижательного периода.

Здесь можно остановиться и сделать несколько выводов.

Во-первых, если проследить по графикам, то можно увидеть тенденцию к синхронизации циклов разных стран в один единый монопоток. Иными словами, диссонирующее влияние Мировых войн утрачивает свою силу. И перебежки инвестиционного (спекулятивного) капитала из страны в страну становится не такими прибыльным, как это было раньше. Технически сейчас не составляет проблемы переместить денежные средства в любую точку мира и за очень короткий срок (порядка нескольких часов), в связи с этим и фондовые индексы идут вровень друг с другом. Прибыльность игры на разнице конъюнктурных циклов на данный момент стремится к нулю.

Во-вторых, США и ряд стран Европы сейчас находятся на пике (или уже за ним) большого цикла конъюнктуры (Кондратьева). Это означает, что нас ожидает дальнейшее сжатие общемировой конъюнктуры.

Вообще для понижательного периода в большом экономическом цикле характерно ослабление подъемов и усиление депрессии в средних десятилетних циклах Жюгляра.

Основной движущей силой в движении конъюнктуры является замена капитальных благ, требующих огромных затрат времени и ресурсов, например, крупные ветки железнодорожных линий, мелиоративные сооружения, строительство каналов и т.п. Смена и расширение фонда этих благ идут не плавно, а толчками,

другим выражением чего являются большие волны конъюнктуры [1]. Строительство таких грандиозных сооружений является периодом повышательной волны, равновесие системы нарушается на достаточно длительный период времени. Последующее затишье является периодом понижательной волны и движения к равновесию всей системы, переходя на новый качественный уровень.

Принимая во внимание зависимость России от западных стран и открытость экономик, и можно сделать предположение, что Россия идет по той же тропинке, что и все остальные. В период общемировой повышательной волны в РФ не производилось никаких грандиозных капиталовложений в производство и инфраструктуру, шел процесс передела собственности. Следовательно, процесс роста в сжимающейся общемировой конъюнктуре будет затруднителен сам по себе, но нельзя исключать того факта, вложение инвестиционных средств вообще может прекратиться и экономика России будет деградировать дальше еще с большей скоростью, проедаая по пути все, что успели накопить за небольшой отрезок стабильности в начале века.

Развитие строительной индустрии помогло бы в преодолении пассивного сценария. Первое, что, на мой взгляд, можно сделать, это направить инвестиционные ресурсы в реальный сектор экономики нашей страны.

Первым направлением, куда следует направить инвестиционные средства — это производственный сектор экономики. При активном возведении заводов легкой и тяжелой промышленности произойдет неременный рост как самой отрасли «строительство», так и смежных отраслей: промышленность строительных материалов, металлургии и пр.

Вторым параллельным направлением для инвестирования необходимо сделать строительство новых и расширение старых капитальных благ инфраструктурного назначения: мосты, дороги, железнодорожные пути, объекты энергетического хозяйства, недостаток которых сдерживает развитие страны. Так, например, в Москве уже давно ощущается энергетический голод, это является серьезным ограничением для развития предпринимательской среды.

Таким образом, будут загружены работой как производство, так и наука. Производство будет заниматься распространением и расширением производственных и потребительских благ, а наука будет заниматься их оптимизацией, совершенствованием, изобретением новых.

Инвестируя средства в этих направлениях, страна может добиться повышения уровня жизни населения, сокращения безработицы, обеспечить себе экономический рост и общее процветание, как раз за счет тех введенных основных фондов. Эффект мультипликатора будет умножать затраченные средства на всю экономическую среду

На реализацию этой программы у частного инвестора денег разумеется нет, да и сказывается предпринимательская пассивность населения социалистического прошлого. Поэтому в роли организатора должно выступить государство, дать толчок для дальнейшего развития частных инициатив.

Поэтому здесь нужна очень четкая выстроенная политика и жесткая непоколебимая воля руководителей, ибо вопросы экономики на сегодняшнем этапе развития становятся и политическими.

Список использованной литературы

1. Бюро экономического анализа США [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bea.gov/national/index.htm>.
2. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н.Д. Кондратьев. М. : Экономика, 2002. 768 с.
3. Мэддисон А. Исторические статданные мировой экономики 1–2003 н.э. [Электронный ресурс] / А. Мэддисон. URL: <http://www.ggdsc.net/maddison/>.
4. URL: <http://www.gks.ru/>.

МИРОВОЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК КАК ФАКТОР ЦИКЛИЧЕСКИХ КОЛЕБАНИЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Одной из существенных характеристик современной мировой экономики является возросшая роль финансового сектора и, как следствие, произошедшая секьюритизация экономики. Секьюритизация, как процесс повышения роли рынка ценных бумаг, оказала заметное влияние на структуру финансового сектора большинства стран мира. Так, в частности, с 1990-х гг. стремительно возрастает число финансовых конгломератов, предоставляющих услуги, свойственные банкам, компаниям по ценным бумагам, страховым компаниям и портфельным управляющим. Можно говорить о том, что относительно уменьшается значение традиционных банковских функций по приему депозитов и предоставлению кредитов [3].

На конец 2008 г. сумма капитализации всех обращающихся на фондовых рынках акций составила 32,5 трлн дол., общий объем задолженности по долговым обязательствам — 23,8 трлн дол., номинальная стоимость базовых активов по производным финансовым инструментам — 32,2 трлн дол. [7]. Дневной оборот торговли акциями в развитых странах превышает годовой бюджет этих стран. В связи с этим возникает вопрос, почему же финансовый сектор оказывается столь востребованным в наше время?

Экономика отдельных стран, так же как и мировая экономика в целом, основывается на реальном секторе (производство материальных благ). Реальный сектор, в свою очередь, нуждается в капитале для успешного существования и развития, приобретения новых основных фондов и модернизации имеющихся. Причем не просто в капитале, а в финансовом капитале, поскольку он наиболее мобилен. В результате интеграционных процессов, внедрения электронных систем расчетов и торговых систем финансовый капитал еще более увеличил свою мобильность.

Источником финансового капитала являются финансовые рынки, состоящие из валютных, кредитных и фондовых рынков (рынков ценных бумаг). Наиболее значимым сегментом финансовых рынков по количеству и разнообразию используемых инструментов является рынок ценных бумаг. По экономической значимости

(роли в мобилизации капитала, количеству занятых в отрасли) рынков ценных бумаг сопоставим с рынком банковских кредитов.

Однако потенциал фондового рынка намного выше. Это связано с тем, что фондовые рынки, в сравнении с кредитованием, имеют для заемщиков ряд преимуществ, таких как: дешевизна получаемых заемных средств, существенно большие возможности по объемам привлечения средств, возможность прибегать к этому источнику финансирования многократно, возможность выпуска ценных бумаг «под доброе имя» (без дополнительного обеспечения) и т.д.

Востребованность рынков ценных бумаг среди инвесторов объясняется рядом причин: доступность фондовых рынков; быстрота удовлетворения спроса при помощи электронных торговых систем (торговля ценными бумагами на биржевых и внебиржевых фондовых рынках происходит, в основном, в режиме непрерывного аукциона); возможность инвесторов оперативно реагировать на состояние эмитентов; возможность участия в управлении компаниями путем приобретения соответствующих акций; возможность диверсификации активов инвесторов; дополнительные возможности (например, использование ценных бумаг в качестве залога).

Кроме того, популярность фондового рынка увеличили меры, предпринятые законодательными органами развитых стран в отношении облегчения процедур регистрации компаний, упрощения процесса эмиссии ценных бумаг (полочная регистрация), применения кросс-листинга, модернизации национальных законодательств¹.

Капитальные ресурсы необходимы не только предприятиям, но и странам в лице правительств и органов власти более низкого уровня. Следует отметить, что в современных условиях роль рынка обязательств правительства не ограничивается бюджетными потребностями. Он используется как инструмент денежно-кредитного регулирования. Кроме того, ставка по государственным обязательствам используется как ориентир для всех участников финансового рынка. В мировой задолженности по ценным бумагам внутреннего долга доля государственных эмитентов составляет около 50%, по долговым бумагам внешних займов — от 10 до 50% [3].

История фондовых рынков насчитывает около 8 сотен лет. Несмотря на это, еще в 1980-е гг. фондовые рынки являлись одной из рядовых составляющих экономики. Стремительное развитие рын-

¹ В частности принятие в США в 2000 г. Закона о финансовой модернизации, или Закона Грэмма-Лича-Блайли.

ков ценных бумаг началось с внедрением электронных систем связи, интернационализацией мировой экономики, интенсификацией финансовой деятельности. Наибольшей интенсивности финансовые потоки достигли в 1990-е гг. В это десятилетие ежегодные темпы роста заимствований на международных рынках капитала составляли от 20 до 50%, в то время как темпы роста ВВП и экспорта в текущих ценах равнялись примерно 5–8% [3, с. 724].

Быстрый рост мировой торговли и международных потоков капитала явился причиной того, что многие крупные финансовые, производственные и торговые компании стали связывать перспективы своего развития с фондовыми рынками. Красноречиво о росте интернационализации фондовых рынков говорит соотношение международных операций с акциями и облигациями с ВВП той или иной страны. Если еще в 1975 г. это соотношение составляло от 1 до 5%, то к концу 1990-х гг. оно увеличилось до 100–700% [6].

Фондовый рынок открывает компаниям новые возможности для интеграции бизнеса в международную среду. Все чаще они прибегают к иностранным рынкам для размещения своих ценных бумаг. За период с 1990 г. по 2000 г. зарубежные эмиссии акций выросли примерно в 45 раз: с 7,4 млрд до 318 млрд дол. (подсчитано по: [7; 9, р. 188]).

«Преобладающее число экономистов традиционно считали, что экономический рост всецело определяется факторами реальной экономики — наличием природных ресурсов, капитала, рабочей силы, величиной производительности труда, темпами экономического прогресса. Финансовый сектор исключался из рассмотрения на основании концепции классической экономической теории о том, что деньги в экономике нейтральны, денежные трансакции могут только служить формой выражения реальных закономерностей, но не воздействуют на них» [2, с. 71].

Начиная со второй половины XX в. ряд экономистов исследовал положительное воздействие фондовых рынков на экономику отдельных стран. В частности, экономисты Р. Кинг, Р. Левин, С. Цервос, Т. Бек, Н. Лойаза, исследовавшие взаимосвязь между финансовым сектором и экономическим ростом, сделали предположение, что финансовое развитие способствует экономическому росту.

Р. Раджан и Л. Зингалес обосновывали, что высокотехнологичные отрасли развиваются быстрее в финансово развитых странах.

Р. Голдсмит, Р. Маккиннон, Е. Шоу, Дж. Гринвуд, Б. Йованович в своих трудах высказывают гипотезу о том, что финансо-

вые рынки способствовали экономическому росту, поскольку они улучшают распределение капитала.

Бесспорно, финансовое развитие играет вполне самостоятельную и существенную роль в обеспечении экономического роста. Дж. Верглер утверждает, что финансовые рынки и связанные с ними институты улучшают процесс распределения капитала и, таким образом, содействуют экономическому росту. Он устанавливает также, что развитие фондовых рынков влияет на увеличение инвестиций в растущих отраслях и на их сокращение в стагнирующих [11, р. 20].

Вместе с тем, очевидно, что фондовые рынки оказались причастны к волне кризисов, разразившихся в последние 20 лет. Финансовые рынки стали одной из главных причин Мексиканского кризиса (1994 г.), Азиатского кризиса (1997 г.), российского и бразильского кризисов (1998 г.), финансового кризиса (2001 г.) и глобального экономического кризиса 2008 г.

Фондовые рынки способны вызвать инвестиционный бум в перспективных отраслях и последующий обвал рынка в случае, если национальная экономика не справится этой нагрузкой. (например, в случае с финансовым кризисом 2007 г.)

Финансовые рынки обусловили распространение кризисов из одной страны в другую (Азиатский кризис 1997 г., Бразильский кризис 1998 г.). Экономисты для обозначения этого явления ввели такое понятие, как «эффект заражения» [10, р. 172].

Также фондовые рынки способны усилить негативные последствия неэффективной финансовой политики правительства (Мексика 1994 г., Россия 1998 г.).

Особенностью фондовых рынков является периодически возникающий к ним ажиотажный интерес. Обычно это происходит при внедрении инновационных технологий или при появлении перспективных отраслей с ожидаемой высокой нормой доходности. Подобный ажиотажный спрос способен вызвать резкое превышение текущей стоимости акций над их реальной стоимостью. В результате образуется видимое процветание финансового сектора, но на самом деле «перегретые» фондовые рынки становятся суровым испытанием для экономик различных стран (финансовый кризис 2001 г., или кризис «доткомов»).

Естественно, что фондовые рынки разных стран регулируются национальными законодательствами и, в зависимости от страны, на них существуют ограничения на финансовые операции, на обращение определенных инструментов. В регулировании рын-

ков разных стран есть множество различий. Например, торговля иностранными ценными бумагами на территории США запрещена. Но для обхода этих ограничений в США используются американские депозитарные расписки (АДР). АДР являются производными инструментами на акции иностранных эмитентов и формой торговли ценными бумагами иностранных эмитентов в США.

Также общепринятой формой обхода различных законодательных ограничений на выпуск классических ценных бумаг являются коммерческие бумаги. В частности, таким образом корпорации обходят требования по раскрытию информации, которые они должны соблюдать при выпуске акций и облигаций.

Таким образом, фондовые рынки, несмотря на законодательства, предоставляют широкое поле деятельности для инвесторов и кредиторов.

По этой причине отдельное внимание следует уделить спекулятивным операциям. В силу легкости и быстроты совершения сделок финансовые рынки предоставляют широкий простор для всевозможных спекуляций с ценными бумагами, валютой. Оборот от спекулятивных операций в десятки раз превышает реальные сделки. В связи с этим возникает повышенный спрос на ценные бумаги и инструменты при благоприятной экономической ситуации в стране. Из-за этого возникает эффект «перегрева» рынка, когда текущая стоимость ценных бумаг намного превышает их реальную стоимость. «Перегрев» рынка вместе со слабой финансовой системой страны и большим внешним долгом уже могут создать реальные предпосылки для кризиса. Поскольку массовые притоки и оттоки капиталов, происходящие под воздействием стадного чувства, уже давно стали проблемными чертами международной финансовой системы [10, p. 152].

Широкое использование кредитного плеча на международных финансовых рынках также является одной из практик, создающих условия для возможных финансовых трудностей. Также возникают опасения по поводу широкого распространения деривативных сделок, поскольку данные финансовые позиции не отражаются в балансах и по этой причине трудно отслеживаются [10, p. 171].

Джордж Сорос отмечал еще в 1999 г., что финансовые рынки по своей сути нестабильны. Система мирового капитализма основана на убеждении, что если предоставить финансовые рынки самим себе, то они будут стремиться к естественному равновесию. Предполагается, что они будут двигаться подобно маятнику: т.е.

они могут быть выведены из состояния равновесия под действием внешних сил, но они будут стремиться вернуться в положение равновесия. Это утверждение оказалось ложным. Финансовые рынки склонны к эксцессам, и если быстрая смена подъема и спада деловой активности выходит за определенные границы, то равновесие уже никогда не вернется к прежнему уровню [4].

Концентрируя активы крупнейших корпораций, правительств, фондовые рынки обрели возможность стихийно влиять как на национальные экономики, так и на мировую экономику в целом. Становится все более явным, что финансовая система не может более трактоваться как sideshow¹ (по выражению ряда западных исследователей) реального сектора экономики.

Список использованной литературы

1. Кошурин П.Е. Развитие фондового рынка как фактор экономического роста национальной экономики / П.Е. Кошурин // Вестник Чувашского университета. 2007. № 3.
2. Розанова Н.М. Фондовый рынок как фактор экономического роста / Н.М. Розанова // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. Т. 4. № 3.
3. Рубцов Б.Б. Современные фондовые рынки / Б.Б. Рубцов. М., 2007.
4. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма / Дж. Сорос. М., 1999 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.trader-lib.ru/books/450/>.
5. Федякина Л.Н. Финансовая глобализация, долги, кризисы : докл. 2003. [Электронный ресурс] / Л.Н. Федякина. URL: <http://www.humanities.edu.ru/db/msg/48607>.
6. Bank for International Settlements — 69th Annual Report. Basle. 1999. URL: <http://www.bis.org/publ/ar99e.htm>.
7. BIS Quarterly Review. Statistical Annex. URL: <http://www.bis.org/statistics/index.htm>.
8. Gurley J., Shaw E. Financial Structure and Economic Development. Economic Development and Cultural Change. 1967. V. 15.
9. International Capital Markets : Developments, Prospects and Key Policy Issues. IMF, Washington D.C. September 1998.
10. Isard P. Globalization and the International Financial system / P. Isard. Cambridge, 2005.
11. Wurgler J. Financial Markets and the Allocation of Capital / J. Wurgler // Yale ICF Working Paper. 1999. No. 99-08.

¹ Второстепенное явление.

Н.Х. Ахмедова
*студент кафедры банковского дела и ценных бумаг БГУЭП,
г. Иркутск*

РАЗЛИЧНЫЕ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ АВТОРОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Кредитная политика — важный инструмент управления банковской организацией. К определению кредитной политики исследователи подходят с различных точек зрения. Так В. В. Киселев считает, что «кредитная политика должна охватывать состав кредитного портфеля и контроль над ним как единым целым, а также устанавливать стандарты для принятия конкретных кредитных решений» [7].

Представляется, что состав кредитного портфеля является отражением, материализацией идеальной конструкции кредитной политики. То есть, портфель формируется под влиянием политики. Политика решает, как и в каких пропорциях его формировать. Но не следует отождествлять понятия портфеля и политики, первый является лишь осуществлением умозрительной модели. При этом важнейшие параметры кредитного портфеля — доходность, оборачиваемость, удельный вес просроченной задолженности являются критериями успешности и адекватности проводимой кредитной политики.

Фраза о контроле за портфелем, как единым целым остается нераскрытой. Каким образом руководство может контролировать портфель остается неясным. Не может в один день осуществляется контроль за сроками кредитов, во второй за погашением просрочки, в третий за залогом и т.п. Очевидно, что руководство контролирует весь кредитный портфель, и именно, несет ответственность за кредитный портфель, как единое целое, а не за отдельные его параметры. Хотя оперативное рассмотрение конкретных вопросов кредитной деятельности осуществляется, в большинстве своем, по частям.

Установление стандартов для принятия решений — пожалуй, единственная мысль, с которой можно без полемики согласиться, если речь идет о применении понятия в широком смысле. Мы рассматриваем кредитную политику как механизм руководства кредитной деятельностью с целью формирования эффективного кредитного портфеля, и необходимо отметить, что важнейшим

аспектом этого механизма является определение стратегических направлений развития портфеля, направления кредитных вложений. Только в этом случае вопрос о необходимости определения стандартов принятия решений является политическим. Во всех остальных случаях, когда речь идет о процессе формирования и сопровождения кредитного портфеля, неразумно говорить об установлении стандартов как о политике, этот вопрос, скорее, технологический, и разумная технология должна обеспечивать обслуживание всех оперативных вопросов. В связи с чем, вопрос установления стандартов может и не быть политическим.

К определению кредитной политики как «стратегии и тактики в области кредитования», склоняются А.И. Ольшанный [5, с. 145], Л.И. Абалкин [1, с. 92], О.И. Лаврушин [3, с. 471]. Такое определение имеет свои ощутимые достоинства, но ряд недостатков.

Среди положительных качеств — четкое понимание кредитной политики как основы целеполагания банка в области кредитования. Для успешной кредитной работы крайне необходимы четкие долгосрочные установки. Поэтому определение кредитной политики как стратегии наиболее точно отражает ее сущность. Хотя, это, несколько тавтологично, и термин «кредитная политика» не проясняется, а лишь излагается другими словами, которые также требуют расшифровки. Сущность термина «стратегия» носит военный характер, это есть, в общем виде, искусство ведения военных действий. Военные операции всегда носят, прежде всего, разрушительный характер, в то время как кредитная деятельность имеет характер созидательный. Необходимо представлять, что в процессе кредитования нормальный банк не воюет со своими контрагентами, но ищет компромисс, позволяющий удовлетворить имеющиеся интересы. Поэтому сравнивать его с военными действиями некорректно. Если же речь идет о борьбе с конкурентами, тогда кредитная политика должна рассматриваться как часть более широкого аспекта деятельности банка — позиции в отношении конкурентов.

К недостаткам можно отнести и узость трактовки, замкнутость ее на кредитовании как таковом. Речь идет в данном случае только о кредитном процессе. Игнорируя первостепенные аспекты ресурсной обеспеченности кредитной деятельности, психологические моменты кредитной работы. Между тем ресурсная база — это бесспорно основа кредитной политики, степень агрессивности которой зависит от наличия свободных денежных средств на корреспондентском счете банка.

Психологические аспекты кредитной работы проявляются, прежде всего, в необходимости нахождения компромиссов между банком и клиентом, соблюдению некоего баланса интересов контрагентов. Психологическая сбалансированность взаимодействия руководства банка и клиента (в специфической российской деловой среде) детерминирует успешное формирование эффективного кредитного портфеля.

Кроме того, в указанном подходе абсолютно непонятен характер направленности кредитной деятельности. Стратегии могут иметь различный характер. Расширяется или сужается кредитный портфель, ведет кредитование к позитивным изменениям рынка или негативным, остается неясным в указанном подходе. Между тем, вся кредитная деятельность должна быть подчинена какой-либо идее. Вполне очевидно, что это должна быть идея развития и прогресса, этот момент представляется, наиболее, важным в определении кредитной политики.

Таким образом, понятие стратегия — несколько иное, чем политика. Политика — это процедура, предусматривающая выполнение персоналом заранее спланированных действий в ответ на прогнозируемое изменение среды. Стратегия — решения, принимаемые в условиях неполноты информации.

Г.С. Панова, несколько развила мысль своих предшественников и, пытаясь, уйти от узости вышеописанных определений, в части увязки с ресурсами, трактует кредитную политику как «стратегию и тактику банка по привлечению ресурсов на возвратной основе и их инвестирование в части кредитования клиентов банка» [6, с. 34].

Позитивно в данном подходе внимание к ресурсной базе. Но в данном случае, оно, чрезмерно завышено. Г.С. Панова больше акцентируется на пассивных операциях и ее определение кредитной политики больше подходит для сберегательного дела. Согласно предлагаемого подхода, кредитная политика — это нечто автоматически вытекающее из сберегательного процесса. Речь идет просто о необходимости размещения кредитных ресурсов. Это несколько уводит от понимания кредитной политики как самостоятельного инструмента, не менее важного, и даже более ответственного, чем сберегательный вопрос.

Узость данной трактовки заключается также в следующем. В соответствии с логикой изучаемого подхода, кредитной политики является процесс привлечения ресурсов и размещения их в кредиты. При этом не ясно, имеются в виду все привлеченные

банком ресурсы, или только та часть, которая математически равна кредитному портфелю. Куда относятся не направленные в кредитование ресурсы, таким образом, не определенно конкретно: ресурсы банка = кредиты выданные — есть кредитная политика, или ресурсы банка > кредиты выданные — есть кредитная политика.

Если речь идет лишь о тех ресурсах, которые направлены в кредитование, то недостатком данного определения является недоучет динамичного характера ресурсной базы. Ресурсная база — как совокупность всех вкладов, депозитов, остатков на счетах и т.п. не является устойчивой позицией. У всех инструментов различная срочность, и ресурсная база периодически расширяется и сужается. Потребности кредитного подразделения должны обеспечиваться относительно «спокойным», стабильным слоем ресурсов. Если ставить во главу угла вопросы пассивных операций, например срочность, можно не добиться эффективности кредитного портфеля. Когда клиенту необходим 9-ти месячный кредит, производственный проект и генерация денежных потоков будут происходить именно по 9-ти месячному графику. Ресурсы же имеются только 3-х месячные. Выдав 3-х месячный кредит, банк получит: а) невозврат кредита заемщиком — потоки не достигнут расчетной величины; б) невозможность вернуть ресурсы вкладчикам. Разумная политика будет состоять в том, что банк выдает 9–12 месячный кредит, и агрессивно работает над соответствием ресурсной базы; либо вообще не выдает кредита, но тогда не имеет убытки как разницу между неполученным доходом от активной операции и расходами по обслуживанию пассивной операции.

Следовательно, ресурсы играют не первостепенную роль в кредитной деятельности. Значимость ресурсов необходимо корректно учитывать при определении кредитной политики.

Интересным представляется подход к пониманию кредитной политики, предлагаемый Г.Г. Коробовой. Для него кредитная политика в широком смысле — это «совокупность банковских операций, рассматриваемых на определенную перспективу и обеспечивающих банку достижение намеченных целей. А в узком смысле — это деятельность, регулирующая стратегические отношения между кредитором и заемщиком, направленная на реализацию свойств кредита и его роли в экономике» [2, с. 703]. Совершенно справедливо отмечен тот факт, что кредитная политика направлена на будущие варианты функционирования банка.

Банк интересуется политика именно в силу своей возможности предвидеть будущее, эта функция позволяет направлять ресурсы в наиболее эффективные сферы экономики или избегать возможных потерь путем блокировки работы с неперспективными сферами.

А.В. Молчанов предлагает изучаемый вопрос рассматривать как совокупность трех элементов:

- стратегия-концепция в виде планов, программ;
- политика в виде целей, намерений;
- система практических мер [4, с. 185].

Данный подход импонирует четкой структурированностью изучаемого явления. Появляется у указанного автора выражение «система мер», но только к прикладной части процесса. Между тем планирование и целеполагание также, в свою очередь, являются системой определенных мер.

Становится очевидно, что в современной литературе до сих пор не имеется емкого, комплексного определения кредитной политики коммерческого банка, отвечающего всем требованиям логики.

Немаловажное значение при определении кредитной политики имеют различного рода ограничения, накладывающие определенные рамки на кредитную деятельность. К таким ограничениям следует отнести, прежде всего, объем и срочность собственной ресурсной базы банков, нормативные требования регулирующих органов.

Таким образом, комплексное определение, не повторяющее недостатков предыдущих, должно сочетать в себе следующие аспекты:

- упоминание высокой позитивной миссии кредитной политики;
- учет ограниченности финансовых ресурсов;
- ориентир на психологические факторы взаимодействия заемщика и кредитора;
- ориентацию на динамичный характер внешней среды;
- подчеркивать прогнозный характер кредитной политики.

В связи с вышесказанным, представляется целесообразным определить кредитную политику как основанную на сбалансировании интересов всех субъектов систему мер в области кредитования, призванную при существующих ресурсных ограничениях обеспечить максимально возможный прогресс. То есть при разработке и утверждении кредитной политики коммерческий банк должен ориентироваться на интересы клиентов, так как он является финансовым посредником на рынке.

Список использованной литературы

1. Абалкин А.И. Кредитный процесс коммерческого банка / А.И. Абалкин. М. : Инжинирингово-консалтинговая фирма «Дека», 1995. 106 с.
2. Банковское дело : учеб. / под ред. Г.Г. Коробовой. М. : Экономистъ, 2005. 751 с.
3. Деньги, кредит, банки : учеб. / под ред. О.И. Лаврушина. 8-е изд., перераб. и доп. М. : КНОРУС, 2009. 560 с.
4. Молчанов А.В. Коммерческий банк в современной России: Теория и практика / А.В. Молчанов. М. : Финансы и статистика, 1996. 270 с.
5. Ольшанный А.И. Банковское кредитование (российский и зарубежный опыт) / А.И. Ольшанный. М. : Русская деловая литература, 1997. 242 с.
6. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка / Г.С. Панова ; под ред. Г.С. Пановой. М. : ИКЦ «ДИС». 1997. 464 с.
7. URL: <http://www.intellectualcapital.ru/iss3-4/icopin4htm>.

МОШЕННИЧЕСТВО, СОВЕРШЕННОЕ С ПРИМЕНЕНИЕМ ГИПНОЗА, С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ УГОЛОВНОГО ПРАВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В последние годы средства массовой информации докладывают о вариантах совершения преступлений под влиянием «гипнотического внушения». Можно было бы эти высказывания расценивать как естественное рвение журналистов к сенсационным материалам, но данная тема начинает получать освещение и в современной юридической литературе, хотя история вопроса имеет более чем вековую давность.

Обсуждение проблемы гипноза и преступлений, совершаемых, якобы, с его применением не перестает быть актуальной темой. В последние годы резко увеличилось число преступлений, в частности мошенничеств, совершаемых при помощи введения потерпевшего в состояние некоего транса, когда человек по собственной воле отдает принадлежащие ему вещи «гипнотизеру». Это одна из наиболее часто встречаемых форм уличного мошенничества, так называемый, «промысел цыганки». Проблема актуальна не только в силу распространенности подобных деяний на территории субъектов Российской Федерации, но и в силу фактического отсутствия доказательственной базы. Ведь потерпевший сам передает имущество, соответственно, узнать о том, имело ли место событие преступления, предусмотренного ст. 159 УК РФ, мы можем только с его слов, которые зачастую бывают ложными. Как следствие, уголовные дела, даже дошедшие до суда, завершаются вынесением оправдательного приговора, поскольку доказательственная база практически отсутствует, мошенники оказываются на свободе и продолжают совершать преступления, пользуясь своей безнаказанностью.

Данная проблема, на наш взгляд, заслуживает более детального изучения, но в рамках данной статьи мы остановимся на нескольких ключевых моментах.

Во-первых, затронем уголовно-правовую характеристику преступления, предусмотренного ст. 159 УК РФ. Здесь нас будут интересовать две позиции: субъект и объективная сторона. Что касается субъекта, по нашему мнению, он должен быть отмечен,

как специальный, поскольку это не просто дееспособное, вменяемое физическое лицо, достигшее возраста уголовной ответственности, это лицо, обладающее определенными экстрасенсорными способностями. Конечно, можно скептически относиться к данному утверждению, поскольку экстрасенсы и гипноз — вещи довольно спорные на сегодняшний день. Тем не менее, в правоохранительной практике мы довольно часто сталкиваемся с ситуациями, когда заявитель указывает, что добровольно отдал преступнику свои вещи, но при этом не понимал, что с ним происходит. Естественно, не каждый человек способен проделывать такие манипуляции с психикой, по крайней мере, это должен быть опытный психолог.

Говоря об объективной стороне данного состава преступления, необходимо отметить, что способ совершения преступления также специфичен — воздействие на психику потерпевшего с помощью каких-либо психологических приемов. Формально мы можем подвести данный способ под категорию «злоупотребление доверием», указанную в Уголовном кодексе РФ, но фактически, о каком злоупотреблении доверием может идти речь, если потерпевший в момент совершения преступления не в состоянии осознавать происходящее с ним и вокруг него, и тем более, не в состоянии размышлять, доверять ему кому-либо или нет. Здесь нужно скорее говорить о беспомощном состоянии. Нужно отметить, что данный состав труднодоказуем, в силу того, что потерпевший действительно добровольно отдавал свое имущество, а доказать, что он находился в состоянии гипноза практически невозможно, и малую роль сыграют даже показания очевидцев, если таковые имелись.

Что касается количества подобных преступлений, совершаемых и совершенных на территории Российской Федерации за последние несколько лет, статистика не называет конкретных цифр, тем не менее, из числа уличных мошенничеств доля совершенных с применением гипноза занимает далеко не последнее место. Необходимо отметить также и высокий уровень латентности преступлений данной категории. Связано это, прежде всего с тем, что потерпевшие сами не обращаются в правоохранительные органы, руководствуясь тем, что ущерб для них незначительный или стыдясь своего неловкого положения «обманутого ребенка». Кроме того, избегая проведения «лишних» проверок по делам данной категории, на которые уже заведомо готовится отказной материал, сотрудники органов внутренних дел не регистрируют заявления подобного рода и не принимают их к рассмотрению.

Говоря о мошенничестве, совершенном с применением гипноза, стоит назвать две основные причины, порождающие данное явление: чрезмерная доверчивость граждан и недостаточная осведомленность о таком явлении, как гипноз, препятствующая выработке правоохранными органами надлежащих мер предупреждения и профилактики преступлений данного вида.

Что касается мер предупреждения и профилактики, то они более чем просты и на сегодняшний день довольно немногочисленны. По словам врачей-психотерапевтов, людям свойственно доверять другим, особенно если «другие» располагают к себе. А профессиональные мошенники делают все, чтобы за считанные минуты вызвать доверие. После того как был создан доверительный контакт с жертвой, мошенник «выключает» ее сознание. Это не что иное, как транс, находясь в котором, человек не реагирует на внешние раздражители, видит и слышит только того, кто неотрывно смотрит в глаза, что-то говорит, и подчиняется услышанному. Противостоять криминальному гипнозу могут не все. Тем не менее, и психологи, и сотрудники правоохранительных органов убеждены, что оградить себя от воздействия таких преступников можно. Достаточно сторониться подозрительных людей и не вступать с ними в контакты.

Если контакт все же произошел, по советам психотерапевтов, не стоит смотреть в глаза собеседнику, а во время разговора необходимо отвлечься на что-нибудь, конечно же, как можно скорее прервать разговор.

На сегодняшний день проблема использования гипноза для совершения преступлений не до конца изучена. Большинство скептически настроенных исследователей вовсе не допускают такого понятия, как «преступление, совершенное с применением гипноза». Проблема заключается еще и в том, что нет соответствующей правовой нормы, способной регулировать подобного рода явления. Что касается мошенничества, совершенного с применением гипноза, то здесь под сомнение ставится наличие события преступления как такового, поскольку доказательственная база отсутствует. Подводя итог вышеизложенному, хочется отметить, что данная проблема не должна оставаться в тени и, несмотря на всю ее «неправдоподобность» требует достаточно серьезного подхода к изучению, в том числе подхода с юридической точки зрения.

Научное издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС
И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ**

Материалы международной научно-практической конференции
г. Иркутск, 22–24 марта 2010 г.

Издается в авторской редакции

Подготовка оригинал-макета
Т.А. Лоскутовой

ИД № 06318 от 26.11.01.

Подписано в печать 11.05.10. Формат 60х90 1/16. Бумага офсетная. Печать трафаретная. Усл. печ. л. 30,3. Тираж 100 экз. Заказ .

Издательство Байкальского государственного университета
экономики и права.

664003, Иркутск, ул. Ленина, 11.

Отпечатано в ИПО БГУЭП.