

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие.....	11
Секция I. ПРОЦЕСС ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ПРОБЛЕМ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	12
ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ВЫСОКИХ ТЕМПОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	
Абдрашитова М.Р., студент., Алферова Л.А.....	12
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭНЕРГЕТИКИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	
Агошков Д. В., студент	14
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В СТРАТЕГИИ НАЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	
Адова А.В., студентка	16
ФРАНЧАЙЗИНГ КАК СПОСОБ ВЕДЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	
Азильгареева А.Х., студент	18
СОСТОЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ	
Айчанова Е.А., Конюхова И.Г. - студенты	20
МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС	
Акентьев А.О., студент; Громова А.С., старший преподаватель	22
ИННОВАЦИОННО-КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ	
Алаев А.А., студент	25
БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ	
Александрова А.А., студентка	27
ОПЕК: ВЧЕРА И СЕГОДНЯ	
Алексеева А.А., студентка	29
ИЗМЕНЕНИЯ НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА БАНКОВСКИЙ СЕКТОР	
Анцупова М.В., студент; Собакаева О.В., студент.....	31
ЛИЗИНГ ДЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ	
Асмандиярова Г.Р., ассистент.....	33
ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВА НА ЭКОНОМИКУ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РОССИИ	
Бабушкин Н. А., студент	35
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ И АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ В МОТИВАЦИИ БИЗНЕСА	
Багаев К.А., студент, Гребенников М.М., студент.....	37
АНАЛИЗ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	
Базаргулов Р.Ф., студент; Цященко Б.В., студент	39
ИПОТЕЧНЫЙ КРИЗИС В США И УРОКИ ДЛЯ РОССИИ	
Баканов Ю.П., магистрант.....	41
БОЛЬШАЯ РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ	
Беллер А.В., студент.....	43
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ	
Блеч Е.И., студентка 3 курса АВТФ, Громова А.С., ст.преподаватель	45
РОССИЯ И ГЕРМАНИЯ: ПОСЛЕДСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕФОРМЫ	
Богачева О.А., магистрант;.....	47

УПРАВЛЕНИЕ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ КОРПОРАЦИИ

Бондарь Т.В., ассистент	49
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ	
Борисова Л.М., к.э.н., доцент	51
РОЛЬ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА В ОБЕСПЕЧЕНИИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА	
Видяев И.Г., старший преподаватель, Видяева В.Н., студент	54
ОСНОВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	
Видяев И.Г., старший преподаватель, Видяева В.Н., студент	56
ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ	
Волосенкова О.В. студентка.....	58
ЭКСПРЕСС – ОЦЕНКА НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕХНИЧЕСКИХ ВУЗОВ РОССИИ	
Воробьева Е.С., аспирантка	60
РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА: МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И РОССИЯ	
Воронина А.А., студентка; Павлова О.А., студентка	62
ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ	
Воронцова Н.И., студент., Скляренко Е.И. студент	64
ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗВИТИИ (НА ПРИМЕРЕ КАЗАХСТАНА)	
Гавриш М.А., аспирант.....	66
МЕСТО СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ (НА ПРИМЕРЕ СРАВНЕНИЯ СИСТЕМ РОССИИ И КАЗАХСТАНА)	
Гавриш М.А., аспирант.....	69
БЕЗРАБОТИЦА И ЕЁ РЕГУЛИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	
Гордуновская О.В., студентка	71
ИММИГРАЦИЯ И НАЦИОНАЛЬНАЯ И БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ	
Гордова О.С., студент, Алферова Л.А.	73
МОДИФИКАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ РАСХОДОВ КАК УСЛОВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	
Горин В.А., к.э.н. доцент, Земскова Е.С., к.э.н. ст. преподаватель.....	75
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ В INTERNET	
Громова Е.Е., студентка;	77
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ, КАК ФАКТОР РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	
Дашиева Т.С., магистрант	79
ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ПЕРСПЕКТИВЫ ТОРГОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА СО СТРАНАМИ ЦВЕ	
Делиникайтис Н.С., аспирант.....	80
МЕСТО И РОЛЬ ЭЛЕКТРОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ВОПРОСЕ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ	
Дубровина А.Ю., студент	82
ФИНАНСОВЫЙ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС	
Егупов Р.А., студент; Полицинская Е.В., ассистент.....	84
АНАЛИЗ ПРИОРИТЕТОВ В ПРАКТИКЕ БИЗНЕС–ИНКУБИРОВАНИЯ	

Елфимов М.А., студент; Момот М.В., к.т.н., доцент	86
НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	
Жабина М.С, аспирант	88
ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕФТЕГАЗОВУЮ ОТРАСЛЬ	
Зеленова Е. С., Жарова Т.Ю., студенты	90
ПОИСК ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ – СТРАТЕГИЯ КОНЦЕРНА BASF (ГЕРМАНИЯ)	
Зенкина З.В., магистрант	92
ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОБЛАСТЬ «RHEIN-NECKAR-TRIANGL» (ГЕРМАНИЯ)	
Зенкина З.В., магистрант	94
КОНЦЕПЦИЯ КАЧЕСТВА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	
Иванкина Е.А., аспирант	96
РОССИЙСКИЙ СТРАХОВОЙ РЫНОК НА ПУТИ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К ВТО	
Иванова В.М., студент	98
СВОБОДНОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В ПРАКТИКЕ ЭКОНОМИСТА	
Иванова А.А., студент; Момот М.В., к.т.н., доцент	100
МОНИТОРИНГ РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	
Игнатьева О.А., студентка	102
СРАВНЕНИЕ РЫНКА ТРУДА РОССИИ И СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ АМЕРИКИ	
Исаев А.С., студент	104
ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО КРИЗИСА	
Кагарманова А.И., студент	106
ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РЫНОК РОССИИ	
Кашапова Э.Р. студент	108
ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ДЛЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РОССИИ	
Клоков Д.О., студент	110
РЕГИОНАЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО: ПОНЯТИЕ, ТИПОЛОГИЗАЦИЯ И ОЦЕНКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА	
Кобзева М.А.	112
ТОМСКАЯ ОБЛАСТЬ СТРОИТ ИННОВАЦИОННУЮ ЭКОНОМИКУ	
Коновалов С.Г., студент	114
МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ БАНКА	
Коноплев Н.А., студент	115
ЗАДАЧИ ВЛАСТИ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА	
Косов В.Б. старший преподаватель	117
СОВЕТЫ ПО УПРАВЛЕНИЮ ИЗДЕРЖКАМИ	
Котова О.Ю., студент; Устюгова В.С., студент	119
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО	
Крещик А.А., студент	121
К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА	
Кривоzubова А.Е.	123
СЕТЕВЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ	
Кучин С.В., студент; Момот М.В., к.т.н., доцент	125
ТОМСКАЯ ТЕХНИКО-ВНЕДРЕНЧЕСКАЯ ЗОНА – ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ	

Лавров А.А., аспирант	127
ДОСТИЖЕНИЕ КОНСУНСУСА ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВА И ОБЩЕСТВА КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РФ	
Лазарчук Е. В., магистр	129
ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ТАРИФОВ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ НА УРОВЕНЬ ИНФЛЯЦИИ В РФ	
Ларенко В.В., студентка	130
БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА ВЕЛИКОБРИТАНИИ	
Лелюхина А.А., студентка	132
МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СОДЕЙСТВИЯ ПРИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИЙ	
Лизунков В.Г., студент, Борисова Н.М., ст. преподаватель	134
НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ	
Лимарева А.А., студент	136
ИЗМЕНЕНИЕ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ	
Литвинова М.В., студент;	138
СТРАТЕГИЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО РАЗРЫВА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ	
Луценко В.В., студент; Аникина Е.А., студент	140
РАЗВИТИЕ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСВА	
Манаенкова А.А.	142
УСТОЙЧИВОСТЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В ПЕРИОДЫ КРИЗИСА	
Мациевский Н.С., доцент	144
РОЛЬ КРУПНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ	
Мизина Д.С., студентка;	146
ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ЗНАНИЙ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	
Мирошниченко Н.В., аспирант	148
ЭФФЕКТИВНОСТЬ СНИЖЕНИЕ СТАВОК НДПИ В НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ	
Мордвинцева А.А., магистрант	150
НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
Мустафина Л.Х., аспирант	152
МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС 2008	
Нгуен Мань Куонг, студент	154
ПЛАНИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	
Никитина М.В., ассистент	156
МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	
Никулина Е.В., студент	158
ВЕНЧУРНЫЙ КАПИТАЛ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА	
Новикова В.Г., студент, Иванова Е.Л., студент	160
НЕЛЕГАЛЬНЫЙ ВЫВОЗ РОССИЙСКОГО КАПИТАЛА ЗА РУБЕЖ	
Овчинникова С.Ю., студентка; Жернов Е.Е., к.э.н., доцент	162
ЧТО ЕСТЬ ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО?	
Огородникова Е.А., студент	164
2009 - ГОД МОЛОДЕЖИ	
Окишев Е.С., магистрант	165
РЫНОК ИПОТЕКИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	
Ольховская Т.А., Калашникова М.В., студент; студент	167

СПОРТ И ЭКОНОМИКА: БЫСТРЕЕ, ВЫШЕ, БОГАЧЕ	
Орешонок А.В., студент; Громова А.С., старший преподаватель	169
БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА КИТАЯ	
Орлова А.И., студентка	173
ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	
Петлина А. А., студентка	175
ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	
Письменная А.И., студентка	176
ОПЫТ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ТРУДОВЫХ МИГРАНТОВ (НА ПРИМЕРЕ КАЗАХСТАНА)	
Половников И.В., аспирант	178
БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	
Полтаранина А.С., студент	180
О РАЗВИТИИ ИНДУСТРИИ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА	
Пугач Е.В., магистрант	182
ИННОВАЦИИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ РОССИИ	
Пудовкин С.А. Сорокин С.А., студенты	184
ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ РОССИИ И РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В НЁМ	
Пустовалова Е. Л., студент	186
ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	
Пучкина Е.М., студентка; Хомякова В.М., студентка	188
СТОИТ ЛИ ВСТУПАТЬ В ВТО? ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО	
Пчельникова Н. А., студент	190
РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПРОЦЕССА МОНИТОРИНГА СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ	
Раковская В.С.	192
РОССИЯ – СЕРДЦЕ МИРОВОЙ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ	
Ризен А.Е., студент	194
ЭВОЛЮЦИЯ ЦЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ УКРУПНЕНИЯ РЕГИОНОВ	
Рощина Г.С., студент	198
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «ДОСТУПНОЕ И КОМФОРТНОЕ ЖИЛЬЕ – ГРАЖДАНАМ РОССИИ» В КУЗБАССЕ: ИТОГИ 2008 Г.	
Рыбаков А.И., аспирант	201
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ ПО ЖИЛЬЮ: РЕАЛИЗАЦИЯ В СИБИРСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ В 2008 ГОДУ	
Рыбаков А.И., аспирант	203
ПРОБЛЕМЫ ПОСТАНОВКИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	
Рыжакина Т.Г., соискатель	205
РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ ТУРИСТКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА РФ	
Рябыкин М.А., студент; Третьяков Е., студент	207
МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ	
Рябыкин М.А., студент; Третьяков Е., студент	209
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ФУНКЦИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ	
Сабитова Д.Н., студент	211

ЛИЗИНГ НЕДВИЖИМОСТИ КАК СПОСОБ РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	
Салагор И.Р., аспирант	213
НЕОБХОДИМОСТЬ СТРУКТУРИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕЙТИНГОВ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ)	
Саленко М.А., аспирант.....	215
ИННОВАЦИИ В РЕГИОНЕ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА	
Санникова Т.Д., соискатель; Петров Р.С., ассистент	217
РАЗВИТИЕ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	
Сапсина Т.Ю., студентка	218
СОЦИАЛЬНАЯ СТАТИСТИКА: ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ ЗАТО СЕВЕРСК	
Сбитнева Н.Л., аспирант	220
ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ	
Севергина Д.С., студентка.....	222
РОССИЯ И СТРАНЫ АТР: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА В ГАЗОВОЙ СФЕРЕ	
Седельникова А.А., магистрант	224
БАНКРОТСТВО И КРИЗИС	
Селевич О.С., старший преподаватель.....	227
«ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ»: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ИХ РЕШЕНИИ	
Селиверстова М.А., студентка; Жернов Е.Е., к.э.н., доцент	229
РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ	
Сёмина А.Г., студент, Земцова Л.В.....	231
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ	
Смелова А.Е., студентка	233
ИНВЕСТИЦИИ В АЛЬТЕРНАТИВНУЮ ЭНЕРГЕТИКУ РОССИИ	
Смирнова М.В., студент; Бервинова Ю.А., студент.....	235
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИИ И ЗНАНИЙ	
Смирнова С.В., студент.....	237
ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ВЫСШЕМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ НА РЫНОК РАБОЧЕЙ СИЛЫ В РОССИИ	
Смирнова Т.Л.....	239
ФИНАНСОВАЯ И ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ	
Соловьев Д. А., магистрант, Никульников К. В., магистрант	241
БАНКОВСКИЕ ИННОВАЦИИ В РОССИИ	
Сорокин С.А., Пудовкин С.А. студенты	242
АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ПРИБЫЛИ	
Сорокина О.Д., студентка.....	245
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН	
Спицын В.В., к.э.н., доцент.....	247
АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ И ОБЪЕМОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ НАУЧНО- ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАБОТ В РЕГИОНАХ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА	
Спицын В.В., к.э.н., доцент.....	249

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ В ПЕРИОД КРИЗИСА	
Стус А.В., студентка	251
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО КЛИМАТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	
Суворова А.В., студент	253
ПРОБЛЕМА ЗАЩИТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ СЕТЯХ	
Сушилова Е.А. магистрант;	255
БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА ЯПОНИИ	
Сычёва Ю.В., студентка	257
ИНФЛЯЦИЯ. АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА. РОЛЬ ЦКБ	
Триппель А.А., студент	259
ИНДЕКС РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА И ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В РОССИИ	
Туманова И. А., студентка	261
ТОЛЛИНГ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ: АРГУМЕНТЫ «ЗА» И «ПРОТИВ»	
Устюгова В.С., студент; Харина Т.В., студент.....	263
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ЕГО СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ И РАЗВИТИЕ В РФ	
Хакимова А.К., студент	265
К ВОПРОСУ О ПЕРСПЕКТИВАХ ПРЕОДОЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА И ОЖИВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В РФ	
Хамзина Г.Ф., студент	267
ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА РОЗНИЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ	
Харина Т.В., студент; Котова О.Ю., студент	269
УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫМИ ЗНАНИЯМИ КАК КОМПОНЕНТ МЕНЕДЖМЕНТА ИННОВАЦИЙ	
Черемнова М.А., студент	271
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НОВЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ	
Черняева В.С., студентка.....	273
ФОРМИРОВАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	
Чистякова М.К., к.э.н., старший преподаватель	274
ПОЛИТИКА РЕФИНАНСИРОВАНИЯ И ИНФЛЯЦИЯ	
Чусовитин А.В., студент.....	276
ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ АСПЕКТ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В НЕДРОПОЛЬЗОВАНИИ	
Шарф И.В., старший преподаватель.....	278
ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ (ВИЭ)	
Шварц Е, студентка; Громова А.С., старший преподаватель	282
ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ	
Шилова А.Э., студентка	284
РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ПРЕОДОЛЕНИИ КРИЗИСНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ЭКОНОМИКИ	
Шильников А.С., студент	285
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО	
Ширшова А.М., студент; Шильникова Е.В., студент	287

МАЛЫЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА	
Ширяева Д.А., студентка	289
РОЛЬ ПРОФСОЮЗОВ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА	
Шитова Е.С., студент	291
ЭКОНОМИКА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА И РЕГУЛИРОВАНИЕ ЕЁ ГОСУДАРСТВОМ	
Штреляев Я. И., Бабушкин Н. А. студент	293
ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РОССИИ	
Якушенко Т.С., студентка	295

ПРЕДИСЛОВИЕ

Сегодня Томский политехнический университет входит в число крупнейших технических вузов России и представляет собой научно-образовательный комплекс с хорошо развитой инфраструктурой научных исследований, инновационной деятельностью и подготовки кадров высшей квалификации.

Томский политехнический университет, основанный в 1896 г., стал крупнейшей за Уралом кузницей инженерных кадров и лидером в сфере образования и науки.

ТПУ активно участвует в крупных международных программах и проектах, таких как TEMPUS, DAAD, TACIS, INTAS, REAP, FULBRIGHT. Наш университет получил первым в России сертификат National Quality Assurance (NQA, Великобритания) на соответствие Системы Менеджмента качества ISO 9000.

Огромное внимание в ТПУ уделяется развитию молодежной и студенческой науки. На факультетах и кафедрах ежегодно проводятся более 130 научных мероприятий: конференций, школ, конкурсов, олимпиад, совещаний и праздников. В университете действует 30 молодежных объединений, в том числе 2 международных.

Ощутимый вклад в международную науку вносят и кафедры инженерно-экономического факультета ТПУ. Экономические науки начали преподаваться в университете с 1904 г. И первая лекция по политэкономии была прочитана 26 октября профессором Михаилом Николаевичем Соболевым. Событие было знаменательным, так как в то время ни в России, ни на Западе политэкономия в технических вузах не преподавалась. Примерно в это же время сформировалась кафедра политэкономии, которая за столетнюю историю своего существования внесла большой вклад в развитие экономического образования и подготовку инженерных кадров для Сибири и Дальнего Востока.

Бережно сохраняя традиции ТПУ и осуществляя единство фундаментальных и прикладных исследований, инженерно-экономический факультет стремится к освоению новых направлений современной экономической теории, решению проблем менеджмента, маркетинга и экологии; к формированию у будущих специалистов нового видения будущего Российской экономики.

На протяжении последних лет все кафедры ИЭФ ведут огромную работу по привлечению талантливой молодежи к участию в научно-практической конференции «Энергия молодых – экономике России».

Атмосфера торжественного праздника науки и творчества, царившая на конференции, надолго останется в душе каждого из ее молодых участников. Останется этот праздник и в памяти ее организаторов не только потому, что каждый из нас искренне болел и переживал за это интересное дело, но и потому, что оно одарило энергией молодости, радости и творчества.

Ученый секретарь конференции,
доцент кафедры маркетинга
и антикризисного управления

Н.В. Варлачева

Секция I. ПРОЦЕСС ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ПРОБЛЕМ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ВЫСОКИХ ТЕМПОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Абрашитова М.Р., студент., Алферова Л.А

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники

E-mail: muma.ru

Научный руководитель: Алферова Л.А., доцент

Экономический рост в узком смысле – это процесс, который рождается на стадии непосредственного производства, затем приобретает устойчивый характер на остальных стадиях общественного производства, и в конечном итоге приводит к количественному и качественному изменению производительных сил, увеличению общественного продукта за определенный период времени и росту народного благосостояния.

Анализируя данные по производству валового внутреннего продукта в Российской Федерации за 2002-2008 гг., представленные в таблице 1, наблюдаем, что темпы роста в отраслевом разрезе были неравномерными по годам, причем наиболее высокие темпы наблюдались в добыче полезных ископаемых[1].

Показатели	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
ВВП в текущих ценах, млрд руб.	10830,5	13243,2	17048,1	21625,4	26903,5	33113,5	41540,5
Темп роста, %		122,7	128,7	126,8	124,4	123,1	125,4
Добыча полезных ископаемых, млрд руб.	650,6	785,0	1426,9	2084,9	2528,6	2890,5	3353,6
Темп роста, %		120,6	181,7	146,1	121,3	114,3	116,0
Обрабатывающие производства, млрд руб.	1690,9	1976,3	2687,6	3521,0	4272,8	5265,2	6295,5
Темп роста, %		116,8	135,9	131,0	121,4	123,2	119,6
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, млрд руб.	615,5	730,1	850,5	962,4	1102,9	1349,7	1696,9
Темп роста, %		118,6	116,5	113,2	114,6	122,4	125,7

Сравнивая темпы роста по направлениям использования ВВП, представленные в таблице 2, также наблюдаем неравномерность развития [1].

Показатели	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
ВВП, в текущих ценах, млрд руб.	10830,5	13243,2	17048,1	21625,4	26903,5	33113,5	41540,5
Темп роста, %		122,7	128,7	126,8	124,4	123,1	125,4
Расходы на конечное потребление домашних хозяйств, млрд руб.	7448,8	9024,7	11401,5	14318,9	17707,1	21861,4	27402,2
Темп роста, %		121,1	126,3	125,6	123,7	123,4	125,3
Валовое накопление, млрд руб.	2170,5	2755,1	3558,9	4338,7	5748,7	8031,6	10871,1
Темп роста, %		126,9	129,2	121,9	132,5	139,7	135,5
Чистый экспорт, млрд руб.	231,7	322,8	428,4	501,8	768,1	1049,2	1692,6
Темп роста, %		139,3	132,7	117,1	153,0	136,6	161,3

Получение прироста по вышеприведенным показателям в абсолютном и относительном выражении, на первый взгляд, свидетельствует о положительных изменениях в экономике страны. Однако сам по себе экономический рост противоречив. Объем производства может быть увеличен за счет ухудшения качества продукции или выпуска в принципе невостребованной продукции. Рост также может быть получен за счет экономии на экологических сооружениях, что скажется в последующих периодах на ухудшении качества жизни и т.п. Такой рост в масштабах человечества или отдельно взятой страны сам по себе лишен смысла.

Темпы роста, как показывают данные, приведенные в таблицах, могут быть высокими и низкими. Принято замечать только положительные аспекты высоких темпов экономического роста. Если экономика стоит на месте, не развивается, наблюдается обострение социальных, экономических противоречий, отсталость страны, отсутствие конкурентоспособности ее предприятий, то под угрозу ставится сам факт существования государства как самостоятельного субъекта мирового хозяйства.

Наиболее очевидный результат высоких темпов экономического роста состоит в том, что увеличение количества товаров и услуг обеспечивает потребителям более высокий уровень жизни. Так, благодаря бурному экономическому росту в конце XIX века и начале XX века была сокращена продолжительность рабочей недели во многих странах мира, что обеспечило повышение уровня благосостояния и продолжительности жизни граждан. Учитывая, что в развитых странах для поддержания социальной безопасности перераспределяется 15-22% ВВП, высокие экономические показатели создают предпосылки для всестороннего развития человека.

Известно, что поддержание стабильных темпов экономического роста требуют проведения расширенной инвестиционной и инновационной деятельности, а также активной промышленной политики. Для этого необходимы следующие меры: создание мощной финансовой системы, стимулирование инвестиций в наиболее перспективные отрасли страны, определение приоритетных производств, которые требуют финансирования и приобретения новых иностранных технологий. Очевиден также факт, что растущая экономика нуждается в дополнительном финансировании, но если экономика развивающейся страны не имеет таких ресурсов на внутреннем рынке, то их привлекают из-за рубежа. Такая тенденция несет в себе ряд негативных последствий. Во-первых, этот рост сопровождается увеличением корпоративной задолженности российских предприятий и организаций, а также ростом задолженности со стороны российских банков. Внешние ресурсы кажутся организациям более дешевыми, чем внутренние, но в действительности это позволяет иностранным инвесторам вывозить несоизмеримо большую долю прибыли из России, в то время как внутренний финансовый рынок полностью дискриминируется. Во-вторых, усиливается зависимость страны от мировой конъюнктуры, что при определенных условиях грозит наступлением финансового кризиса.

Самый распространенный аргумент в пользу сдерживания темпов роста ВВП – опасение резкого увеличения темпов роста инфляции, которая оказывает отрицательное воздействие на величину поступающих инвестиций, а также на неравномерный рост цен на различные товары. Известно, что вызванная ростом ВВП инфляция может впоследствии привести к снижению темпов роста. Перенакопление капитала, ускоренный рост денежной массы, всплеск роста цен, снижение склонности населения к сбережениям и повышение спроса на потребительские товары, дисбаланс роста доходов и производительности труда, а также разрыв между внутренним спросом и внутренним предложением – оборотная сторона стремительного экономического роста. Расширяющееся кредитование, осуществляемое за счет государственных ресурсов, может привести к тому, что кредиты станут некачественными.

Высокие темпы хозяйственного роста влияют не только на экономическое поведение основных субъектов экономики, но и на природную среду обитания человека. Стремясь увеличить свое благосостояние, все субъекты, не сговариваясь, нарушают равновесие между человеком и природой. Происходит нарушение плодородия почв, выведение из сельскохозяйственного оборота огромных земельных пространств, загрязнение источников пресной воды. Концентрация ядохимикатов и различных химических соединений в атмосфере приводит к угрозе разрушения озонового слоя и изменению климата на планете, что, несомненно, скажется на последующих темпах роста производства и направлениях использования ВВП.

Приведенные последствия высоких темпов роста не только отягощают нынешнее экономическое развитие, но и ложатся бременем на будущие поколения. Ряд экономистов полагает, что если темпы экономического роста, характер хозяйственной активности, способы разрушения конфликтов сохранятся при существующих условиях, то рост потерь может превысить выгоды данного типа развития. А это будет означать начало эры «антиэкономического» развития, ведущего к бедности, но не к богатству.

Отсюда следует, что осуществление стимулирования экономического роста со стороны государства требует проведения глубокого и комплексного анализа рисков реализации выбранной стратегии развития и своевременной корректировки инструментов экономической политики.

За последние два года в России исчерпана сырьевая экспортноориентированная модель роста, опиравшаяся на добычу нефти и вывоз энергосырьевых товаров. Необходима новая модернизационная стратегия развития экономики, предполагающая: новаторский подход к сокращению издержек; создание благоприятных условий для развития малых и средних предприятий; обеспечение свободы выхода производителей на внутренний и внешний рынок.

Для реализации новой стратегии роста требуется переоснащение отечественных предприятий, приобретение новых станков, оборудования, привлечение специалистов и заимствование технологий. Для создания новой продукции, отвечающей потребностям субъектов, производителю необходимо на

первоначальном этапе предоставлять льготные кредиты, субсидии, проводить ограничительную политику ввоза импортных товаров, создавать условия для развертывания конкурентной борьбы и выхода на внешний рынок. В дальнейшем следует уменьшить вмешательство государства в экономику и решать проблему «кадрового голода», то есть дефицита специалистов. Треть опрошенных менеджеров компаний считают недостаток квалифицированных кадров сдерживающим фактором на пути расширения производства и повышения эффективности деятельности. Несмотря на недостатки, Россия, имеющая значительный ресурсный потенциал, способна осуществить экономические преобразования, которые обеспечат стране устойчивые и равномерные темпы экономического роста.

Список литературы:

1. Сайт Росстата России.
2. Сенчагов В. Стратегии развития России: ориентиры и ограничения. // Вопросы экономики. 2008, №8.
2. Ершов М. Экономический рост: новые проблемы и новые риски // Вопросы экономики 2008, № 12.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭНЕРГЕТИКИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Агошков Д. В., студент

Томский политехнический университет

E-mail: Agodimon@mail.ru

Научный руководитель: Кузьмина Н. Г., ст. пр.

С 22 по 27 сентября 2008 года проходил XIV Международная научно-техническая конференция Российской группы компаний «Таврида Электрик» в городе Кемер.

Для Группы компаний «Таврида Электрик» ежегодная конференция является одним из главных проектов года. В этом году конференция традиционно собрала около 200 участников: технических руководителей, энергетиков разных отраслей экономики из России, Белоруссии и Казахстана. В общей сложности в работе форума приняли участие около 170 организаций из 87 городов.

За прошедший год завершились коренные преобразования отечественной энергетики. В связи с этим обострились многие из существующих проблем, в то же время к ним добавился и целый ряд новых вопросов. Реформирование отрасли отразилось на многих сферах деятельности энергетиков различных отраслей.

Особое внимание уделено вопросу разработки нормативных документов (НД). Ни для кого не секрет, что с вступлением в силу закона «О техническом регулировании» в отечественной энергетике возник в определенном смысле нормативный вакуум. Государственные стандарты (ГОСТ) за исключением требований безопасности стали носить рекомендательный характер, а новые документы на смену не пришли. Кроме этого в различных отраслях экономики были начаты процессы формирования собственных стандартов организации, базирующиеся во многом на не актуальные ГОСТы.

На сегодняшний день в отрасли действует около 2 000 ведомственных нормативных документов. При этом существующая нормативная база:

- не соответствует современным требованиям безопасности и надежности, рыночным условиям, структуре отрасли, сложившейся в результате реформ;
- содержащиеся в НТД нормы и требования являются в одних случаях излишними, а в других — недостаточными для тех или иных объектов технического регулирования;
- многие нормы и требования устарели морально и нуждаются в пересмотре и актуализации.

Активная работа по обновлению нормативной документации в электроэнергетике была инициирована РАО «ЕЭС России» в 2003 году с выходом приказа «О пересмотре нормативно-технических документов (НТД) и порядке их действия в соответствии с ФЗ «О техническом регулировании». Этим приказом был утвержден реестр, состоящий из 1761 НТД, действующих в электроэнергетике, для распространения их действия в Холдинге на период до создания соответствующих стандартов. Ведение этого реестра было поручено НП «ИНВЭЛ». Одновременно было установлено, что подлежат обязательному исполнению 44 НТД, утвержденные в министерствах и ведомствах Российской Федерации до 01.07.2003 г.

Во исполнение решения Правления в ОАО РАО «ЕЭС России» была развернута работа по созданию системы технического регулирования в электроэнергетике, в частности, разработаны 170

первоочередных стандартов организации, создан Информационный Фонд документов по техническому регулированию в электроэнергетике.

Еще один блок вопросов конференции был посвящен взаимодействию сетевых компаний и потребителей. Наряду с проблемными вопросами технологических присоединений оживленную дискуссию вызвали проблемы управления надежностью электроснабжения потребителей и компенсации реактивной мощности.

Вопросы надежности электроснабжения сегодня на самом высоком уровне поставлены в разряд приоритетных. В то же время сегодняшняя практика оценки надежности не соответствует требованиям времени. Надежность электроснабжения, как и прежде, оценивается через категории электроприемников, что не является выражением надежности электроснабжения потребителей. Категории лишь определяют схемные решения в отношении электроприемников. В то же время, в соответствии с анализом зарубежного опыта, только конкретные показатели надежности могут являться истинным выражением надежности.

Использование показателей надежности позволяет количественно оценивать эффект от внедрения разного рода технических средств, определять этот эффект для сетевых компаний и потребителей. Сегодняшняя система оценки надежности никак не мотивирует, в частности сетевые компании, внедрять мероприятия, направленные на ее повышение. Государство лишь на уровне деклараций говорит о надежности, основной целью преследуя лояльность и общественное мнение, сетевые компании в отсутствии экономической мотивации вынуждены обосновывать затраты на повышение надежности исключительно снижением собственных затрат.

Для решения этой проблемы необходимо вводить экономическую мотивацию в виде дополнительной платы за надежность (в виде надбавки к тарифу или плате за присоединение), а также одновременного введения финансовой ответственности сетевых и энергоснабжающих организаций за несоответствующие показатели надежности, которые могут и должны регулироваться договорными отношениями. С другой стороны, государство может также вводить нормативы надежности, посредством которых регулировать данный вопрос. С данным подходом согласились и участники круглого стола, проведенного в рамках конференции. Все согласились с мнением, что категории — это устаревший механизм определения надежности электроснабжения. В то же время их отмена — мера преждевременна и необходим постепенный переход на показатели надежности. Однако все участники круглого стола единогласно поддержали утверждение о необходимости скорейшей разработки системы мер в части экономического подкрепления системы отношений «государство — сетевая компания — потребитель» в вопросе надежности электроснабжения.

Промышленное производство электрической и тепловой энергии сопровождается крупномасштабным материальным и энергетическим обменом с окружающей средой, имеющим своим следствием отрицательное воздействие на нее и, следовательно, вызывающим необходимость ее защиты. Иначе говоря, электроэнергетика порождает свои экологические проблемы, специфически связанные с соответствующими областями производства электроэнергии: тепловой, гидравлической и атомной энергетикой.

Одной из актуальных проблем отечественной электроэнергетики является сокращение выбросов оксидов азота. На электростанциях отрасли, особенно на газомазутных котлах, широко распространены различные технологические методы очистки дымовых газов от NO_x . На ряде ТЭС осваиваются технологии селективного каталитического восстановления, например, на ТЭЦ-16 Мосэнерго, селективного некаталитического восстановления, например, на Тольятинской ТЭЦ, и электронно-лучевой очистки, например, на Черепетской ГРЭС и ТЭЦ-5 Ленэнерго. К сожалению, строительно-монтажные работы на опытной электронно-лучевой установке Черепетской ГРЭС приостановлены из-за отсутствия инвестиций. Кроме отечественных технологий и разработок, на ряде ТЭС (Северная ТЭЦ Мосэнерго и Дзержинская ТЭЦ Нижновгородэнерго) внедряются зарубежные технологии очистки газов, в частности, фирмы “Халдер Топсе”.

В последние годы выброс NO_x не превышал уровень выброса 1987 г., и тем самым выполнялось требование международной Конвенции о трансграничном загрязнении воздуха в части стабилизации выбросов NO_x .

Проблема сероочистки дымовых газов ТЭС имеет приоритетное значение для нескольких особо сернистых углей (интинского, донецкого, подмосковного, челябинского) и мазутных ТЭС. В настоящее время на ряде пилотных и опытно-промышленных установок ведутся исследования с целью внедрения нескольких технологий: известняковой (сухой и мокрой), аммиачно-циклической и других.

Благодаря переводу многих ТЭС на сжигание природного газа, выбросы SO_2 предприятиями электроэнергетики за последние 10 лет существенно сократились, особенно в Европейской части России. По сравнению с 1980 г. сокращение выбросов SO_2 здесь составило почти 70%, т. е. требование Конвенции о сокращении выбросов SO_2 на 30% в значительной мере “перевыполнено”.

Для действующих станций в ближайшие годы снижение выбросов SO₂ будет достигаться, в основном, за счет перевода их на сжигание природного газа. Для вновь вводимых ТЭС, на которых должны быть обеспечены новые нормативы удельных выбросов SO₂, возможно применение хорошо отработанных в зарубежной практике технологий.

Сокращение выбросов золы на объектах электроэнергетики за последние годы достигнуто в основном также за счет уменьшения потребления твердого топлива и за счет очистки газов. Тепловые электростанции отрасли оснащены электрофильтрами (164 котельные установки) и мокрыми золоуловителями с коагуляторами Вентури (более 400 котлов). Ведутся работы по созданию более совершенных электрофильтров с целью повышения эффективности золоулавливания, надежности и ресурса работы, сокращения расхода электроэнергии и трудозатрат на обслуживание и ремонт. Электрофильтры новой серии ЭГВ по конструктивным параметрам, металлоемкости, степени автоматизации и ряду других параметров.

Список литературы:

1. Певнев А.С. Актуальные проблемы энергетики и пути их решения. // Электротехнический рынок.– 2008.– №5.– С.7-11.
2. Банников А.Г., Рустамов А.К., Вакулин А.А. Охрана природы : Учеб. для с.-х. учеб. заведений. - М.: Агропромиздат, 2005.
3. Воронков Н.А. Экология общая, социальная, прикладная: Учебник для студентов высших учебных заведений. Пособие для учителей.-М.:Агар, 2006.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В СТРАТЕГИИ НАЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Адова А.В., студентка

Томский политехнический университет

E-mail: adova_anna@mail.ru

Научный руководитель: Мискин А.С., к.э.н., доцент.

В последние годы многие эксперты сходятся во мнении, что эффективность развития экономики современных государств в огромной степени зависит от того, сколько средств оно вкладывает в своих людей. Без этого невозможно обеспечить его поступательное развитие.

Рассмотрим основные свойства человеческого капитала, который является важнейшим ресурсом постиндустриального общества. Итак, человеческий капитал не отделим от его носителей – работников отдельной фирмы или населения региона или страны. Затем физиологические свойства и природные способности человека, получаемые наследственным путем, являются базовой частью человеческого капитала, называемой отдельными авторами капиталом здоровья. Другая его часть в виде знаний, умений и навыков является приобретенной в результате затрат самого человека и общества. Данный капитал, как и другие виды капитала, может быть использован в сфере общественного производства и является одним из факторов повышения эффективности последнего. Человеческий капитал используется его носителями для получения дохода, поэтому увеличение дохода мотивирует индивидуумов на увеличение своего интеллектуального потенциала путем образования и повышения квалификации. Другими словами, для того, чтобы процесс воспроизводства человеческого капитала носил завершенный характер, должна быть установлена связь между величиной приобретенной части данного капитала и доходом человека.

Концепция «человеческого капитала» должна быть неотъемлемой частью стратегии национального развития. В тех странах, где реализуется такой подход, заметно ослабло традиционное противопоставление экономической и социальной эффективности; в мире развернулась глобальная конкуренция за человеческий капитал. Приоритет социальных результатов развития стал одним из важных рубежей между индустриальной и постиндустриальной экономикой.

При этом изменилось соотношение между так называемым реальным и нематериальным производством. Сегодня конкурентоспособность реального производства зависит от адекватности предложения человеческого капитала. Для решения задачи повышения качества человеческого капитала в развитых странах выстраиваются национальные стратегии и политические рынки. Например, в США суммарные вложения в человеческий капитал составляют 26% валового внутреннего продукта. В России же показатель вложения инвестиций в человеческий капитал находится на уровне 8% ВВП. Таким образом, Россия по затратам на образование, здравоохранения или на науку значительно отстают от

аналогичных показателей развитых стран. Экономический рост последних лет компенсировал количественные провалы 1990-х, но все качественные провалы в конкурентоспособности, производительности, в социальном неравенстве и уровне бедности в России ближе к показателям развивающихся стран. Поэтому успех социально-ориентированных приоритетных национальных проектов - это пропуск в постиндустриальную экономику и в развитый мир.

С другой стороны, массовый спрос на качественный человеческий капитал предъявляет только инновационная, а не сырьевая экономика. И вот здесь ситуация не очень благоприятная. У нас сегодня люди ориентированы на получение сырьевой и административной ренты, а не технологической ренты, которая является следствием движения к инновационной экономике. Поэтому надо думать не только о предложении, но и о расширении спроса на дорогой человеческий капитал через движение к инновационной экономике. Нынешние цены на нефть просто вынуждают Россию искать новые инновационные точки роста, а значит, в будущем снизить зависимость от сырьевого рынка и состояния экономик других стран.

Последствия мирового кризиса Россия пережила бы гораздо проще, если бы успела диверсифицировать свою экономику и экспорт, развить финансовую систему. Движение было в правильном направлении, но элементарно не хватило времени. [1]

Тем не менее, если анализировать ситуацию в целом, видно, что число инноваций в регионах не растет, а во многих случаях даже снижается. Кризис должен инициировать поиск новых технологий, это шанс выстоять и развиваться, а многие резко сокращают расходы на НИОКР, на подготовку персонала. Хотя по инновационному потенциалу Россия находится пока далеко не на последнем месте, но низкая эффективность управления серьезно угрожает нашей конкурентоспособности.

Естественно, главным резервом развития России, по мнению большинства экспертов, остаются человеческие ресурсы.

В то же время, по словам директора Института экономики РАН, секретаря Правления РИО-Центра, члена-корреспондента РАН Руслана Гринберга, в России на протяжении последних 15 лет «серьезно деградирует интеллектуальный потенциал» общества. Причина этого — примитивизация производства и деинтеллектуализация труда. В результате возникает все большее несоответствие между наличием в стране значительного числа образованных людей и тем примитивным производством, которое в них не нуждается. Приостановить примитивизацию производства, по словам Р. Гринберга, можно с помощью выбора государственных приоритетов, но это — задача политиков, которые могут формулировать условия нового общественного договора. «Мы стоим на пороге исторических решений, когда возможна ставка на национальные программы, — говорит Р. Гринберг, — лучше поздно, чем никогда, и лучше немного, чем ничего». Следовательно, необходимо осуществлять инвестиции в человеческий капитал. [2]

Видов инвестиций в человеческий капитал достаточно много. Однако ключевыми являются инвестиции в образование. Остальные - к примеру, расходы на здравоохранение, повышение мобильности человеческого ресурса и оптимизацию миграции - не менее важны, но они, как показывает опыт, идут следующими в списке после расходов на образование. На сегодняшний день в России улучшение ситуации в сфере образования обрело статус национального проекта.

Немаловажным вопросом остается и риски для такого рода инвестиций. Просчитать доходность вложений в систему образования достаточно сложно, причин чему масса - меняющиеся реалии, повышение миграционной активности, смещение прибыльности одних отраслей в пользу других и т.д. То есть экономическая эффективность образования всегда остается под вопросом - здесь очень сложно делать прогнозы. А попытки высчитать экономическую эффективность образования, как это часто делается, путем вычисления разницы в пожизненных заработках двух индивидуумов с разными уровнями образования - дают лишь одномоментный срез, который нельзя экстраполировать на все отрасли, на все временные промежутки, на все регионы страны и т.д. Не меньшую проблему представляет вычисление издержек образования, к примеру, так называемые «потерянные заработки» - в развитых странах их доля составляет около половины от общей стоимости высшего и среднего образования. Таким образом, «потерянные заработки» представляют собой основную часть инвестиций в человеческий капитал.

Для России вычислить необходимый для устойчивого экономического роста и формирования «экономики знаний» объем инвестиций в образовательную сферу достаточно сложно в силу ряда объективных причин. Однако совершенно очевидно, что на сегодняшний день воспроизводство человеческого капитала и повышение его качественных характеристик невозможно без соответствующих инвестиций в эту основную часть национального богатства двух стран. Здесь важно учитывать и тот общеизвестный факт, что образование развивает в человеке и предпринимательские и организаторские качества, высокий образовательный уровень позволяет оперативно реагировать на изменения в области развития технологий и внедрять новые знания в производство и т.д.

Таким образом, система отечественного высшего образования нуждается в серьезном реформировании и радикальном обновлении материально-технической базы, стал общим местом уже много лет назад. В какой-то момент необходимость в преобразованиях назрела столь остро, что в условиях благоприятной экономической ситуации процесс очевидно сдвинулся с мертвой точки. Условно его можно разделить на три составляющие: государственные реформы (перевод вузов на двухуровневую систему подготовки студентов, внедрение новых образовательных стандартов, перераспределение бюджетных мест в пользу более востребованных профессий и т. д.); частные инициативы университетов (развитие дистанционного обучения, партнерство с бизнесом, закупка современного оборудования на собственные средства и пр.) и модернизация «на встречах курсах», когда государство выделяет бюджетные средства под конкретные инициативные проекты вузов.

Подводя итог важно отметить, что новое качество жизни, комфортная среда обитания, нормальная экология, инвестиции в образование и здравоохранение – все это «инвестиции в человека». Чем больше возможностей – образовательных, интеллектуальных, информационных и других будет иметь каждый член общества, тем выше интеллектуальный ресурс всей нации и государства, тем динамичнее темпы роста экономики.

Итак, создание инновационной «экономики знаний», основанной на высокой производительности труда, возможно только при условии того, что каждый человек получит возможность быстро развиваться. Да и жесточайший мировой кризис прямо подталкивает Россию делать ставку именно на инвестиции в человеческий капитал.

Список литературы:

1. Россия должна как можно скорее перейти на инновационную модель развития экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.1tv.ru/news/economic/140476>, свободный.
2. Человеческий капитал в стратегии национального развития [Электронный ресурс]. – <http://www.fondedin.ru/article117.php>, свободный.

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК СПОСОБ ВЕДЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Азильгареева А.Х., студент

Башкирский государственный университет

E-mail: aliyabest@yandex.ru

Научный руководитель: к.э.н., ст. преподаватель Акчурина А.М.

В условиях современной экономики основать и развить малый и средний бизнес является сложной задачей. Многие предприимчивые люди хотели бы стать владельцами собственного бизнеса, но большинству это просто не по силам. Начать свое дело, «раскрутиться» - задача непростая. Одним из способом решения сложившейся проблемы в условиях мирового кризиса для малых и средних предприятия выступает франчайзинг.

Франчайзинг (от англ. – «Franchise» привилегия, льгота, особое право) – система продвижения на рынке товаров и/или услуг, технологий, которая основана на тесном и продолжительном сотрудничестве между юридически и финансово независимыми сторонами – франчайзером и франчайзи. Франчайзор – это фирма (корпорация), имеющая широко известную торговую марку и высокий имидж на потребительском рынке. Она предоставляет другой стороне (франчайзи) возмездное право действовать на заранее оговоренных условиях и в определенный срок на рынке от своего имени и под своей торговой маркой. Франчайзи является, как правило, малая или средняя фирма или предприниматель (юридическое или физическое лицо), приобретающий (на возмездной основе) у франчайзера исключительное право на ведение коммерческой деятельности от его имени под его торговой маркой. При таких условиях ведения предпринимательской деятельности риски инвестиции при выходе на рынок минимальны и вероятность успеха максимальна благодаря использованию зарекомендовавшего себя изделия или услуги и общественного способа сбыта.

Появление франчайзинга можно отнести к середине XIX века, первопроходцами являлась немецкая фирма по производству швейных машин «Singer». Однако развитие он получил в начале XX века, когда компания «General Motors» начала применять дилерство. На сегодняшний день это компания продает по франчайзингу 95% своей продукции.

Франчайзинг может быть:

— сбытовой;

— товарный, т.е. право на выпуск продукции под определенным товарным знаком;
— промышленный, т.е. производство осуществляется по технологии согласно договору о франшизе

— бизнес-франчайзинг – наиболее типичная форма франчайзинга, включает в себя не только товар, услугу, технологию и торговый знак, но и план маркетинга, руководство по эксплуатации, стандарты, контроль качества. Потребитель обычно не может отличить точку франчайзинга и предприятия самой компании.

Стоимость франшизы состоит из двух частей. Это паушальный взнос, выплачиваемый при заключении договора, и роялти, выплачиваемого регулярно.

Паушальный взнос – это единовременное вознаграждение франчайзера за использование товарного знака, стандартов, ноу-хау, оказание консультационной поддержки на этапе организации бизнеса нового партнера. Как правило, он составляет около 10 % от общей суммы инвестиций.

Роялти (от фр. Royal – король, доля короля) – это оплата услуг франчайзера, которые оказываются партнеру, к ним можно отнести логистику, товароведение, маркетинг, обучение персонала, разработка и проведение рекламных кампаний и т.д. Он может быть установлен в % с оборота (удобен, если известно приблизительный объем продаж) либо в % с маржи (разница между покупной ценой товара и его продажной ценой) (если установлен разный уровень наценки на разные группы товаров и услуг). Роялти может быть предварительным, еженедельным, ежемесячным и квартальным.

Систему платежей каждый франчайзер устанавливает индивидуально.

Франчайзинг дает возможности эффективного развития малого предпринимательства, он позволяет объединить в себе достоинства малого и крупного бизнеса. Т.е. крупные предприятия не вкладывают средства для развития сети, а привлекают более мелких деловых партнеров, которые в свою очередь получают проверенную схему бизнеса. В таких условиях «старший брат» является защитником и гарантом для мелкого предприятия.

Во всем мире франчайзинг считается одной из самых надежных систем ведения бизнеса, благодаря чему банки охотно дают заемные средства под такие проекты. По статистике, из всех вновь образованных фирм в мире лишь 15% успешно осуществляют свою деятельность к концу пятого года существования. А из тех, кто работает по системе франшиз – 80-85%.

За последние 50 лет франчайзинг обрел широкую популярность: в США в объеме розничного оборота он составляет 40-45%, а в странах Европы – от 10 до 40%.

На данный момент складывается два направления развития франшиз в России, это:

— проникновение на российский рынок иностранных фирм, привлекающих в качестве франчайзи российских предпринимателей;
— развитие рынка франшиз российскими фирмами.

Первое направление развивается уже более 15 лет; существуют иностранные франчайзинговые сети в сфере быстрого питания, розничной торговле, оказания консультативных и иных видов услуг и т.д.

Работа под маркой известной зарубежной компании – один из самых надежных путей к построению успешного бизнеса. Каждый бренд имеет или старается иметь собственное лицо, философию и целевую аудиторию. И чем обширнее эта территория, тем эффективнее деятельность компании, поэтому интерес иностранных фирм к созданию сетей в России очень высок. Примерами могут служить, такие известные фирмы LTB by Littlebig, Sela, Mango, Benetton, Bee free, Kodak, Buskin Robbins, McDonald's, Subway и т.д.

Постепенно и отечественные предприниматели пришли к выводу, что франчайзинг удобен для развития собственного бизнеса. При таком виде взаимоотношений франчайзеру не нужно открывать филиалы, а значит, расходовать значительные суммы и расширять штат сотрудников. Такой тип предпринимательства выгоден для обеих сторон. Примерами российских франчайзинговых сетей являются такие торговые марки, как «Ёлки-палки», «Якитория», кофейня «Шоколадница», «1С», «SoFrench», «E2O» и т.д.

Достоверные статистические данные о точном количестве отечественных франшизных систем получить очень сложно, т.к. многие фирмы, работающие по данной схеме, характеризуют свою деятельность иным образом. Причина этого заключается в том, что в России термин «франчайзинг» находится в «подвешенном состоянии». В российском законодательстве понятие франчайзинга отсутствует, а правовые отношения между правообладателем товарного знака и его пользователем строятся на основе главы 54 Гражданского кодекса РФ «Коммерческая концессия». Отсюда, в процессе решения возможных правовых проблем, возникающих между сторонами, выявляются пробелы, которые приходится заполнять с помощью систем двусторонних договоров.

Развитие франчайзинга повышает стабильность малого бизнеса, его устойчивость и потенциал и, как следствие, развитие экономики в целом. Он позволяет аккумулировать инвестиции малых предпринимателей, которые начинают давать экономическую отдачу быстрее, чем при другом виде бизнеса, и гарантируют более быструю окупаемость.

Любой кризис связан с определенными трудностями, но зачастую это еще и благоприятная возможность, которой важно грамотно распорядиться. Франчайзинг в условиях мирового кризиса - единственный известный инструмент, позволяющий повысить эффективность малого бизнеса. Как показывает мировой опыт, во все периоды спадов, наиболее активно развиваются франчайзинговые сети, поэтому именно сейчас внимание на франчайзинг обращают даже те, кто раньше не задумывался о таком пути развития. Проблемы, связанные с началом бизнеса в объективно непростой период, проще решать с помощью надежного партнера, каким и является компания-франчайзор.

Вот почему таким привлекательным и становится франчайзинг – способ развития бизнеса, который позволяет с минимальным риском успешно заниматься предпринимательской деятельностью, добиваться финансовой состоятельности.

Список литературы:

1. Ленц Е. Франшиза «с иглолки» // Бизнес-журнал № 14 от 18.07. 2006 г.
2. Ленц Е. Франчайзинг вне закона
3. Леонов А., Деев В. Франчайзинг в России: перспективы развития
4. Леонов А. Франчайзинг в малом бизнесе (перспективы и проблемы).
5. <http://www.franch-pro.ru/franchising>
6. <http://www.leos.ru>

СОСТОЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Айчанова Е.А., Конюхова И.Г. - студенты

Кузбасский государственный технический университет,

E-mail: wurupovert@mail.ru, irina_konyuhova@mail.ru

Научный руководитель: Савосина З.П., к.э.н., профессор.

Проблемам социально - экономической политики в обществе в последнее время уделяется большое внимание. Приняты и, несмотря на разразившийся в настоящее время финансовый кризис, реализуются социальные программы – жилищное строительство, образование, здравоохранение и другие. Поэтому анализ проблем социально-экономического развития имеет большое значение.

Кемеровская область представляет мощный промышленный комплекс с развитой угольной, металлургической, химической промышленностью. Важная роль в составе промышленности принадлежит машиностроению, удельный вес которого в структуре промышленного производства составляет более 5%. Машиностроение Кемеровской области призвано, прежде всего, удовлетворить потребность в машинах и оборудовании ведущих отраслей Кузбасса.

По данным департамента промышленности и энергетики областной администрации, темпы роста в машиностроении в прошлом году были самыми высокими в промышленности региона. Объем производства за 2007 год увеличился на 23%, в том числе горношахтной техники - на 21%, кранов и платформ - в 1,2 раза. За первое полугодие 2008 года выпуск машин и оборудования в Кузбассе, по данным Кемеровостата, увеличился на 28% по сравнению с тем же периодом 2007 года [1].

Несмотря на положительную динамику за прошлые годы машиностроение испытывает серьезные проблемы, которые практически не меняются уже много лет и до решения их, пусть и частично, еще очень далеко. Например, почти все предприятия отрасли не смогли избежать процедуры банкротства или реорганизации, причем некоторые, даже такие крупные, как «Юрмаш», прошли по этому пути два раза. Исключений, таких как «Анжеромаш», «Завод им. Черных» и «Сибтензоприбор», весьма немного.

Едва ли не самой большой проблемой машиностроения Кузбасса является дефицит инвестиций. В 2004-ый, во всю отрасль было вложено менее 1 млрд. рублей. Это стоимость среднего по размерам угольного предприятия, каковых в тот год было построено около десятка [2]. В 2008 году в машиностроении и химической отрасли в модернизацию основных производств, приобретение современного оборудования, освоение конкурентоспособных видов продукции в регионе вложено 2,5 млрд. рублей [3]. Таким образом, можно заметить положительную динамику инвестиций в обрабатывающие отрасли.

Одним из основных показателей устойчивости экономики является ВВП. Прирост ВВП за последние 5 лет (2003-2007 гг) увеличился в среднем на 7% в год [4], при сокращении численности населения из-за депопуляции. Что касается социальных показателей, то ВВП на душу населения лишь частично их представляет. Дело в том, что фонд потребления населения (фонд реальных доходов)

составляет обычно 65-75% всего ВВП. Поэтому рост показателя на душу населения во многом определяет и уровень реальных доходов населения. Основной составляющей денежных доходов населения Кемеровской области остается заработная плата. Среднемесячная заработная плата за 2008 год составила 15 547 рублей, 124 % к соответствующему уровню 2007 года [5]. Средняя зарплата на предприятиях производства машин и оборудования – 16 404 рублей, производства электрооборудования – 12 529 рублей, производства транспортного оборудования – 17 441 рублей [6]. Но уровень социального развития не сводится только к показателю реальных доходов населения. В мировой практике индекс социального развития включает среднюю продолжительность жизни, а также уровень его образования.

Несмотря на положительную динамику, все ещё существует ряд социальных проблем:

1. Безработица. Сейчас из-за мирового кризиса эта проблема достигла гигантских масштабов. По оценке министра социального развития и здравоохранения, к концу 2009 г число безработных в России может достичь 2,8 млн человек. По данным мониторинга, согласно которому на 25 февраля 2009 года число безработных уже составило 1,97 млн. человек [7].

2. Проблема ипотечного кредитования. Соревнуясь друг с другом за клиента, банки снижали ставки и улучшали условия. Учитывая стагнацию на рынке недвижимости, это было вполне оправданно. Но кризис на американском ипотечном рынке прекратил поступление дешевых и долгосрочных денег из-за рубежа, столь необходимых кредитным организациям для развития ипотеки. Это не могло не сказаться на ипотечном рынке России. Кроме того, на него оказывает влияние не только степень доступности ипотечных кредитов, но и наличие на рынке достаточного выбора объектов недвижимости, а также их приемлемая стоимость. Сегодня уже не удивляешься сделкам купли-продажи квартир в Кемерово, цена которых соразмерна стоимости жилья в Европе, а то и превышает её.

3. Деформированная структура занятости – нехватка высококвалифицированных рабочих в ряде отраслей на фоне активизации промышленности и бизнеса.

4. Несбалансированная с потребностями рынка труда система подготовки трудовых ресурсов.

5. Здравоохранение является важнейшей отраслью для благополучного и успешного развития любой страны. В данной системе наблюдается нехватка квалифицированного медицинского персонала, поскольку низкая заработная плата, угроза лекарственного дефицита, рост цен, низкое качество оказываемой медицинской помощи.

На Федеральном уровне были предложены антикризисные мероприятия, включающие государственную помощь населению в приобретении жилья путем субсидирования ипотечных ставок до 7-11%. В дополнении к ныне действующим национальным проектам («Здоровье», «Образование», «Жилье», «Развитие АПК») предложено создать новые: «Информационное общество» и «Энергоэффективность».

На региональном уровне проблему безработицы администрация решает следующим образом:

- создание антикризисного штаба (задача: постоянный мониторинг ситуации);
- в случае простоя производства, работодатель выплачивает своим сотрудникам две трети не от тарифной ставки, а от фактической заработной платы. Это с одной стороны - соблюдение законодательства и интересов работников, а с другой - частичное сохранение поступлений подоходного налога в бюджет;
- организация переговоров с крупными собственниками градообразующих предприятий, чтобы они помогли в погашении жилищных и других кредитов своим сотрудникам;
- на сегодняшний день по области на бирже труда - 32 тыс. рабочих мест в реальном секторе экономики (водители, электросварщики, каменщики, слесари, электрослесари, токари и др.).

Главная задача органов власти - это сохранить рабочие места основных профессий в базовых отраслях и не допустить массовых увольнений.

Бюджетные расходы на региональные программы занятости населения в 2009 г составят 24,1 млрд руб. Всего из федерального бюджета на поддержку региональных программ занятости выделено 43,7 млрд руб. Те региональные программы, которые на сегодняшний день представлены в Минздравсоцразвития РФ (таковых 78), суммарно оценены в 24,1 млрд руб. В том числе 21,8 млрд руб выделит федеральный центр, а 2,3 млрд руб - субъекты РФ. То есть почти 20 млрд руб остается в запасе. В то же время представленные региональные программы будут скорректированы, так как они составлялись в 4-м квартале 2008 г, а экономическая ситуация постоянно меняется. Итогом реализации региональных программ станет создание 947,1 тыс временных рабочих мест, оказание материальной поддержки 56,7 тыс человек, желающим заняться предпринимательством. При этом указанное число предпринимателей должны в результате своей деятельности в сфере малого бизнеса создать не менее 150 тыс рабочих мест. Кроме того, намечено оказание адресной помощи не менее чем 15 тыс граждан, переезжающим на новое место жительства в связи с переменой работы [7].

Так же руководство области не может обойти вниманием предприятия в условиях кризиса. Для того чтобы поддержать предприятия реального сектора экономики Кузбасса и помочь им выполнить все договоренности по социальной поддержке работников, с 1 января 2009 года в Кузбассе введены новые

налоговые льготы. В первую очередь оказана поддержка тем отраслям, которые по цепочке тянут за собой работу других, смежных отраслей. Это - строительство, производство стройматериалов, машиностроение, пищевая, перерабатывающая и легкая промышленность, деревообработка, сельское и лесное хозяйство. Для них снижена региональная ставка налога на прибыль с 24% до 20%.

А для малых предприятий, работающих в этих же сферах, уменьшена в 3 раза ставка налога по упрощенной системе налогообложения.

Для поддержки отечественного угольного машиностроения предложено ввести хотя бы на 2 года (2009-2010) таможенную пошлину в размере не менее 15% на импортируемое в Россию горно-шахтное оборудование [3].

Все новые вводимые администрацией области льготы позволят сохранить производство, создать дополнительные рабочие места в отраслях с высокой добавленной стоимостью, а также обеспечить рост спроса на металл, энергию и уголь.

В целом, в условиях кризиса отклонений от социально-экономической политики не намечается, а так же разрабатываются и дополняются меры по поддержанию и развитию, как населения Кемеровской области, так и промышленности в целом.

Список литературы:

1. Машиностроение: от забоя до вагона // Авант-партнер Рейтинг. - №3(17).- 2008.
2. Машиностроение Кузбасса: Рост и проблемы // Авант-Партнер Рейтинг. - №2(12). – 2007.
3. Интервью с губернатором Кемеровской области А. Тулеевым www.russianeconomy.ru
4. А. Аганбегян Социально-экономическое развитие России: стратегия роста и возможности инвестиционного обеспечения // Общество и экономика. - №1. - 2008.
5. «Итоги развития экономики и социальной сферы в Кемеровской области в 2008 году» www.ako.ru
6. Доклад о социально-экономическом развитии Кемеровской области за 2008 год
7. Пленарное заседание Совета Федерации

МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС

Акентьев А.О., студент; Громова А.С., старший преподаватель

Томский политехнический университет

E-mail: arm123-112@yandex.ru

Экономический кризис в США зарождался десятилетиями. Сама теория капитализма заключается в том, что количество спроса (в деньгах) постоянно догоняет количество предложения, а количество предложения постоянно растет из-за научно-технологического прогресса. И чтобы окупить этот самый НТП нужно дать денег потребителям, чем и занимается Федеральная Резервная Система (далее ФРС) последние 30 лет, наращивая эмиссию долларов. Эмиссия составляет от 100 до 200 млрд. долларов в месяц. В 70-е годы в Америке начался кризис перепроизводства - нужно было куда-то девать всю продукцию и услуги. Был объявлен дефолт по доллару, и ФРС заявили, что больше доллар не обеспечен золотом, вследствие чего началось их неограниченное штампование.

Основной и единственной причиной мирового экономического кризиса является перепроизводство основной мировой валюты - доллара США. Именно с 1971г., когда была отменена привязка доллара к золотому содержанию, обеспечивающемуся золотым запасом США, доллары стали печататься в неограниченных количествах. Покупательная способность доллара обеспечивалась не только ВВП США (Приложение №2.1) (как это происходит в каждой нормальной стране), но и ВВП стран всего мира. Все бы ничего, но те государства, экономики которых стали обеспечивать силу доллара, никогда не имели и не имеют контроля за объемом эмиссии доллара. Этого контроля реально не имеет и правительство США. Таким правом обладает только ФРС США.

С 2001 года индекс доллара стал падать (Приложение №2.2). Это послужило сильным толчком к краху финансовой системы США. Сначала постепенно начал обрушиваться ипотечный рынок (ипотечный кризис в США). Который, потянул за собой все остальные секторы финансовой системы США. На данный момент некоторые банки США либо объявили о своем банкротстве либо были поглощены правительством. Правительство в данном случае, это ФРС США.

Финансовый кризис перешел отголоском на остальные страны, так как 40 процентов мирового ВВП потребляется в США. А сами США производят только 20 процентов. Но в данную цифру включены некоторые секторы, которые другие страны в свой ВВП не включают. Получается что США тратят больше чем производят. Тогда как же обеспечивается их столь хорошее состояние? Это объясняется

просто. США покупают у остальных стран за «зеленые бумажки» товары и услуги. В результате получается, что весь мир «кормит» США. Отсюда возникает дефицит бюджета, который требует, что бы ФРС США печатали еще больше «зеленой бумаги». Значит, возникает, огромный дефицит бюджета. Но как получается, так что у них ВВП практически постоянно растет? Очень просто деньги, которые «уходят» из страны по возвращению просто на просто изымаются и уничтожаются.

Прогнозы по продолжительности МФК дают разные. Но одно можно сказать наверняка кризис продлится не один год. Россию МФК затронет лишь от части по прогнозам большинства аналитиков ситуация в стране начнет улучшаться уже с конца осени начала лета 2009 года. А в остальном мире прогнозы 2010 – 2011 гг.

Приведем общие принципы управления государством в условиях мирового финансового кризиса:

1. Необходимо предотвратить распространение финансового кризиса на реальную экономику. В этих целях нужно использовать широкий набор мер по стимулированию спроса и обеспечению поступления ресурсов в приоритетные сферы.

2. Требуется целевая системная политика по формированию и управлению денежными ресурсами в экономике. Она должна в первую очередь опираться на внутренние источники и механизмы создания ресурсов, что особенно важно в условиях глобальной нестабильности. Внешние источники фондирования необходимо постепенно заместить внутренними.

3. Чтобы увеличить приток ресурсов в приоритетные сферы, целесообразно использовать нормативы и иные регулирующие меры, способствующие формированию оптимальной структуры балансов и создающие стимулы для направления средств в приоритетные отрасли. В целом денежное предложение следует в значительной мере осуществлять в соответствии с приоритетами структурной политики.

4. Нужен тщательный мониторинг движения капиталов, причем не только из страны, но и, что не менее важно, в страну. При этом нельзя руководствоваться формальными принципами — «любые инвестиции хороши» и «чем больше — тем лучше». В современных условиях следует уделять внимание качеству капитала, срокам, характеру и направлениям его использования, обеспечивая соответствие указанных параметров экономическим приоритетам.

5. Нужно укреплять банковский сектор как основу национальной финансовой системы, способствовать росту его капитализации. Важно повысить роль механизмов рефинансирования, которые могут предоставлять и мгновенную, и системную ликвидность, а также расширить внутреннюю базу формирования денежного предложения. Для поддержания стабильности финансового рынка целесообразно облегчить доступ к рефинансированию, включая участников фондового рынка.

6. Оказывая поддержку банкам, надо одновременно принимать меры по их санации и оздоровлению. Следует упростить процедуры их слияний и поглощений.

Экономическая ситуация в мире в целом по-прежнему печальна. В Австралии в четвёртом квартале число новостроек сократилось на 9.9% к предыдущей четверти 2008 года, а в феврале продажи автомобилей упали на очередные 3.5%. В КНР объём прямых иностранных инвестиций в январе-феврале оказался на 26.2% ниже, чем в те же месяцы прошлого года, а валютные резервы в январе обвалились на 30 млрд. долларов (худшая динамика за всю историю наблюдений); сокращение резервов вкупе с огромным корпоративным долгом на фоне вышеописанных действий ФРС, ослабивших доллар, заставили китайцев «выпустить предупреждение» – они отказали Coca-Cola в казавшемся недавно решённым поглощении местной компании Huiyuan Juice; вот только любая торговая война (да и просто протекционизм) – это катастрофа именно для КНР и прочих чистых экспортёров, а никак не наоборот. В Японии в январе вырос спрос на услуги, а заодно и на станки – однако последнее обстоятельство воспринимается с немалым сарказмом: даже после этого «роста» годовое снижение заказов всё равно составило аж 6.5 раз (84%) – так что весёлого тут мало. Mazda попросила правительство о помощи – а агентство Moody's меж тем сократило рейтинг Honda. Банк Японии сделал то же, что и ФРС – т.е. решил увеличить покупки казначейских облигаций; в свою очередь, экономический обзор Центробанка оказался самым пессимистичным за последние 11 лет.

В Швейцарии промышленное производство за последний год сократилось на 5.9%, а заводские заказы – на 8.8%; правительство ждёт падения ВВП в 2009 году на 2.2%. В еврозоне производство упало на 3.5% против предыдущего месяца и на 17.3% по отношению к тому же месяцу 2008 года. Французы и итальянцы – как обычно! – решили ответить на кризис забастовками под социалистическими лозунгами. У немцев в марте неожиданно повысилось настроение (по версии исследовательского центра ZEW) – хотя в целом оно остаются по-прежнему невесёлым. Число рабочих мест в еврозоне в последней четверти 2008 года сократилось на 453 тыс. к предыдущему кварталу – интенсивность увольнений выросла почти в 6 раз. Институт IFO прогнозирует на 2009 год снижение ВВП еврозоны на 3% с лишним, в том числе Германии – на 4%; правительство последней, как пишет пресса, смотрит на свои перспективы ещё пессимистичней – и ждёт уменьшения ВВП на все 5%. Nokia сокращает персонал ещё на 1700 человек, а Thyssen Krupp – на 3000: это уже никого не удивляет. В Восточной Европе всё по-

прежнему: в Словении в январе уровень безработицы подскочил с 7.0% до 7.8%; на Украине в феврале промышленное производство упало на 31.6% к тому же месяцу прошлого года – впрочем, это меньше январских 34.1% снижения. Страны региона активно шантажируют западных соседей – мол, если вы нам не поможете, то вам же хуже будет: ваши банки разорятся – открытым текстом об этом заявили представители Украины и Латвии. Кое-кому помогают – МВФ подкинул денег Украине, Белоруссии, Венгрии, Исландии и Латвии; теперь к ним присоединилась и Сербия – ей дадут 3 млрд. евро.

В Великобритании. Число безработных в феврале выросло на 138.4 тыс. человек – такого не было ни разу за все 38 с лишним лет наблюдений; при этом показатель января также пересмотрели заметно в сторону ухудшения. Цены предложения жилья, по данным Rightmove, выросли по отношению к предыдущему месяцу – но сократились против прошлого года на 9.0%. Этот процесс далёк от завершения – как стало известно, в феврале объём ипотечного кредитования упал на 15% к январскому уровню, что довело скорость годового снижения аж до 2.5 раз. Баланс промышленных заказов, как сообщила Конфедерация британских промышленников, показал минимум с января 1992 года – при этом ещё и складские запасы рекордно высоки, что сулит дальнейшее падение производства. Дефицит бюджета в феврале отметил очередную историческую вершину – как и в США, тут повинны не столько новые расходы, сколько резкое снижение налоговых поступлений из-за кризиса: кое-кому в российском Минфине не грех изучить это явление – чтоб не пересматривать каждый месяц нереалистичные проекты бюджета. Банк Англии на прошлом заседании единогласно голосовал как по снижению ставки, так и по программе печатания денег – кстати, в самое ближайшее время правление Центробанка станет однородным: истекают сроки и у главного «ястреба» Бесли, и у основного «голубя» Блэнчфлауэра. Из корпоративных новостей выделялось желание Barclays продать своё подразделение индексных фондов (ETF) iShares – банку нужно выручить свободные деньги, чтобы избавиться от необходимости просить помощь у Центробанка. Запомнилось и банкротство хедж-фонда Weaving Macro Fixed Income, у которого, как выяснилось, по существу единственным «активом» был пакет деривативов, выпущенных некой оффшорной компаний – безвестной, но зато (какое совпадение!) основанной и управляемой лично главой означенного фонда. Пенсионные фонды хотят подать в суд на Royal Bank of Scotland по обвинению в мошенничестве – всё бы ничего, но хитрые истцы наняли в качестве своего представителя жену бывшего премьера Тони Блэра Чери: ответчики весьма напряглись. Квартальный обзор Банка Англии мрачно констатирует превышение долгом семей величины годового ВВП страны – на среднем домохозяйстве висит около 60 тыс. фунтов долга, что в условиях дефляционного сжатия грозит массовым банкротством. О том, сколь мудры тамошние власти, говорит интервью главного экономиста Банка Англии Спенсера Дэйла – он заявил, что конец кризиса близок, потому что руководство приняло гораздо больше мер, чем это было во время всех предыдущих рецессий: ну не может же это наконец не сказаться! – логика просто-таки убийственная.

В Канаде в четвёртом квартале уровень загрузки производственных мощностей сократился до исторического минимума 74.7% - ровно то же случилось и в США, только там означенный уровень составил 70.9%. Оптовые продажи в Канаде упали в январе на 4.2% против декабря – при этом и последний месяц 2008 года отмечался падением на 3.1% к ноябрю. Дефицит текущего счёта платёжного баланса США в четвёртом квартале 2008 года изрядно сократился – что и ожидалось: из-за кризиса экспорт и импорт валяются с одинаковой скоростью (в процентах), что и приводит к сужению абсолютного (в долларах) размера дефицита. Иностранцы в январе вывели десятки миллиардов долларов из штатовских долгосрочных ценных бумаг – оно и понятно: свободных денег ни у кого нет – а убытки нужно покрывать, что и заставляет страдальцев выводить деньги из облигаций и оплачивать выручкой свои обязательства. Цены в феврале бодро росли – например, годовая прибавка цен производителей без учёта топлива и продовольствия повторила 22-летний максимум; с другой стороны, если учитывать все цены, то за последний год они упали на 6%, а с летнего пика – на 14%; так или иначе, ФРС придётся смотреть в оба – ибо инфляционная ситуация далеко не однозначна. Промышленное производство снизилось в феврале в 4-й раз подряд, теперь на 1.4% к январю и на 11.5% к февралю 2008 года; региональные индикаторы производственной активности тоже были в глубоком минусе – а нью-йоркский при этом ещё и показал исторический минимум. Единственным явным позитивом стал неожиданный взлёт (на 22.2%) числа новостроек в феврале – но тут, как говорят эксперты, во многом повинна нехарактерно тёплая погода. А показатели занятости вышли как обычно – повторные обращения за пособиями по безработице достигли очередного исторического максимума: ожидания трудового отчёта за март остаются очень мрачными.

Список литературы:

1. <http://www.globfin.ru/stat.htm>
2. Журнал экономист 2008г. №12 стр. 16-22
3. Журнал Вопросы экономики 2008г. №11 стр. 35-51; №12 4-32ж
4. http://www.rian.ru/crisis_spravki/20081009/152853755.html

5. <http://www.finance-live.ru/info/crisis.html>
6. <http://www.econ-line.com> – статистические данные
7. <http://www.europa.eu.int> – Европейская экономическая статистика.

ИННОВАЦИОННО-КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

Алаев А.А., студент

Томский государственный университет

E-mail: alaev@bk.ru

Научный руководитель: Редчикова Н.А., к.э.н., ст. преподаватель.

В настоящее время подход к промышленному развитию, основанный на кластерах, находит всё большее понимание в России. Дело в том, что эффективная реструктуризация бывших промышленных гигантов и территориально-промышленных комплексов требует глубокого взаимодействия между крупным, средним и малым бизнесом. Работавшая годами система вертикального и горизонтального взаимодействия хозяйствующих субъектов в рыночных условиях распалась, а новых инструментов эффективного взаимодействия различных предприятий, нацеленных на выпуск родственной продукции или продукции для одного потребителя, российской экономической наукой ещё не предложено. В данном случае именно применение кластерного подхода предоставляет необходимые инструменты и методологию, позволяющие достигнуть расширенного развития и взаимодействия крупного, среднего и малого предпринимательства. Кластерный подход является основой для создания новых форм объединения знаний, стимулируя возникновение новых научно-технических направлений, а также косвенным образом поддерживая сферу образования, науку и венчурный бизнес.

Экономическое состояние региона определяется территориальным размещением производственных сил, балансом отраслей хозяйства, наличием «главных» предприятий, отвечающих за специализацию региона. При этом значительный интерес представляют организационные формы экономики региона.

В отличие от России, где кластерный подход является нововведением, он широко распространён на западе. Зарубежная научная практика свидетельствует, что нужны не крупные, плохо управляемые и разнонаправленные объединения, а мощные промышленные комплексы высококонкурентных компаний, которые могут служить основой формирования и развития новых предприятий и отраслей. Кластер – это сочетание постоянно взаимодействующих между собой независимых фирм, работающих в одной сфере или отрасли, и группа предприятий, оказывающих основным фирмам сервисные услуги. В состав кластера в качестве равноправного члена входят представители регионального правительства. Это позволяет осуществлять эффективную государственную поддержку и решать социальные проблемы территории [1].

Кластерный подход позволяет выявить новые возможности для повышения производительности труда в промышленности без снижения интенсивности конкуренции. Объединение усилий в одних сферах помогает успешно вести конкурентную борьбу в других. Актуальная на западе кластерная модель начинает внедряться в пространственную организацию экономики России и в управление регионами. Зарубежный опыт свидетельствует, что кластерный метод даёт весьма эффективные результаты. Практика развития кластеров в разных странах показывает, что они:

1. обеспечивают привилегированный или дешёвый доступ к специализированным факторам производства при условии, если в регионе есть конкурентоспособные на внутреннем или внешнем рынке поставщики и конкурентоспособные родственные связи;

2. позволяют накапливать специализированную информацию (знания), доступ к которой лучше организован и требует меньших издержек;

3. обеспечивают взаимодополняемость видов деятельности.

Именно на развитие высокотехнологичных отраслей и производств с большой долей добавленной стоимости, конкурентоспособных на внутреннем и международном рынках, и должна быть направлена современная российская промышленная политика. Поэтому так настоятельно необходима активная деятельность правительственных структур (с привлечением научно-исследовательских учреждений), прежде всего на региональном уровне, по выявлению формирующихся и уже сложившихся инновационных кластеров, разработке и реализации стратегий их расширения, интенсификации сетевых взаимодействий [2].

В то же время мировой опыт показывает, что:

- создание кластера не является прерогативой исключительно правительства, его возникновение – результат проявления преимущественно рыночных сил;
- меры промышленной политики в области развития кластеров не должны сводиться только к государственному субсидированию и защите от конкуренции;
- со стороны правительства должен осуществляться переход от методов прямой поддержки к косвенным методам (прямое вмешательство возможно в отдельных случаях, когда существует обоснованная уверенность, что это действительно необходимо и поможет исправить ошибки рынка);
- правительство не должно стараться «собрать» кластер из отраслей и рынков, находящихся в состоянии упадка.

Мероприятия региональной промышленной политики должны задействовать все возможные рычаги и формы стимулирования инновационных предприятий, образующих кластеры, включая госзаказ, контрактную систему, возможности страхования и залога, совершенствование налогообложения, финансовую поддержку патентной и изобретательской деятельности и др. Формирование инновационных кластеров следует предусмотреть в планах стратегического развития территорий, региональных научно-технических и инвестиционных программах.

В настоящее время экономика России обладает наследственностью в виде советской модели организации промышленности – территориальных производственных комплексов. Эта модель нуждается в модификации для соответствия рыночной экономике и вызовам глобализации. Сегодня для России в наибольшей степени применима индийско-китайская модель организации промышленных кластеров. В соответствии с этой моделью, кластеры развиваются за счет привлечения крупных международных компаний через прямые иностранные инвестиции [3].

Таким образом, успешная реализация промышленной политики России будет возможна только при учёте следующих факторов:

1. *лидеры должны быть со стратегией.* Развитие экономики любого региона имеет свои «локомотивы» – компании-лидеры в основных промышленных секторах экономики. Развитие на их базе конкурентных преимуществ региона может быть успешным тогда, когда данные компании смогут предложить конкурентоспособные стратегии. Региональным властям следует поддерживать многосторонний процесс разработки стратегий, с активным привлечением региональных и внешних экспертов.

2. *активное содействие малому бизнесу.* Мировой опыт показывает, что малый бизнес является надёжной основой для успешных кластеров. В некоторых отраслях малый бизнес самостоятельно формирует «ядро» конкурентоспособных компаний, в других отраслях он может стать эффективным субподрядчиком.

3. *формирование социальных сетей в кластере.* Формирование устойчиво развивающегося кластера должно сопровождаться активным укреплением личностного взаимодействия между руководителями, менеджерами компаний-участников кластера, что укрепляет атмосферу доверия, кооперации – одной из важнейших характеристик кластера. Это может достигаться через совместные программы обучения, отдыха, проведение неформальных встреч, круглых столов, формирование клубов.

4. *формирование институтов развития для кластеров.* Опыт успешных кластеров показывает, что необходимо формирование институтов двух видов:

4.1. экспертные советы при Губернаторе по каждому кластеру для формирования и согласования кластерной политики. Они могут включать руководителей компаний, руководителей образовательных и исследовательских структур, внешних экспертов международного и федерального уровня.

4.2. специализированные маркетинговые, финансовые, дизайнерские агентства, содействующие эффективному распределению издержек между участниками кластера и открытию новых рынков.

5. *кластеризация должна специализировать функции города-метрополии и вторых городов региона.* Опыт разделения на производственные и представительские центры кластеров показывает, что кластерное развитие может сопровождаться совместным развитием городов-метрополий, которые концентрируют функции делового центра региона, и вторых городов, специализирующихся на производстве. Это способствует устойчивому развитию региона.

6. *кластеры в новой экономике.* В современной глобализирующейся экономике происходит быстрая смена отраслей-лидеров в производстве добавленной стоимости. Отраслями-лидерами всё больше становятся сервисные отрасли, отрасли информационных технологий. Старопромышленный регион должен также открывать новые сектора, которые завтра изменят его лицо.

Только при кластерном подходе к промышленной политике возможно создание саморазвивающегося промышленного комплекса, способного нарастить потенциал для экономического рывка.

Список литературы:

1. Сергеев А. Развитие инновационных кластеров как направление региональной промышленной политики / А. Сергеев // Экономика региона. – 2007. – № 3. – С. 122-129.
2. Холодков А. Оценка возможных вариантов регионального развития / А. Холодков, Е. Карпова // Экономист. – 2008. – № 9. – С. 80-84.
3. Романова О., Чененова Р. Промышленная политика как фактор обеспечения экономической безопасности региона / О. Романова, Р. Чененова // Экономика региона. – 2008. – № 3. – С. 59-68.

БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ

Александрова А.А., студентка

Томский политехнический университет

E-mail: aleknastena@yandex.ru

Научный руководитель: Егорова М.С., преподаватель.

Безработица представляет собой макроэкономическую проблему, оказывающую наиболее прямое и сильное воздействие на каждого человека. Потеря работы для большинства людей означает снижение жизненного уровня и наносит серьезную психологическую травму.

Полная занятость - цель, к которой необходимо стремиться. Она достигается тогда, когда спрос на рабочую силу совпадает с ее предложением. Но это мимолетное явление, которое постоянно будет нарушаться из-за изменений потребностей общества, структуры производства.

Интенсивность высвобождения и перераспределения рабочей силы зависит от множества факторов. Поэтому процессы, затрагивающие коренные интересы всех слоев населения, условия их занятости, обязательно должны регулироваться. Необходима активная государственная политика в сфере занятости и трудовых отношений. Безработица - это явление, органически связанное с рынком труда. По определению Международной организации труда - безработным признается любой, кто на данный момент не имеет работы, ищет работу и готов приступить к ней. К нашей сегодняшней действительности могут быть приложены концепция естественного уровня безработицы, анализ типов безработицы, ее экономических и социальных последствий, определение показателей безработицы, исследование факторов, влияющих на динамику безработицы, включая взаимосвязь безработицы и инфляции.

Критерием разграничения видов безработицы, как правило, служат причина ее возникновения и продолжительность, а основными видами безработицы считаются структурная, фрикционная и циклическая; упоминается также скрытая, сезонная и т.д. Рассмотрим их.

Фрикционная - безработица, вызванная постоянными изменениями в размещении ресурсов общества между видами и сферами производства товаров и услуг. Эти изменения меняют требования к квалификации, знаниям, навыкам. И потому фрикционная безработица - явление, которое устранить не только невозможно, но и нецелесообразно. Структурная - безработица, вызываемая крупными структурными изменениями в экономике, когда общество избавляется от устаревших предприятий, подотраслей, иногда даже целых отраслей, что влечет исчезновение большого числа рабочих мест для тех, кто там работал раньше. Избежать структурной безработицы невозможно. Циклическая, как следствие спада производства в переходный период достигает своей максимальной величины. Поэтому в совокупности общий уровень безработицы может превысить ее естественный уровень. По оценкам западных специалистов, в периоды экономических подъемов и спадов величина циклической безработицы может колебаться от 0 до 8-10% и более, значительно увеличивая тем самым общий уровень безработицы. Еще один из видов безработицы - сезонная безработица, которая порождается временным характером выполнения тех или иных видов деятельности и функционирования отраслей хозяйства. К ним относятся сельскохозяйственные работы, рыболовство, сбор ягод, сплав леса, охота, частично строительство и некоторые другие виды деятельности. Этот вид безработицы по отдельным характеристикам соответствует циклической безработице, по другим - фрикционной, так как она носит добровольный характер. Прогноз показателей сезонной безработицы можно определить с большой степенью точности, поскольку она повторяется из года в год, и, соответственно, есть возможность подготовиться к решению проблем, вызванных ею. Одной из разновидностей безработицы является частичная безработица, которая возникает в результате снижения спроса на продукцию предприятия. В этом случае возможны два варианта поведения предпринимателя: либо он сохраняет возможность трудиться для части персонала полное рабочее время, а другую часть увольняет, либо без увольнения дает возможность работать всем неполное рабочее время, что и ведет к возникновению частичной безработицы. Анализ экономических показателей дает возможность оценить издержки безработицы. Так, считается, что при каждом увеличении реального объема производства на 2% норма безработицы имеет

тенденцию к снижению на 1%, и наоборот. Проблему безработицы усугубляет трудное материальное положение, толкающее искать работу домохозяйки, пенсионеров, учащихся. В соответствии с уже накопленным службой занятости опытом и мнением экспертов увеличение числа безработных в РФ будет способствовать наличие следующих факторов: подавление безработицы (досрочные проводы на пенсию мужчин в 58, женщин в 53); частичная принудительная безработица (сокращенный рабочий день, сокращенная рабочая неделя, удлинение отпусков); условная безработица (непостоянная работа); временная безработица (декретный отпуск, уход за ребенком, за инвалидами детства, тяжелобольными и стариками, отпуск без сохранения содержания); безработица структурная (переориентация, закрытие, банкротство); вынужденная безработица (вследствие отсутствия сырья, энергии, комплектующих, приведшего к остановке предприятия). При разработке федеральной и региональной программ обеспечения занятости населения необходимо учитывать определенную специфику России исходя при этом из неоднократно проверенного факта: предотвратить безработицу невозможно, но можно и нужно минимизировать ее, одновременно смягчая социальные, политические и нравственные последствия неполного обеспечения трудоспособного населения работой. И речь идет не только о соблюдении интересов отдельного гражданина, но и об интересах государства, поскольку при безработице в 8-10% только на выплату пособий безработным уйдет 2.5% валового национального продукта. Важнейшим показателем - индикатором социально-демографической безопасности выступает уровень безработицы. Возникновение безработицы в России связано с развитием рыночных отношений и, прежде всего, рынка труда. В качестве материальной предпосылки безработицы выступают спад производства и структурные преобразования в экономике. Масштабы безработицы оцениваются по ряду критериев: регистрация безработных в службе занятости; незанятость и активный поиск работы независимо от факта регистрации; отсутствие работы, независимо от наличия официального статуса занятости. Показательно, что в нашей стране безработица измеряется не с помощью обследования, а количеством безработных, зарегистрированных государственной службой занятости. Очевидно, чем более оперативный и кратковременный характер носит та или иная проблема занятости, тем выше вероятность использования прямого административного воздействия. Поскольку решение вопроса о наличии избыточной занятости в отечественной экономике является приоритетным, именно меры по ее снижению должны учитываться при разработке концепции регулирования экономических отношений занятости. Эта концепция должна включать: - макроэкономическое регулирование, создающее общую среду, содействующую эффективной занятости (инвестиционная, структурная политика, разгосударствление и приватизация, создание благоприятных условий для мелкого бизнеса) и улучшению качественных характеристик человеческого капитала; - государственную политику занятости, воздействующую на формы, структуру, уровень занятости и безработицы административными, правовыми, финансово - кредитными методами; - регулирование занятости на предприятиях за счет активизации действий кадровых служб предприятий в направлении создания внутренних рынков труда, их сотрудничества с региональными центрами занятости; - регулирование отношений занятости с помощью общественных организаций субъектов этих отношений. Главными стратегическими целями регулирования занятости должны быть повышение экономической и социальной эффективности занятости за счет изменения ее структуры, форм, создание условий для развития человеческого капитала страны, совершенствование экономических отношений занятости. Для этого необходимо снижать уровень избыточной занятости на предприятиях, гибко перераспределять высвобождаемых работников в другие отрасли и виды занятости. Забота государства о достижении в стране наиболее полной и эффективной занятости как важной социальной гарантии для экономически активного населения является важнейшим аспектом государственного регулирования рынка труда, механизм формирования которого будет постоянно совершенствоваться применительно к новым условиям развития рыночной экономики, структурной перестройки производства, формирования эффективной социальной политики.

Список литературы:

1. А. Ананьев «Новые процессы в занятости населения в условиях перехода к рыночной экономике», «Вопросы экономики», № 5 – 1995
 2. А.В. Бузгалин «Переходная экономика» М.: Таурис, 1994
 3. В.И. Ведяпин «Общая экономическая теория», Москва, 1995 г.
- А. Кашепов «Проблемы предотвращения массовой безработицы в России», «Вопросы экономики», № 5 – 1995

ОПЕК: ВЧЕРА И СЕГОДНЯ

Алексеева А.А., студентка

Томский политехнический университет

E-mail: economics@tpu.ru

Научный руководитель: Гавриленко Л. И., к.э.н., доцент.

В 1960-х годах на мировых рынках существовало избыточное предложение нефти, что привело к очень низкой цене на нее. Так, в конце 60-х – начале 70-х г.г. цена за баррель нефти составляла всего \$4 - и с целью предотвращения дальнейшего падения цен была создана организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК). Первыми ее участниками были в 1960 году Иран, Ирак, Кувейт, Саудовская Аравия и Венесуэла и создана она была с целью координации их отношений с зарубежными нефтяными компаниями с целью формирования цен на нефть или хотя бы влияния на это. Позднее к ОПЕК присоединились и другие страны и окончательно организация оформилась к началу 70-х годов. Советский Союз, а затем Россия, никогда не были членами ОПЕК, но часто координировали свои действия, особенно в этом году в связи с резким падением цен на нефть. Но уже в те годы создание ОПЕК способствовало резкому повышению мировых цен на нефть, которые за очень непродолжительное время выросли в десять раз, то есть до \$40 за баррель. Именно с резким ростом цен связывают так называемый энергетический кризис, разразившийся в 70-х годах. Но проявление его было совсем другим, чем экономический кризис в настоящее время в настоящее время. Он возник именно из-за быстрого роста цен на энергоресурсы, что повысило издержки производства фактически во всех отраслях, вызвало разорение многих производителей. Но коснулся кризис прежде всего высокоразвитых стран – главных потребителей энергоресурсов. Россия, как и страны ОПЕК, только выиграла от этого роста цен, так как уже в то время являлась крупным поставщиком энергоресурсов на внешний рынок. Другое дело, что мы тогда упустили очень благоприятную для нас конъюнктуру и попросту проели свои нефтяные деньги, впрочем, как и страны ОПЕК. Запад же, включая США, начали быстро развивать энергосберегающие технологии и в результате из кризиса вышли с обновленными энергосберегающими технологиями не только в производстве, но и в потреблении (достаточно вспомнить бытовую технику, производимую в СССР и на Западе)

ОПЕК выглядела сильной в 1970-х годах, когда спрос на нефть оставался высоким, а взлетевшие цены приносили колоссальные прибыли гигантским нефтяным компаниям и резко увеличили стоимость их нефтяных запасов. Слабость ОПЕК в полной мере проявилась в начале 1980-х годов, когда в результате полномасштабного освоения новых нефтяных месторождений за пределами стран ОПЕК, широкого внедрения энергосберегающих технологий и экономической стагнации спрос на импортную нефть в промышленно развитых странах резко сократился, а цены упали почти вдвое.

Одним из основных недостатков ОПЕК, по мнению большинства экспертов, заключается в том, что она объединяет страны, интересы которых зачастую противоположны. Саудовская Аравия и другие страны Аравийского полуострова относятся к числу малонаселенных, однако обладают громадными запасами нефти, крупными инвестициями из-за рубежа и поддерживают весьма тесные отношения с западными нефтяными компаниями. Для других входящих в ОПЕК стран, например Нигерии, характерны высокая численность населения и нищета, они реализуют дорогостоящие программы экономического развития и имеют огромную задолженность.

Второй, казалось бы, простой проблемой является банальная «куда деть деньги». Ведь не всегда легко правильно распорядиться хлынувшим на страну ливнем нефтедолларов. Монархи и правители стран, на которые обрушилось богатство, стремились использовать его «во славу собственного народа» и поэтому затевали различные «стройки века» и другие подобные проекты, которые никак нельзя назвать разумным вложением капитала. Только позднее, когда прошла эйфория от первого счастья, когда немного охладился пыл вследствие падения цен на нефть и снижения государственных доходов, средства государственного бюджета стали расходоваться более разумно и грамотно.

Третьей важной проблемой является компенсация технологической отсталости стран ОПЕК от ведущих стран мира. Ведь к моменту создания организации некоторые из стран, входящих в ее состав, еще не избавились от пережитков феодального строя! Решением такой проблемы могла стать ускоренная индустриализация и урбанизация. Внедрение новых технологий в производство и, соответственно, жизнь людей не прошло бесследно для народа. Основными этапами индустриализации были национализация некоторых иностранных компаний, например АРАМКО в Саудовской Аравии, и активное привлечение частного капитала в промышленность. Это осуществлялось путем всесторонней государственной помощи частному сектору экономики. Например, в той же Аравии было создано 6 специальных банков и фондов, которые оказывали помощь предпринимателям под гарантии государства.

Четвертой проблемой является недостаточная квалификация национальных кадров. Дело в том, что работники в государстве оказались неподготовленными к внедрению новых технологий и оказались

неспособными обслуживать современные станки и оборудование, которое было поставлено на нефтедобывающих и перерабатывающих предприятиях, а также других заводах и предприятиях. Решением этой проблем стало привлечение иностранных специалистов. Это было не так легко, как кажется. Потому что вскоре это породило массу противоречий, которые все усиливались с развитием общества.

Таким образом, все одиннадцать стран находятся в глубокой зависимости от доходов своей нефтяной промышленности. Пожалуй, единственная из стран ОПЕК, представляющая исключение, это Индонезия, которая получает существенные доходы от туризма, леса, продажи газа и других сырьевых материалов. Для остальных стран ОПЕК уровень зависимости от экспорта нефти варьируется от самого низкого — 48% в случае с Объединенными Арабскими Эмиратами до 97% в Нигерии.

Текущий мировой кризис привел к значительному обвалу цен на нефть. С рекордных 147\$ за баррель цена на нефть стремительно проследовала к 70\$ за баррель. Падение цены на нефть привело к переносу заседания ОПЕК с 18 ноября на 24 октября 2008 года. Но в начале октября было решено провести заседание, на котором планируется обсудить "глобальный финансовый кризис, замедление темпов роста мировой экономики и их влияние на рынок нефти" (17.10.2008). Глава ОПЕК Шакиб Хелил заявил: "Мы хотим, что бы цена на нефть была стабильной - не большой и не маленькой, между \$70 и \$90 (за баррель)". Но и это уже история. Минимальная цена за баррель нефти в 2009 году снизилась до уровня 70-х годов, то есть до \$40. В настоящее время цена на нефть – это своеобразные качели: вверх – вниз, но не вокруг \$120 – \$130, а вокруг \$42-\$44 за баррель

По оценке MarketWatch ОПЕК пойдет на сокращение размером от 500 тыс. до 1 млн. баррелей в день, чтобы поддержать спрос в 2009 году. По данным источников в штаб-квартире ОПЕК, организация может пойти на сокращение добычи на 1-1,5 млн баррелей нефти в день, чтобы приостановить обвальное падение цен на нефть. Премьер-министр Великобритании Гордон Браун назвал планы ОПЕК скандальными и пообещал приложить все усилия, чтобы предотвратить принятие такого решения. Эксперт А.Кочетков отметил: "Аналитики предрекают снижение официальной квоты на добычу нефти. При этом многие рассчитывают на понижение объемов добычи от 500 тыс. баррелей до 1 млн. баррелей. Однако резкий характер падения цены предлагает задуматься о более радикальных мерах и о сокращении квоты на 1,5 млн. баррелей, поскольку текущие цены угрожают уже не инвестиционным проектам стран-экспортеров нефти, а исполнению государственного бюджета. Профициты бюджетов этих стран, к которым они привыкли за время дорогой нефти, оборачиваются дефицитом, их суверенные фонды понесли значительные убытки, а валютные резервы быстро тают. (Кстати, такая же ситуация типична и для России). Так, Венесуэла спланировала свой бюджет на 2009 г., исходя из средней цены на уровне \$60 за баррель. Последствия таких разрывов вполне предсказуемы. Но падение цен ударило не только по государственным бюджетам, но и по частному сектору этих стран. Многие частные банки оказались в зоне повышенного риска, планы интенсивного развития, диверсификации и модернизации многим фирмам пришлось отложить.

Вместе с тем, многие экономисты видят в низкой цене нефти и положительные явления для многих стран Опека, но они заключаются больше в политической составляющей, нежели в экономической. Так, у Ирана стало меньше возможностей поддерживать экстремистские и террористические движения в соседних странах, ограничение финансового влияния Ирана уже положительно сказалось на политической стабильности и безопасности Ирака и т.д.

Представляется, что в ближайшей исторической перспективе многое на нефтяном рынке прояснится. Станет очевидным, в состоянии ли ОПЕК эффективно противодействовать падению цен на нефть. Для широкого круга экспертов является очевидным, что глобальная рецессия – это путь возврата к эпохе низких цен на нефть. Но так ли это? В любом случае, сложившаяся ситуация – это очередной вызов для ОПЕК.

Список литературы:

1. Сорос Джордж. Геополитика дешевой нефти. // Ведомости. – 2009.- 16 февраля.
2. Завадников В. Два пути. // Ведомости. – 2009. - 27.февраля.

ИЗМЕНЕНИЯ НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА БАНКОВСКИЙ СЕКТОР

Анцупова М.В., студент; Собакаева О.В., студент

Томский Политехнический Университет

E-mail: matchocolate@yandex.ru

Научный руководитель: Спицын В.В.

23 января 2009 г. Банк России завершил начатую 11 ноября 2008 г. масштабную постепенную корректировку границ технического коридора, определяющую допустимые колебания стоимости бивалютной корзины – операционного ориентира ЦБ, используемого при реализации курсовой политики. Верхняя граница технического коридора бивалютной корзины (0,45 евро + 0,55 доллара) была установлена на уровне 41 руб.

ЦБ объяснил проводимую им «управляемую девальвацию рубля» тем, что он предоставлял возможность субъектам российской экономики отреагировать на валютные риски и избежать негативных последствий резкого снижения валютного курса рубля. Однако в действительности заработать на девальвации рубля смогли в основном банки, для которых на время ослабления рубля операции с валютой стали практически основным видом деятельности. Спекуляции приносили доход свыше 60% годовых, поэтому куда выгоднее было скупать валюту, нежели кредитовать бизнес. Большинство же обычных граждан, не имеющих больших сбережений в валюте, не получили от девальвации ничего, кроме обесценения рублевых доходов и удорожания импорта.

Другим последствием девальвации стало перераспределение банков внутри системы по размеру капитала. По размеру собственного капитала ЦБ разделяет все российские банки на пять категорий. На 1 декабря 2008 года банков с капиталом свыше €5 млн. было 752, €3-5 млн. — 105, €1-3 млн. — 145, €0,5-1 млн. — 41, с капиталом менее €0,5 млн. — 54. Как следует из экспресс-обзора банковского сектора Центробанка на 1 января, количество банков с капиталом свыше €5 млн. уменьшилось на 64 и составило 688 кредитных организаций. Это минимальное значение с 1 июля 2007 года. При этом в группе банков с капиталом от €3 млн. до €5 млн. количество участников за декабрь увеличилось только на 26 банков. Пропорциональное увеличение произошло в группе банков с капиталом от €1 млн. до €3 млн. — с 145 до 161, а также в группах банков с меньшим капиталом. Таким образом, в декабре 2008 года произошло перераспределение банков внутри банковской системы. До сих пор группа банков с капиталом свыше €5 млн. стабильно росла. Впервые с 1 января 2005 года снижение числа банков, входящих в эту группу (на 18 кредитных организаций), было зафиксировано 1 декабря 2008 года. Резкий рост европейской валюты произошел как раз в декабре 2008 года — она укрепилась к рублю на 15%. Поэтому капитал банков при пересчете уменьшился на эту величину, и кредитные организации, имевшие капитал менее 207 млн. руб. (эквивалент €5 млн. на 31 декабря), покинули первую группу банков. Аналогичная ситуация наблюдалась и в остальных группах.

Еще одним негативным последствием девальвации явился рост просрочек по валютным кредитам (в 2-3 раза в четвертом квартале 2008 г.). Это объяснялось тем, что у большинства заемщиков, которые брали валютные кредиты, доходы были рублевые, и при девальвации их доходность резко снизилась. Значительная доля неплатежей была обеспечена заемщиками, которые решили не платить по кредиту после объявления правительства о предоставлении финансовой помощи в погашении кредита гражданам, чьи доходы сократились в связи с кризисом.

В первые дни после заявления ЦБ о завершении плавной девальвации рубля могло показаться, что ЦБ принял правильное решение – рубль перестал слабеть. На самом деле это объяснялось тем, что для банков и компаний начались налоговые платежи, на выплаты которых потребовались рубли. Однако после окончания налоговых выплат в январе 2009 г. ЦБ продолжил спонсировать банковскую систему рублями, которые игроки опять начали направлять на покупку валюты. Отпуская рубль «в свободное плавание», ЦБ встал перед выбором: увеличить или сократить объемы рефинансирования.

Не урезая ликвидность, Банк России спровоцировал бы кризис на валютном рынке. Клиенты банка с четвертого квартала 2008 г. осуществляли вклады в основном в иностранной валюте. В результате в середине января сложилась парадоксальная ситуация: прирост срочных пассивов банков осуществлялся преимущественно в валюте на фоне имеющейся острой потребности клиентов банков в получении рублевых кредитов. Банки пытались скорректировать ситуацию повышая ставки по рублевым депозитам и понижая по валютным. В январе 2009 г. ЦБ слишком дешево кредитовал коммерческие банки, а стоимость бивалютной корзины снижалась. Таким образом, банкам гораздо выгоднее было зарабатывать, покупая валюту на кредитные деньги. В валюту банки вкладывали и выделенные средства господдержки – слишком велик был соблазн легких заработков на валютных спекуляциях (банкам в ситуации гарантированной девальвации проще купить доллары и получить гарантированную доходность в 10-20%, чем ту же доходность, но через большой срок и большими рисками по кредиту). Благодаря валютным

операциям в январе число убыточных банков сократилось на 93, а их убытки уменьшились почти вдвое по сравнению с декабрем. Банки заработали на росте курса доллара больше, чем потратили на резервы по кредитам. Согласно отчетностям, в январе убыток от основной деятельности банков (включая отчисление резервов) составил 150 млрд. руб., в то время как доход от переоценки валюты составил 222 млрд. руб. Однако сокращение убытков в январе являлось скорее временным явлением, так как в дальнейшем банки уже не смогли бы такими же темпами увеличивать прибыль за счет валютных операций, а качество кредитных портфелей продолжило ухудшаться и темпы роста резервов на возможные потери продолжили нарастать.

Несмотря на мнение экспертов о том, что не стоит ожидать резкого повышения доходности от вложений в иностранную валюту в ближайшие месяцы из-за приостановки плавной девальвации рубля, игроки на рынке проверили на прочность решение ЦБ удерживать стоимость бивалютной корзины на уровне менее 41 руб. 30 января курс рубля упал до рекордного минимума к бивалютной корзине, которая по итогам торгов достигала 40,33 руб. В результате Банк России пошел по второму пути и сократил объемы денежных средств, вливаемых в банковскую систему, и увеличил их стоимость. Наряду с этими мерами ЦБ ввел адресный контроль за наиболее активными валютными спекулянтами. Регулятор потребовал от некоторых банков детального отчета о расходовании полученных у него же рублей. Основанием для введения адресного контроля стала неспадающая активность кредитных организаций на валютном рынке.

По мнению экспертов, ограничение и удорожание кредитных ресурсов ЦБ стали сдерживающим фактором при девальвации рубля, но прогнозируют, что эффект от таких мер будет локальным. В долгосрочной перспективе все будет зависеть от стабилизации ситуации в экономике.

Однако результаты политики Банка России проявились практически сразу. По словам директора департамента операций на финансовых рынках ЦБ Сергея Швецова, на начало февраля система стала полностью ликвидной и единственным негативным фактором, с которым она может впоследствии столкнуться, является нехватка капитала. Данный прогноз наглядно демонстрирует «замкнутый круг», сложившийся в первые дни после введения Банком России новых рычагов по контролю за девальвацией рубля: жесткая монетарная политика ЦБ препятствовала снижению банками кредитных ставок, промышленные предприятия не могли получить кредиты; при этом вопрос о снижении ставок ЦБ по беззалоговым кредитам, а также ставки рефинансирования регулятор согласился рассматривать только после снижения банками ставок по кредитам реальному сектору.

России новых рычагов по контролю за девальвацией: В середине февраля спекулянты поняли, что если они играют против рубля, то длинную позицию придется держать очень долго, поэтому предпочли ее закрыть и зафиксировать прибыль, что несколько укрепило рубль. Также спрос на национальную валюту повысила близость налоговых платежей. Официальные долгосрочные прогнозы становятся более радужными. Так, по заявлению министра финансов Алексея Кудрина главный этап девальвации рубля окончен, и в ближайшие пять лет у России есть все шансы усилить позиции рубля как резервной валюты.

Положительное сальдо торгового баланса по итогам февраля позволило Банку России сохранять курс рубля к бивалютной корзине в рамках обозначенного коридора и даже скупать на рынке доллары. Сохранение положительного баланса дало основания экспертам полагать, что рублю не грозит дальнейшая девальвация. По словам директора департамента финансового мониторинга и валютного контроля ЦБ Елены Ищенко, российские банки в феврале и марте текущего года практически не ввозили иностранную валюту. Более того, вся валюта, которая была куплена населением в конце прошлого года, была обратно переведена в рубли.

По мнению аналитиков, жесткая политика Банка России в ближайшее время сохранится, но на действия ЦБ может повлиять давление на восточноевропейские валюты: если они начнут падать, то для сохранения конкурентоспособности российской экономики придется снова ослаблять рубль.

Список литературы:

1. Газета «Коммерсантъ»
2. РБК daily
3. АЭИ "ПРАЙМ-ТАСС"

ЛИЗИНГ ДЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

Асмандиярова Г.Р., ассистент

Стерлитамакский филиал Башкирского государственного университета

E-mail: nimloth@mail.ru

Предприятие, принимающее решение о приобретении или обновлении основных средств, стоит перед выбором одного из трех вариантов финансирования инвестиционных проектов: использование собственных средств, финансирование за счет банковского кредита и приобретение техники и оборудования по лизингу.

Однако малое предприятие, как правило, ограничено в собственных средствах, поэтому зачастую единственный выход для них – это поиск внешних источников финансирования.

На сегодняшний день многие банки предлагают различные программы кредитования малого бизнеса. Но, зачастую, требования к предприятиям по таким программам очень высоки, и предлагаемые условия не всегда соответствуют возможностям и потребностям небольших компаний. Основной проблемой для малых предприятий в данном случае является отсутствие залогов и поручителей. К тому же следует иметь в виду, что кредитование – это хорошее средство для пополнения оборотного капитала компании. У лизинга несколько другая задача - обновление основных средств.

Поэтому, можно сказать, что банковское кредитование пока не доступно для малого бизнеса. Таким образом, на наш взгляд, лизинг имеет преимущества по сравнению с кредитом по ряду причин.

Итак, лизинг – это комплекс имущественных отношений, возникающих в связи с приобретением имущества (объекта лизинга) и последующей передачей его во временное пользование. Гражданский кодекс Российской Федерации определяет лизинг как финансовую аренду [1, Ст. 665]. По договору финансовой аренды (договору лизинга) арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей. Арендодатель в этом случае не несет ответственности за выбор предмета аренды и продавца [1, Ст. 665].

Важнейшим элементом этого договора лизинга является то, что юридическая собственность (сохраняемая лизинговой компанией) отделяется от экономического использования актива (находящегося во владении арендатора). Лизинговую компанию интересует способность лизингополучателя генерировать поток денежных средств, достаточных для осуществления лизинговых выплат, а не его кредитная история, активы или собственный капитал. Такой договор особенно удобен новым, малым или средним предприятиям, не имеющим долгой финансовой истории.

Рассмотрим преимущества лизинга для малых предприятий по сравнению с другими вариантами инвестирования.

Во-первых, лизинг позволяет предприятию при минимальных единовременных затратах приобрести современное оборудование и технику в достаточных количествах. При этом нет необходимости аккумулировать собственные средства, которые, как правило, вложены в запасы, готовую продукцию, участвуют в расчетах с дебиторами, то есть являются источником финансирования текущей деятельности предприятия.

Во-вторых, в отличие от банковского кредитования при лизинге не требуется дополнительного обеспечения сделки. Обеспечением является предмет лизинга, требование залога для малого предприятия может явиться существенным препятствием, поскольку многие из них не имеют достаточных активов для обеспечения залога.

В течение всего срока лизинга сданное в лизинг имущество является собственностью лизингодателя, что снижает его риски и дает ему право изъять имущество у лизингополучателя в случаях, предусмотренных законом или договором. Таким образом, лизинговое имущество может рассматриваться лизингодателем как обеспечение по сделке. При этом (если иное не предусмотрено договором лизинга) риски по случайной гибели, порче предмета лизинга несет лизингополучатель. Надежность лизинговой сделки ведет к тому, что в большинстве случаев контракт по лизингу заключить легче, чем получить кредит или заем.

В-третьих, срок рассмотрения заявки на лизинг, как правило, значительно короче срока рассмотрения заявки на кредит. По отзывам бизнесменов, решение по лизингу принимается кредитором в несколько раз быстрее решения по кредиту и требует меньшего количества процедур. Это значит, что предпринимателю не надо ждать решения вплоть до одного месяца, тогда как финансирование необходимо ему уже сейчас.

В-четвертых, преимущество лизинга для малого бизнеса состоит в меньшем, по сравнению с кредитованием, проценте отказов. Согласно статистике, на сегодняшний день число удовлетворенных

заявок достигает 40%. Это обусловлено тем, что для лизинга не возникает проблемы залога. А именно отсутствие залога порождает наибольшее число отказов по кредитам.

В-пятых, при лизинге малые предприятия могут рассчитывать на значительно более длительное финансирование, чем при банковском кредитовании. Многие банки практически не предоставляют кредитов на срок более 1 года, тогда как лизинговая компания, являющаяся постоянным и надежным заемщиком, без проблем получает долгосрочные кредиты. Заметим, что многие лизинговые компании являются собственностью банков и используют те же фонды депозитов, что и банки. Поэтому относительно мягкие условия предоставления финансирования заемщику при оформлении лизинговой сделки часто могут компенсироваться большей процентной ставкой на ссудный капитал.

В-шестых, лизинговые компании более гибко подходят к графику платежей, это особенно важно, если бизнес лизингополучателя сезонный. Возможна и отсрочка первого платежа. В банках обычно более жесткий подход как к платежам, так и к стоимости финансирования. Во многих же лизинговых компаниях сейчас жестких тарифов нет: ставка удорожания, срок договора, размер аванса – все индивидуально. И чем потенциально интереснее клиент, тем выгоднее для него условия финансирования.

В-седьмых, лизинговые платежи относятся на себестоимость, что позволяет экономить значительные суммы при уплате в бюджет налога на прибыль. Наиболее важное, с точки зрения большинства представителей малого бизнеса, преимущество заключается в возможности уходить от уплаты налога на прибыль. Согласно действующему законодательству, предприятие, взявшее банковский кредит, обязано выплачивать его с прибыли. По этой причине, для получения банковского кредита малому бизнесу необходимо показывать все доходы, а это не всегда желательно. С другой стороны, расплачиваться за лизинг не обязательно из прибыли, поэтому он является более приемлемым вариантом для малых предприятий.

И, в-восьмых, основное преимущество лизинга – налоговые льготы. При лизинге доступно использование механизма ускоренной амортизации с коэффициентом 3, что позволяет организации максимально быстро восстановить через себестоимость инвестиционные затраты. Также доступны налоговые выгоды в части уменьшения налогооблагаемой прибыли и налога на имущество.

По истечении действия договора лизинга имущество отражается на балансе лизингополучателя по минимальной либо нулевой остаточной стоимости, то есть предприниматель получает оборудование, которое практически ничего не стоит. Это позволяет сэкономить денежные средства при уплате налога на имущество. В дальнейшем организация может существенно снизить себестоимость производимой продукции по статье «Амортизация основных фондов». Также можно реализовать имущество, которое являлось объектом лизинга, по рыночной цене, получив тем самым дополнительную прибыль.

Лизинг для малых предприятий имеет множество преимуществ. Но говоря о плюсах, нельзя забывать о неблагоприятных для малого бизнеса особенностях лизинга.

Самым главным его недостатком в нашей стране является то, что лизинг стоит ещё дороже кредита. По этой причине, предпринимателям, для которых процентная ставка по кредиту слишком большая, лизинг однозначно не подойдет.

Прибегая к лизингу, малое предприятие имеет право скрывать свою прибыль. В свою очередь, лизинговые компании применяют скоринговую систему оценки клиентов, для которой прибыль является одним из основных критериев. Поэтому, если предприятие не предоставляет данных о доходах, лизинговая компания также имеет полное право не удовлетворить заявку.

В лизинг можно взять оборудование и технику, а вот земельные участки, согласно действующему законодательству, в лизинг не передаются. Ещё одна проблема – неразвитость лизинга недвижимости, которая также необходима малому бизнесу, как и оборудование. Теоретически такие сделки вполне возможны, но на практике их число не превышает 1% от всех лизинговых операций.

Подводя итоги, необходимо сказать, что лизинг ввиду своей специфики не может стать равноценной заменой кредиту. Однако лизинг стал альтернативным способом получения денежных средств для развития. И в дальнейшем лизинг намерен отстаивать свои позиции. С учетом роста конкуренции он станет доступнее за счет упрощения процедуры подготовки лизинговой сделки, сокращения количества предоставляемых документов и срока оформления сделки, а также за счет снижения лизинговой маржи.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс РФ (Часть вторая) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 30.12.2006 г.).
2. Федеральный закон «О лизинге» от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ (ред. от 26.07.2006 г.).

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВА НА ЭКОНОМИКУ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РОССИИ

Бабушкин Н. А., студент

Томский политехнический университет

E-mail: atikin.89@mail.ru

Научный руководитель: Нагорнов В. И., к.э.н., доцент.

Параметры экономического роста, их динамика широко используются для характеристики развития национальных хозяйств, в государственном регулировании экономики. Население оценивает деятельность высших хозяйственных и политических органов той или иной страны (например, парламента, Президента, Правительства Российской Федерации) прежде всего на основе рассмотрения показателей динамики экономического роста, динамики уровня жизни. Экономический рост, его темпы, качество и другие показатели зависят не только от потенциала национального хозяйства, но в значительной степени от внешнеэкономических и внешнеполитических факторов.

Экономический рост – это количественное и качественное совершенствование общественного продукта за определенный период времени.

Цели эффективного экономического роста:

- увеличения продолжительности жизни;
- снижения заболеваемости и травматизма;
- повышения уровня образования и культуры;
- более полного удовлетворения потребностей и рационализации потребления;
- социальной стабильности и уверенности в своем будущем;
- преодоления нищеты и кричащих различий в уровне жизни,
- достижения максимальной занятости;
- защиты окружающей среды и повышения экологической безопасности;
- снижения преступности.

Свое выражение экономический рост находит в увеличении потенциального, номинального и реального валового национального продукта (ВНП) или валового внутреннего продукта (ВВП), в возрастании экономической мощи нации, страны, региона.

Период 2007-2009 годов является переходным в развитии российской экономики. Активизируется перестройка факторов экономического роста, сопровождаемая структурными сдвигами.

В данном периоде ожидаются значительные изменения в соотношении факторов экономического роста – ослабление вклада нефтяных цен и увеличение вклада инновационной и инвестиционной компонент развития.

Вклад фактора внешнеэкономической конъюнктуры, в значительной степени определявший высокие темпы роста в предшествующие годы, заметно уменьшается. Это обусловлено не только снижением мировых цен, но относительно невысокими темпами роста физических объемов экспорта нефти и сырья.

В таких условиях темпы роста экономики могут упасть до 4,8-5,0% в 2008-2009 годах, что отражено в первом варианте прогноза. Для преодоления этой тенденции необходимо, чтобы набрали силу новые факторы роста, связанные с диверсификацией экономики, повышением нормы накопления и уровня инновационной активности.

Для выхода к 2009 году на параметры роста не ниже 5,9%, соответствующие второму варианту развития, необходимо повышение вклада инновационной компоненты развития до уровня не менее 0,9-1 п.п. роста ВВП (против 0,6 п.п. в 2005 году), а инвестиционного фактора роста - до 2,2 п.п. ВВП.

Улучшение инвестиционного климата может придать в 2007-2009 годах импульс росту частных инвестиций – дополнительно на 2,1 п.п. по сравнению с первым инерционным вариантом прогноза. В результате усиления склонности российского бизнеса к инвестированию, притока частных и государственных инвестиций (включая государственно-частное партнерство) среднегодовой темп прироста инвестиций в основной капитал в экономике составит 7,9% - 10%.

Реализация комплекса мер по стимулированию экономического роста предполагает повышение эффективности государственных расходов инвестиционного характера. Их объем, включая инвестиционный фонд и инвестиционную часть национальных проектов, увеличился с 2,2% ВВП в 2006 году до 2,7% ВВП в 2007 году в связи с запуском новых целевых программ и активизацией государственно-частного партнерства. В 2008-2009 годах расходы инвестиционного характера снизятся до 2,4 процента ВВП.

Эффективность инвестиционных расходов государства во многом определяется качеством целевых программ и изменением их структуры в пользу программ, направленных на развитие производственной инфраструктуры, науки и инновационной системы, новых технологий, наукоемких

отраслей, таких как атомная промышленность, авиационная промышленность, космический комплекс, судостроение и электронная промышленность.

В целом, общая динамика и эффективность инвестиций будет определяться инвестиционной активностью частных корпораций. Актуальным остается повышение нормы накопления основного капитала, которая в ближайшие годы по-прежнему будет значительно отставать от уровня, характерного для стран, проводящих активную технологическую модернизацию.

Существенным фактором активизации накопления частного капитала станет формирование финансовых институтов развития. Они включают, в частности, создаваемую Государственную корпорацию развития и систему негосударственных венчурных фондов, формирующихся при поддержке Российской венчурной компании.

Общий вклад комплекса мер по стимулированию экономического роста, а также улучшения инвестиционного климата в повышение темпов экономического роста в 2007-2009 годах оценивается в среднем не менее чем в 1 п.п. дополнительного прироста ВВП.

Повышение качества экономического роста проявляется:

- во-первых, в опережающих темпах роста обрабатывающих секторов;
- во-вторых, в повышении доли экспорта машиностроительной продукции в общем объеме экспорта;
- в-третьих, в более активном преодолении накопленного отставания в развитии транспортной и энергетической инфраструктуры.

Дальнейшее развитие экономики России в любом случае связано с высокой неопределенностью и зависит от целого ряда условий — геополитических, внутривнутриполитических, внешнеэкономических и внутриэкономических. Даже внутриэкономические условия, традиционно сильно зависящие от накопленного потенциала, ресурсной базы, нельзя считать жестко определяющими развитие страны в ближайшие годы. Это связано с тем, что сложившаяся система экономики России не является ограниченной по ресурсам, как в период существования административно-командной системы.

Имеющиеся в отраслях производственные мощности, хотя и часто устаревшие морально и физически изношенные, могут без больших затрат поддерживаться в работоспособном состоянии. По оценке экспертов, в отраслях машиностроения не используется в настоящее время до 80% имеющихся мощностей, а иногда и более. В других отраслях ресурс возможного увеличения производства без инвестиций в создание новых мощностей также весьма велик. Так, в угольной промышленности он равен 100% основного капитала, в лесной — также 100%, в черной металлургии — от 1/4 до почти 300%, в цветной металлургии — порядка 2/3.

Расстановка политических сил внутри страны также может повлиять на траекторию будущего развития в ближайшем будущем. От нее во многом зависит выбор сочетания административных и рыночных методов регулирования экономики, что должно иметь следствием различия в инвестиционной, региональной, налоговой, внешнеторговой политике. От этого также зависит отношение к собственности на средства производства, некоторые другие важные аспекты.

Существенные коррективы в экономический рост России внес мировой кризис. По самым оптимистическим прогнозам спад производства в 2009 году ожидается в 30%. Безработица составит 2,2-2,5 млн. человек, сократится финансирование многих отраслей промышленности. По данным Всемирного банка инфляция в РФ в 2009 году будет на уровне 12%, в свою очередь аналитики компании «Совлинк» утверждают, что инфляция превысит 15%. Экспорт товаров в январе 2009 года составил всего 57% от значения этого же показателя за предыдущий год. Но надо отдать дань уважения той антикризисной и социальной политике, которую проводит правительство. Антикризисная политика отдает приоритет наукоемким отраслям промышленности, обрабатывающей промышленности и энергетике. Источником финансовых вливаний является стабилизационный фонд, который будет поддерживать национальную экономику на плаву.

Для достижения устойчивых темпов роста, необходимо резко увеличить норму накопления в ВВП. Необходимо освободиться от неиспользуемого оборудования, для чего провести инвентаризацию и санацию производственных мощностей. Надо также рассмотреть вопросы налогообложения и амортизационных начислений на неиспользуемые мощности и принять необходимые меры для осуществления мероприятий по реализации: промышленной политики, направленной на стимулирование внутреннего спроса; структурной перестройки промышленности; разработки инвестиционных программ перевооружения отраслей; рационализации внешней торговли.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ И АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ В МОТИВАЦИИ БИЗНЕСА

Багаев К.А., студент, Гребенников М.М., студент

Томский Политехнический Университет

E-mail: багаев_konstantin @ vtomske.ru

Научный руководитель: Никулина И. Е., д.э.н., профессор

Сегодня у бизнеса существует естественная потребность в получении по возможности наиболее достоверной информации о том, что будет в экономике в кратко- и среднесрочной перспективе, и о том, какова может быть эффективность от предпринимаемых правительством мер для преодоления кризиса.

В кризисный период это проявляется особенно отчетливо, важность стимулов становится преобладающей. Факторы, которые сегодня предопределяются стимулы: во-первых, это текущее и прогнозное состояние экономики. Во-вторых, эффективность антикризисных мер. В-третьих, устойчивость курса рубля.

Текущее состояние экономики, прогноз её развития в 2009 году внушают очень сильное беспокойство. Минэкономразвития России продолжает пересматривать прогнозы, но они, тем не менее, по-прежнему являются недостоверными. К примеру, только в декабре 2008 года признали, наконец, очевидное: в 2009 году будет падение промышленного производства. Но официальную оценку – минус 3,2% - по-прежнему трудно признать реалистичной.

По оценке экспертов, объем промышленного производства в 2009 году может упасть на величину до 20%. Чтобы понять масштаб проблемы, надо вспомнить, что за последние десятилетия сопоставимый провал был только в 1992 году, когда промышленность упала на 18%.

Официальные прогнозы исходят из того, что продолжится пусть и небольшой, но прирост инвестиций в основной капитал - плюс 1,4%. Однако прогноз некоторых экспертов радикально другой: в 2009 году нас ждет не менее чем 15%-ый спад в инвестициях в основной капитал.

Не будет и прироста реальных располагаемых денежных доходов населения. Минэкономразвития России рассчитывает на прирост этого показателя на 2,5%, а будет, по оценке экспертов, спад более 15%.

Бизнес помнит о «тихой гавани», об «островке стабильности», о том, что кризис на фондовом рынке – это там, за океаном, а у нас все очень и очень хорошо – запоминающиеся получились заявления чиновников. Помнит бизнес и о том (когда российские фондовые индексы стремительно падали вниз), что официальная точка зрения была вполне определенной: это, мол, все проблемы акционеров, брокеров и т.п., а реальный сектор никак не коснется. Наконец, заверения о том, что девальвации рубля не будет, тоже запомнились, хотя о девальвации говорить не стоит, так как девальвация уместна только для валют имеющих жесткий курс. В данном случае уместнее сказать о резком падении стоимости рубля.

Поэтому, уровень доверия к официальным прогнозным оценкам состояния российской экономики, сегодня очень низок. Но тогда приходится верить неофициальным оценкам, а они достаточно пессимистичны. Состояние экономики действительно не внушает оптимизма, что снижает стимулы к активной производственной деятельности.

Не менее важное значение для стимулов имеет эффективность антикризисных действий.

Эффективность эту можно оценивать по-разному. Но главным критерием считается фактическое состояние дел. И так, уже в декабре 2008 года промышленное производство упало на 10,3% по сравнению с соответствующим периодом 2007 года. Однозначно стали ухудшаться и другие экономические показатели. В январе-феврале 2009 года негативная динамика получила свое закрепление.

Тем не менее, чтобы сделать окончательные выводы об эффективности правительственных антикризисных мер, требуется анализ самих действий.

Таких действий, начиная с сентября 2008 года, уже предпринято достаточно много:

- размещение Банком России в ВЭБе депозитов сроком на один год по ставке LIBOR +1% с целью рефинансирования корпоративного внешнего долга (50 млрд. долларов США);
- размещение временно свободных средств федерального бюджета на банковских депозитах (1500 млрд. рублей);
- взнос в уставной капитал Внешэкономбанка для страхования действий ведущих банков по поддержанию операций на биржевом рынке (755 млрд. рублей);
- предоставление банкам беззалоговых кредитов на срок до шести месяцев (3500 млрд. рублей);
- взнос в уставной капитал Агентства по страхованию вкладов для оказания финансовой помощи проблемным банкам (200 млрд. рублей);
- перечисление на депозит в ВЭБе из Фонда национального благосостояния 450 млрд. рублей для предоставления субординированных кредитов банкам на срок до 31 декабря 2019 года по ставке 8% годовых и др.

Попытка получить суммарную оценку антикризисных финансовых обязательств государства дает огромную цифру в 10,2 трлн. рублей (23,7% от ВВП 2008 года).

Следует обратить внимание на то, что около 92% выделяемых средств направлено (должно быть направлено), в конечном итоге, через банковский сектор. Может эти средства и планировалось направить в значительном своем объеме предприятиям реального сектора, но реально они оказались предназначенными для решения так называемой проблемы ликвидности в банковском секторе.

Данные об остатках средств на корреспондентских счетах кредитных организаций в Банке России говорят о том, что дневные остатки средств, начиная с февраля 2008 года, достаточно устойчиво росли вплоть до сентября 2008 года: примерно с 530 млрд. рублей до 600 с небольшим млрд. рублей соответственно. В сентябре, после того как начался вброс огромных денег в банковскую систему, произошел естественный скачкообразный рост данного показателя до 730 млрд. рублей.

Однако с февраля 2009 года остатки средств на корсчетах кредитных организаций в Банке России начинают снижаться (опустились ниже отметки в 400 млрд. рублей). То есть чем больше мы закачивали денег в банковскую систему, тем хуже становился показатель ликвидности. Один этот факт должен был заставить усомниться в правильности выбранной стратегии противостояния кризису.

Оценка системности принимаемых антикризисных решений также важна с точки зрения понимания того, какие будут в конечном итоге результаты. Системность по определению предполагает, что меры должны вырабатываться на основе определенных принципов.

Принципы выбора антикризисных мер должны быть следующие:

- меры должны исходить из существа, основных особенностей возникших проблем;
- реализация принимаемых мер не должна приводить к новым проблемам;
- меры должны, по возможности, касаться каждого;
- необходимо учитывать возможности для реализации намеченных мер.

Анализ антикризисных правительственных мер свидетельствует о том, что при их выработке, очевидно, никто не пытался выработать определенные принципы и сделать так, чтобы меры им соответствовали. Доказывается это достаточно просто. К примеру, если бы мы исходили из существа, основных особенностей возникших проблем, то были бы вынуждены признать, что проблема ликвидности в банковском секторе является в значительной степени надуманной. Следовательно, закачивать в этот сектор все новые и новые объемы денежных ресурсов – это неправильно, это приводит к новым проблемам. Получается, что антикризисные меры, с помощью которых сегодня государство пытается бороться с кризисом, являются дорогостоящими и бессистемными. Трудно ожидать в таком случае, что они будут эффективными.

Помимо текущего и прогнозного состояния экономики, эффективности антикризисных мер, на стимулы экономических субъектов оказывает влияние, как отмечалось выше, устойчивость курса рубля. Девальвация рубля оказалась предопределена следующими факторами:

- уровень мировых цен на нефть;
- затратность антикризисных мер;
- характер девальвации («сразу» или «постепенно»)

Если уровень мировых цен на нефть – это объективный фактор, то затратность антикризисных мер и характер девальвации – это, безусловно, факторы субъективного свойства. Огромные деньги, направляемые на борьбу с кризисом, реализуемая «постепенно» девальвация сформировали сильнейший стимул к уходу в валюту. Была порождена мощнейшая демотивация к какой-либо производственной деятельности. Точнее, эта демотивация была значительно усилена тем, что происходит в настоящее время с курсом рубля.

Можно достаточно уверенно прогнозировать, что пока мы будем «бросать в топку кризиса» огромные денежные ресурсы, пока будем подтверждать свой курс на девальвацию «постепенно» (установление границ валютного коридора по бивалютной корзине здесь мало что меняет), стимулы к уходу от рубля к зарабатыванию на валютных спекуляциях будут сохраняться.

Таким образом, главная проблема в противодействии кризису состоит в демотивации бизнеса к активной антикризисной деятельности. Меры проводимой государственной экономической политики пока не только не способствуют решению данной проблемы, но, напротив, только усиливают её. Углубление кризиса требует радикального изменения подходов к стратегии борьбы с кризисом. Потенциал рыночных механизмов хозяйствования в период кризиса необходимо не подавлять избыточным государственным вмешательством в экономику, а, напротив, делать все для раскрытия возможностей рынка.

Список литературы:

1. RBC.ru
2. Banki.ru
3. Lenta.ru

АНАЛИЗ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Базаргулов Р.Ф., студент; Цященко Б.В., студент
Томский университет систем управления и радиоэлектроники
E-mail: almaz.87@inbox.ru
Научный руководитель: Земцова Л.В., к.э.н., доцент

Предпосылки к развитию финансового кризиса в США сформировались еще в 2006г., когда начались проблемы на рынке ипотечного кредитования. Практически все компании, предоставлявшие ипотечные кредиты с низкими стандартами кредитования (subprime), заговорили об убытках. Участились случаи банкротства среди мелких ипотечных компаний.

Осенью 2007г. кризис на рынке ипотечного кредитования США перекинулся на Европу и другие страны мира. Мировая финансовая система начала испытывать дефицит ликвидности и мировые центробанки (ЕЦБ, Банки Англии, Японии, Канады, Австралии, ФРС США) начали проводить массовые интервенции. Кроме того, центробанки начали вливания средств в компании с целью их санации.

Прошедший 2008г. был для российского рынка очень тяжелым. Отечественные индексы прошли большой и трудный путь. Первая половина года была более удачной. Несмотря на снижение отечественных индексов в январе 2008г., к маю рынок восстановился. Росту в первой половине года способствовало раллийное повышение нефтяных цен - до отметки 147,56 долл./барр.(WTI, 14 июня 2008г.), существенное подорожание продукции черной металлургии и безудержный рост цен на пшеницу, и минеральные удобрения. Это привело к рекордному увеличению прибылей ведущих корпораций страны. Из внешних факторов повышению способствовала продолжающаяся политика ФРС по накачиванию экономики США ликвидностью. Доллары растекались по всему миру в поисках прибыли.

Первым признаком того что год будет тяжёлым послужил обвал отечественных акций, наблюдавшийся в январе 2008г. Так, на ММВБ акции "ЛУКОЙЛа" подешевели за год на 53,31%, "Роснефти" - на 52,14%. Акции "Газпрома" упали в цене на 68,5%, акции "Норильского никеля" понизились на 69,04%. Конфликт. Бумаги отечественных эмитентов обесценивались в разы, как на российских биржах, так и в Лондоне и Нью-Йорке.

Для борьбы с проблемами в финансовом секторе в марте 2008г. в США ужесточились требования к банкам, а американский инвестиционный банк JP Morgan Chase сообщил о намерении купить терпящий бедствие пятый по величине американский инвестиционный банк Bear Stearns, однако в мае он прекратил свое существование.

Важным корпоративным событием лета 2008г. в России стало "дело "Мечела". В конце июля на встрече с металлургами глава правительства РФ В.Путин обвинил компанию в трансфертном ценообразовании на рынке угля. За два дня компания потеряла половину своей капитализации. Это стало катализатором ускорения падения отечественных бирж. Несмотря на скорое разрешение конфликта, капитализация "Мечела" так и не восстановилась, но июльское беспокойство быстро переросло в августовскую панику. После нападения Грузии на Южную Осетию инвесторы продолжили ускоренно выходить из российских активов, опасаясь экономических санкций со стороны основных Европейских партнеров.

Проблемы в мировой экономике продолжили нарастать. В летние месяцы за 4,9 млрд евро французскому кооперативному банку Credit Mutuel был продан немецкий Citibank, принадлежавший пострадавшей от ипотечного кризиса Citigroup. Основные события стали разворачиваться вокруг американских ипотечных брокеров Fannie Mae и Freddie Mac, в которые в начале 2008г. Россия вложила порядка 100 млрд. долл. международных резервов.

Федеральное казначейство США взяло на себя в сентябре 2008 г. управление двумя крупнейшими финансовыми институтами страны: федеральной национальной ипотечной ассоциацией Fannie Mae и федеральной корпорации жилищного ипотечного кредита Freddie Mac, через которые финансировались около 70% всех сделок по ипотеке в США. [2]

Ввиду серьезности сложившейся ситуации мировые центробанки решили скоординировать усилия для борьбы с кризисом. Банки Канады, Англии, ЕЦБ, ФРС США, Банки Японии и Швейцарии договорились совместными усилиями поддержать финансовые рынки, влив в банковскую систему порядка 247 млрд. долл.

Понимая масштабы бедствия, правительство США предложило пакет антикризисных мер, известный как "план Полсона". Он предполагал выделение 700 млрд. долл. из бюджета США для выкупа неликвидных активов. Шаги по стабилизации ситуации привели к краткосрочному ралли на фондовых рынках, а ЕЦБ, Банки Японии и Англии произвели вливания в свои финансовые рынки. Фондовые рынки отреагировали на это бурным ростом.

Правительство России также выделило из бюджета средства в размере 500 млрд. руб. на поддержку фондового рынка. Кроме того, была снижена норма резервирования для банков в сумме на 300 млрд. руб. и выделены дополнительные средства для размещения на депозитах крупнейших банков. Общие вливания составили порядка 1,5 трлн. руб. Приток ликвидности снизил ставки МБК с 20-25% до 5-7%. Были приняты решения о снижении почти на 20% налогов с экспорта нефти и об освобождении инвесторов от налога на прибыль от продаж бумаг, если срок владения ими превышает 1 год.

Очередной "черный" день пришел на рынок в конце сентября, когда нижняя палата конгресса США отклонила "план Полсона". Произошел обвал мировых фондовых индексов и котировок акций. Фондовый рынок США отреагировал на отклонение "плана Полсона" беспрецедентным падением - на 7%. На этом фоне на 10 долл. упала цена нефти - до 93 долл. за баррель.

В октябре был одобрен новый вариант предложенного администрацией Джорджа Буша 700-миллиардного стабилизационного пакета (о выкупе "бросовых" облигаций на сумму 700 млрд. долл.). Мировые фондовые площадки отреагировали снижением котировок. Уже через несколько дней российский рынок устанавливает новый рекорд падения: индекс РТС 6 октября 2008г. упал на рекордную за все время расчета индекса с 1 сентября 1995г. величину - 19,1%.

На фоне критической ситуации на российских площадках 7 октября президент РФ заявил о выделении еще 950 млрд. руб. на поддержку финансовой системы (ранее на поддержку российской экономики был экстренно выделен 1 трлн. руб.). ФРС США также объявила о программе выкупа краткосрочных долговых обязательств с рынка для обеспечения рынка ликвидностью (приобретение трехмесячных необеспеченных и обеспеченных активами коммерческих бумаг напрямую у эмитентов).

Вместе с тем, значительной поддержки российским рынкам новости не оказали. На отечественных площадках в октябре вновь произошла остановка торгов.

Госкорпорация "Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк, ВЭБ)" сообщила, что готова приобрести 98% акций ОАО "АКБ "Связь-банк" не более чем за 5 тыс. руб. (кроме этого ВЭБ направил на погашение текущих обязательств "Связь-банка" 59 млрд. руб.). 9 октября госкомпания "Российские железные дороги" (РЖД) приобретает оказавшийся на грани банкротства инвестбанк "КИТ Финанс" за символические 100 руб. [3]

Для поддержки реального сектора экономики РФ в октябре 2008г. был подписан федеральный закон "О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы РФ", согласно которому Внешэкономбанк получил право до 31 декабря 2009г. предоставлять компаниям кредиты в иностранной валюте общим объемом не более 50 млрд. долл. для погашения и (или) обслуживания кредитов, полученных компаниями до 25 сентября 2008г. от иностранных организаций. Это поддержало российских производителей, имевших на балансе внешние займы. 11 ноября Банк России повысил ставку рефинансирования с 11 до 12% годовых и ослабил рубль к бивалютной корзине на 1% путем расширения коридора колебаний корзины. В итоге курс доллара к рублю обновил 2,5 летний максимум, в том же месяце ЦБ РФ повторно снизил курс рубля к корзине на 1%.

В двадцатых числах ноября российские власти предприняли дополнительные меры стимулирования экономики, в том числе снижение налога на прибыль с 24% до 20%, снижение налогов для нефтяной отрасли, субсидирование процентных ставок. Пакет объявленных налоговых мер Минфин оценил в 557 млрд. руб. В продолжение антикризисных мер, с 1 декабря ЦБ РФ увеличил ставку рефинансирования на 1% - до 13%.

В первой половине декабря международное рейтинговое агентство Standard&Poor's (S&P) снизило суверенный рейтинг Российской Федерации с BBB+ до BBB. Прогноз по рейтингу - "негативный".

16 декабря Комитет по открытым рынкам Федеральной резервной системы (ФРС) США принял решение снизить учетную ставку с 1% до 0-0,25%. Индекс РТС с начала года упал на 71%, с 2297 до 655 пунктов. ММВБ снизился на 68%, с 1906 до 621 пункта. Азиатские площадки зафиксировали снижение более чем на 50% с начала 2008г. Европейские фондовые площадки снизились в пределах 40%. [1]

Таким образом проблемы в ипотечном секторе привели к кредитному кризису в США и банкротству многих крупных банков, специализировавшихся на ипотеке. В результате этого по всем фондовым рынкам мира прокатилась волна паники и обвалов. Вся ситуация сопровождалась резким дефицитом ликвидности в мировой финансовой системе, требующей от мировых центробанков, финансовых организаций и правительств скоординированных действий. На финансовые рынки по всему миру были направлены средства, были понижены процентные ставки, и оказана поддержка оказавшимся на грани банкротства компаниям и организациям по всему миру.

Список литературы:

1. Обзор индексов РТС на 19/12/2008 режим доступа: <http://www.rts.ru/ru/docs.html?sn=indices-review>
2. Денежно-кредитная и финансовая статистика – режим доступа: <http://cbr.ru/statistics/?Prtid=dkfs>
3. Бердникова Т.Б. Рынок ценных бумаг и биржевое дело: Учебное пособие/ Т.Б. Бердникова.- М.:ИНФРА-М, 2007. – 370 с.

ИПОТЕЧНЫЙ КРИЗИС В США И УРОКИ ДЛЯ РОССИИ

Баканов Ю.П., магистрант

Томский политехнический университет

E-mail: economics@tpu.ru

Научный руководитель: Гавриленко Л. И., к.э.н., доцент

Разразившийся в последнее время кризис на рынке ипотечного кредитования в США пока еще не оказал влияния на российскую ипотечную систему, формирующуюся по «американской» модели ипотечного кредитования. Однако молодой, но стремительно развивающийся российский рынок ипотечного кредитования и ипотечных ценных бумаг в будущем может также испытать подобные потрясения. Какие же уроки для России можно извлечь из анализа причин и последствий американского кризиса?

Ипотечные кредиты предоставляют более 520 кредитных организаций, а объем выданных ипотечных кредитов только за 2006 год превзошел объем 2005 года в 6,2 раза и составил 264 млрд. руб. Доля задолженности по ипотечным кредитам в ВВП в 2006 г. составила около 1%, утроившись по сравнению с 2005 г. В США этот показатель составляет около 60%, а в Европе – более 20%. В конце 2006 г. были осуществлены первые сделки по рефинансированию ипотечных кредитов путем выпуска ипотечных ценных бумаг. На данный момент зарегистрировано 7 выпусков ипотечных ценных бумаг на общую сумму в 27,6 млрд. руб. В первом полугодии 2007 г. ипотечные кредиты выдавались в среднем под 13% в рублях или 11,2% в иностранной валюте на средний срок в 16,3 и 15,5 лет соответственно. (Поданным банка России и ИБ «Траст»)

Ипотечный кризис в США связан с событиями, происходящими в одном из сегментов рынка ипотечного кредитования – сегменте нестандартного кредитования. Нестандартное кредитование («subprime market») – это, как правило, процесс выдачи ипотечных кредитов заемщикам, которые не могут получить стандартные ипотечные кредиты, т.е. кредиты, выдаваемые по стандартам Фэнни Мэй и других агентств, поддерживаемых Правительством США. Как правило, у нестандартных заемщиков (subprime borrowers) кредитные риски, т.е. риски невозврата кредита, являются более высокими. Такие заемщики в недавнем прошлом имели просрочки по кредитам, в отношении данных заемщиков выносились судебные решения или осуществлялась процедура обращения взыскания на заложенное имущество, они проходили через процедуру банкротства. Высокая вероятность дефолта нестандартных заемщиков характеризуется низкими оценками кредитных бюро (FICO score менее 660), зачастую такие заемщики не в состоянии подтвердить свое состояние доходов. Нестандартные кредиты являются более рискованными для кредитора, т.к. они выдаются заемщикам, не удовлетворяющим традиционным, более консервативным критериям из-за плохой или сомнительной кредитной истории.

Американский ипотечный кризис все-таки заставил заволноваться тех, кто планировал взять ипотечный кредит или уже взял его. Как минимум треть пришедших 9 февраля на "День ипотеки" собрались на круглый стол "Есть ли будущее у ипотеки?" с намерением узнать – как затронет их отношения с банками кризис, стартовавший в Америке. На этот вопрос почти все участники рынка с уверенностью отвечают: "Кризиса ипотеки - не будет". Что любопытно, они вторят при этом нынешнему главе нашего государства, который еще во время последней прямой линии сказал: "Банковского кризиса не будет, денежной реформы не будет". В основе этой уверенности Президента базируются прошлые макроэкономические показатели страны, которые в последние годы были довольно высокими и стабильными. Казалось бы, у такой сверхдержавы, как Америка, эти показатели тоже не так уж плохи. Но некоторые условия выдачи ипотечных кредитов в наших странах различаются.

"В Америке есть Федеральная резервная система, которая призвана бороться с экономическим спадом, – объясняет Игорь Жигунов, член правления Городского Ипотечного банка. – Она, в зависимости от конъюнктуры, повышает или понижает "стоимость денег" в стране. Именно из-за ее мер ипотечные кредиты подешевели настолько, что их можно было взять под 4-5% годовых". Затем "плавающая" кредитная ставка серьезно повысилась: с гуманных 4-5 - до жестких 20-25%. Заемщики, располагающие невысоким доходом, просто не смогли выплачивать кредит в таком объеме. Вся система посыпалась, как карточный домик: деньги по кредитам перестали возвращаться, и многие из них были признаны дефолтными. Банки из-за этого перестали выдавать новые кредиты, и начали занимать друг у друга деньги. Закладные, которые оформляют при выдаче ипотечного кредита, являлись обеспечением ценных бумаг, на фондовом рынке с ростом риска их перестали покупать. В результате кредитные организации понесли миллиардные убытки.

В России подавляющая часть ипотечных кредитов выдается с фиксированной ставкой – аналитики советуют отталкиваться именно от этого факта. Кроме того, "ипотечная халява" в виде отсутствия первого взноса, финансирования более 100% стоимости жилья и срока возврата более 30 лет в России почти не практикуется. А именно эти факторы подтолкнули банковский кризис в Штатах. Суровые условия ипотечного кредитования в России, а также то, что сам по себе этот механизм пока не особенно

развит – все это затормозило у нас проявления кризиса. Операторы рынка недвижимости и банки пока не очень пострадали. В России сейчас доля рынка ипотеки от общего рынка недвижимости занимает примерно 15-20%. В разных регионах этот показатель составляет от 5% до 20% рынка. Мы проходим этап активного становления рынка ипотеки". Означает ли это, что Россия застрахована от кризисных явлений? Далеко не все в этом уверены: ведь оптимистичные заявления особенно часто звучат накануне острых событий.

Рано или поздно жилье перестанет дорожать с такой скоростью, и "рискованные" заемщики не смогут вернуть свои кредиты. Увеличение просроченной задолженности вызовет у первичных кредиторов сложности с рефинансированием ипотечных требований. А это, в свою очередь, может вызвать конфликты с рефинансирующими организациями и прочими кредиторами, разрыв связей с ними. Когда крупные банки говорят: "Ипотечный кризис России не грозит", они подразумевают: "Мы останемся при своих показателях и не обанкротимся". В первую очередь неприятности коснутся местных, региональных ипотечных операторов, которые работают с нарождающимся средним классом. Конечно, кризисные явления затронут и самих заемщиков и всю инфраструктуру, которая обеспечивает связь всех слоев общества с кредитными организациями.

Слой "неблагонадежных" заемщиков, обладателей серых зарплат и большого количества иждивенцев станет для банков неинтересной клиентурой. Кредитные брокеры потеряют значительную часть своих подопечных, а значит сами окажутся в уязвимом положении. Что бы там ни говорили представители отечественных банков, российская модель ипотечного рынка очень похожа на американскую. На нем выдаются как прямые ипотечные кредиты, так и проводится их секьюритизация, то есть работает рынок рефинансирования ипотечных кредитов. Это значит, что и беды американского ипотечного рынка могут быть заимствованы нами. Ведь и в России в нескольких банках были открыты программы с минимальным первым взносом по кредиту, а ВТБ, например, пусть в рекламных целях – но открыл кредитную линию на 50 лет.

За последние полгода многие российские банки подняли ставки по ипотечным кредитам, ужесточили требования к заемщикам, а некоторые и вовсе отказались от данного вида кредитования. Ситуация стабилизируется ближе к осени, обещают участники рынка, хотя и признают, что столь лояльными к «серым» доходам заемщиков, как раньше, банкиры уже не будут.

В конце января российский Центробанк наконец признал, что американский ипотечный кризис все же сказался на отечественном кредитном рынке. Первый зампред ЦБ Алексей Улюкаев, выступая на закрытом совещании, отметил, что в российском банковском секторе существуют определенные проблемы с ликвидностью. Кризисом сложившуюся ситуацию чиновники стараются не называть, но и без этого понятно, что проблемы американской ипотеки не обошли нас стороной. «Если одна из голов пьянствует, а остальные ведут здоровый образ жизни, последствия почувствуют все три головы, ведь финансовая система одна», — прокомментировал влияние американского ипотечного кризиса на отечественный банковский сектор экс-министр экономического развития, а ныне председатель правления Сбербанка Герман Греф. Мы часть мировой экономики, в определенной степени все, что происходит в мире, имеет влияние на экономику России. Влияние начало ощущаться в октябре-ноябре прошлого года, когда возникли проблемы с долгосрочным фондированием у банков: сначала в валюте, а потом и в рублях. В первую очередь кризис ликвидности затронул отрасль долгосрочного кредитования, прежде всего ипотечного. Ситуация с ограниченной ликвидностью на рынке США сказывается прежде всего на доступности традиционно западного длинного фондирования для российских банков, в частности работающих на рынке ипотеки. Когда аналогичная проблема возникла в США, американская Федеральная резервная система (ФРС) приняла решение выделить средства банкам для повышения ликвидности, в общей сложности было выдано кредитов на почти полтриллиона долларов. Для закрепления «лечебного эффекта» монетарные власти США пошли на беспрецедентный шаг: в течение десяти дней в январе ФРС дважды понижала учетную ставку, делая заемные средства для кредитных организаций более дешевыми. В общей сложности за полгода ставка была понижена на 2,5%. Такими темпами стоимость денег снижалась лишь после финансового кризиса конца 1990-х годов.

Российские чиновники от ЦБ, как и их американские коллеги, признав существование проблем в кредитной отрасли, тем не менее пошли по совершенно иному пути: Банк России принял решение повысить с 4 февраля 2008 года ставку рефинансирования с 10% до 10,25% годовых и с тех пор довел ее до 13% годовых. Тем самым он отказал коммерческим банкам в дешевом фондировании, отмечают участники рынка, и сделал ставку на борьбу с инфляцией. В этих условиях эксперты не исключают дальнейшего роста ставок по кредитам, которые (по ипотеке) за последние полгода увеличились в среднем по рынку на 1—2%. Если ЦБ пойдет на дальнейшее ужесточение монетарной политики, то кризис ликвидности с ипотечной отрасли может перекинуться уже на автокредиты и потребительское кредитование, признают участники рынка.

Список литературы:

1. http://www.crednews.ru/2008/02/15/tak_pridet_li_v_rossiju_krizis.html
2. <http://www.rusipoteka.ru/publications/fondegor-1.htm>
3. <http://www.irm.ru/articles/14023.html>

БОЛЬШАЯ РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Беллер А.В., студент

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники

E-mail: SacreD999@sibmail.com

Научный руководитель: Красина Ф. А., доцент

Актуальность темы крупного и малого бизнеса в национальной экономике в момент мирового финансового кризиса очень велика. Сейчас, когда экономика всех стран переживает не лучшие времена, крупный бизнес несет большие убытки. Начало реформ 90-х годов в России ознаменовалось большим притоком людей в малый бизнес. Достаточно сказать, что к 1995 году почти 60% всех российских частных предприятий были малыми. Кризис 1998 года пришелся тяжелым ударом по малому бизнесу. Лишь к началу 2000 года число малых предприятий вновь составило 891 000, приблизившись к отметке 1994 года (общее число постоянно работающих на малых предприятиях на тот момент равнялось 10% от общего числа работающих в российских организациях).

До настоящего времени сохраняется неравномерность распределения малых предприятий на территории России. Так, около 30% всех действующих фирм расположены в центральном районе. Среди городов сохраняют лидерство Москва и Санкт-Петербург. В них сосредоточено соответственно 20% и 12% всех российских малых предприятий. Структура сферы малого бизнеса за последние годы не изменилась. По-прежнему лидируют торговля и общепит – ими занимается половина предприятий. Пятая часть малого бизнеса оказывает разнообразные услуги. 13% фирм занято в строительстве, а 12% - в промышленности. Очень незначительна доля сельскохозяйственных компаний - около 2%. По состоянию на 1 октября 2007 года в России действуют 1 млн.100 тысяч малых предприятий и 3 млн. малых предпринимателей, доля малого бизнеса в ВВП страны составляет всего 13-15 %, в отличие от развитых стран, где этот показатель доходит до 70%.

В целом уровень развития малого предпринимательств в России, по сравнению с той же Европой, невелик. Так, на 1000 россиян приходится в среднем лишь 6 малых предприятий (20 в Москве и 23 в Санкт-Петербурге) тогда как в странах - членах ЕС не менее 30.

В России доля малых фирм в общем числе предприятий составляет 29%. В странах ЕС только микропредприятия составляют более 90% от общего числа предприятий.



Известно, что монополии не могут полностью вытеснить с рынка небольшие предприятия. По статистическим данным можно говорить о том, мелкие предприятия представляют самый крупный сектор капиталистической экономики. В развитых странах не менее половины всех занятых работают на мелких и мельчайших предприятиях. Небольшие фирмы образуют своего рода фундамент, на котором вырастают более высокие «этажи» огромного хозяйства и которые во многом определяют архитектуру всего здания. В первую очередь это относится к интегрирующей функции, связывающей экономику в единое целое мелких компаний (отсюда, происходит обозначение этого типа фирм —

коммутанты, т. е. соединители). Крупное производство обычно эффективно лишь тогда, когда массово выпускается более или менее однотипная продукция. Простейший пример: автомобиль является массовым, типовым товаром и потому с выгодой производится крупными концернами. Бензин для автомобиля опять-таки изготавливают другие крупные компании. А вот бензоколонки (за исключением расположенных на самых интенсивных магистралях) фирмам-гигантам содержать нет смысла, ибо слишком мала дневная выручка, велики расходы на заработную плату и т. д.

Специализированное производство, скажем, выгодно при значительно меньших сериях, чем крупное, но зато осуществляется только там, где сформировались особые и при этом достаточно долговременные потребности (изготовитель должен накопить огромные специальные познания в очень узкой области и, естественно, идет на связанные с этим затраты лишь при твердой уверенности, что такой бизнес имеет будущее). Другими словами, без мелких предприятий возникла бы «лоскутная экономика». Некоторые потребности рынка удовлетворялись бы полностью, а остальные (т.е. на базе которых нельзя развернуть масштабный, сверхвыгодный или специализированный бизнес) игнорировались. Напротив, постоянный поиск то появляющихся, то исчезающих общественных потребностей и непрерывное приспособление к ним — основа стратегии коммутантов. Не случайно, как показывают исследования, мелкие фирмы обычно не занимаются планированием своей деятельности, а если и составляют планы, то лишь самые краткосрочные. Для экономики в целом деятельность мелких компаний оказывается важным фактором повышения ее гибкости. По уровню развития мелкого бизнеса специалисты даже судят о способности страны приспособляться к меняющейся экономической обстановке.

Таким образом, в момент мирового финансового кризиса мелким фирмам гораздо легче перестроить свое производство, чем фирмам гигантам. Тем самым мелкий бизнес позволяет защитить экономику своей страны от катастрофы.

Не будь постоянного конкурентного давления со стороны мелких компаний, крупным фирмам достаточно было бы заключить между собой взаимовыгодные соглашения. Никто не мешал бы им совместно повышать цены, сохранять несовершенные технологии и т. д. Всему этому препятствует мелкий бизнес, эффективно сдерживая свойственную гигантам тенденцию к застою.

В экономически развитых странах малый бизнес играет важную роль в формировании инновационной экономики (около 25%), в России же основным видом деятельности малого бизнеса является торговля и коммерция, а не инновационное производство (всего около 6%).

Государство призвано в первую очередь создать такой правовой и экономический климат, который позволит малому бизнесу не только удержаться на плаву, но и расти, набирать силу. Малый бизнес – важный рычаг оздоровления всей экономики в целом

Повсюду: в Европе, Японии, США — мелкое и среднее предпринимательство находит все более широкую поддержку. Даже восточноевропейские державы с переходной экономикой уделяют особое внимание государственной поддержке малого бизнеса. К примеру, в Германии малый один из самых активно развивающихся секторов экономики. Финансовая и технологическая поддержка предприятий малого бизнеса оказывается на всех уровнях ветвей власти. Основными программами развития малого и среднего бизнеса в Германии являются следующие:

1. Программа «Концепция развития научно-технической политики по отношению к предприятиям малого и среднего бизнеса»;
2. Программа «Стимулирование сбережений для открытия своего дела».

Первая программа обеспечивает финансирования малого бизнеса Германии, вторая способствует открытию своего собственного бизнеса, так называемых «start-up» проектов. Доля предприятий малого бизнеса Испании в некоторых отраслях достигает до 80% (сельское хозяйство), в остальных отраслях – в среднем 25-30% (строительство, промышленность, судостроение). Основные отрасли предприятий малого бизнеса – это, в первую очередь, агропромышленный комплекс (сельское хозяйство, зерно), черная и цветная металлургия, пищевая промышленность (производство продуктов, кондитерских изделий, виноделие), строительство. В Испании разработано большое количество программ поддержки и развития малого бизнеса. Основное внимание испанского правительства обращено на те предприятия малого бизнеса, которые имеют высокую социальную значимость для Испании, создают рабочие места для социально уязвимых групп населения (студентов, женщин, иммигрантов и т.д.), способствуют подъему слаборазвитых регионов и районов. В Китае, правительство уделяет большое значение развитию малого бизнеса в стране, поскольку именно этот сектор создает новые рабочие места, активно участвуя при этом в освоении инновационных технологий. Малый бизнес наиболее отвечает принятому в 2006 году тезису – «переориентировать ресурсоемкое производство в сторону высокотехнологичных решений».

Список литературы:

1. Кредитный портал Кредит Бизнес.ru, малый бизнес: кредитование малого бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kreditbusiness.ru>, свободный.

2. Михаил Елашкин. SAP Business One. Строим эффективный бизнес.-м.: Кудиц-пресс,2007.-240 с.
3. Официальный сайт СТАТИСТИКА.ру: Госкомстат, Росстат и государственные службы статистики РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://statistika.ru>, свободный.
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gks.ru>, свободный.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ПОЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Блеч Е.И., студентка 3 курса АВТФ, Громова А.С., ст.преподаватель
Томский политехнический университет
E-mail: ann-gromova@sibmail.com

Учет цикличности в прогнозировании позволяет глубже проработать альтернативные варианты будущего развития: прогнозы, построенные на трендах экономического роста, дополняются изучением неравномерного характера изменения экономических параметров. Прогнозирование чисто экстраполяционными методами порождает проблему чрезмерных инвестиций в существующие технологии, в сложившуюся отраслевую структуру. Прогнозы с учетом циклов свободны от этого недостатка. Определение поворотных точек в развитии делает более обоснованными целевые вложения, рационализирует их объемы, устанавливает зависимость инвестиций от спроса.

Х. Ортега-и-Гассет утверждал: «Неправда, что история непредсказуема. Сплошь и рядом пророчества сбывались. Если бы грядущее не оставляло бреши для предвидений, то и впредь, исполняясь и становясь прошлым, оно оставалось бы непонятным. В утверждении, что история - пророк наоборот, заключается вся философия истории. Конечно, можно предвидеть лишь общий каркас будущего, но и ведь и в настоящем или в прошлом это единственное, что, в сущности, доступно». [1]

Более детальный и комплексный анализ показывает, что датировка фаз выглядит следующим образом: фаза великих потрясений (2005-2017 гг.) и фазы революции международного рынка (2017 -2041 гг.). Даты были получены путем экстраполяции закономерной смены фаз циклов с учетом происходящего при переходе от одного цикла к другому, учитывая сокращения длительности фаз структурного кризиса и великих потрясений.

Таким образом, продолжительность фаз структурного кризиса и великих потрясений при переходе от одного полного эволюционного кризиса к другому уменьшается в среднем примерно на 12 лет, в то время как продолжительность фаз технологического переворота и революции международного рынка сохраняется приблизительно постоянной (около 24 лет). Если общая продолжительность первого эволюционного цикла (около 1753 — 1873 гг.) составляет примерно 120 лет, то второй эволюционный цикл (около 1873-1969) длился уже примерно 96 лет, а третий цикл (около 1969 - 2041) продлится только примерно 72 года. Но продолжительность Кондратьевских циклов, как видно из таблицы, сокращается менее заметно: первый Кондратьевский цикл длился с 1789 по 1849г. (около 60 лет, второй Кондратьевский цикл длился с 1849 по 1897 (около 48 лет), третий цикл — с 1897 по 1945 (около 48 лет).

Таблица 1. Датировка циклов эволюции международной экономической и политической системы с XVIII в.

Цикл	Фаза полного эволюционного цикла международной системы	Примерная датировка	Длительность
1	1. Структурный кризис	1753-1789 гг.	около 36 лет
	2. Технологический переворот	1789-1813 гг.	около 24 лет
	3. Великие потрясения	1813-1849 гг.	около 36 лет
	4. Революция международного рынка	1849-1873 гг.	около 24 лет
2	1. Структурный кризис	1873-1897 гг.	около 24 лет
	2. Технологический переворот	1897-1921 гг.	около 24 лет
	3. Великие потрясения	1921-1945 гг.	около 24 лет
	4. Революция международного рынка	1945-1969 гг.	около 24 лет
3	1. Структурный кризис	1969-1981 гг.	около 12 лет
	2. Технологический переворот	1981-2005 гг.	около 24 лет
	3. Великие потрясения	2005-2017 гг.	около 12 лет
	4. Революция международного рынка	2017-2041 гг.	около 24 лет

Несмотря на то, что третий цикл эволюции международной экономической и политической системы еще не завершен, можно выделить некоторые его важные особенности, существенные для прогнозирования дальнейшего развития. Если сопоставить фазы, то можно выявить следующую их структуру, которая воспроизводится (или будет воспроизводиться), несмотря на сокращение продолжительности этих фаз.

Вся фаза великих потрясений и разделяется критическими точками на три практически равные части, причем каждая из этих частей (периодов) имеет свои собственные характерные черты.

«Мы еще не знаем, как и какими темпами европейские, японские и другие инвесторы будут общипаны, но они будут общипаны, как куры. Наиболее вероятный вариант — невиданная биржевая паника с последующим крушением доллара»[2].

Сравнивая экономическое развитие на прошлых этапах цикла, делается предположение, что после небольшого политического и экономического кризиса 2004-2005 гг., связанного с неудачами США в Ираке, временным ростом цен на нефть, падение доллара и т.п., в период 2005-2009 гг. будет наблюдаться неустойчивый экономический рост при общем нарастании политической, экономической и социальной нестабильности в мире. Завершится же эта часть глубоким мировым экономическим кризисом, который разразится в 2008-2010 гг. и станет рубежом в мировом экономическом и политическом развитии. Именно этот кризис, скорее всего, нанесет решающий удар по мировой финансовой пирамиде США.

Вторая часть великих потрясений характеризуется тяжелой депрессией в экономике ведущих стран, а также установлением авторитарных или тоталитарных режимов в целом ряде менее развитых стран, относящихся к периферии или полупериферии мирового рынка. Это — период 2009-2013 гг., а «низшая точка» (Точкой наибольшей глубины экономического, политического и социального кризиса), — это 2011 г. (или, говоря более корректно, интервал 2010-2011 гг.). Серьезный экономический кризис, который сопровождается крахом американской финансовой пирамиды, разразился в 2009 г. В низшей точке (около 2011 г.) в США, Японии и, возможно, в некоторых европейских странах, скорее всего, произойдут политические и социальные реформы, которые в последующем будут иметь значение не только для этих стран, но и для многих других государств, для международного сообщества в целом. В большинстве же других стран, включая Россию, Китай, многие страны Азии, Латинской Америки, скорее всего, укрепятся авторитарные и тоталитарные тенденции, произойдет довольно резкий «откат» демократии, что уже не раз наблюдалось в периоды кризисов и потрясений.

Предполагаемые конфликты - глобальный конфликт между Западом и исламским миром в 2009-2013 гг. В его сферу могут быть втянуты новые страны, например, Иран, Сирия, Пакистан. А так же война с международным терроризмом будет долгой и упорной, поскольку демографический рост в странах исламского мира, поставляющий все новых смертников, будет продолжаться, по крайней мере, до 2020. Россия может стать зоной непрерывных политических и военных конфликтов на северном Кавказе, а также в некоторых внутренних регионах, в которых проживает значительное число граждан, исповедующих ислам.

Третья, завершающая стадия великих потрясений (1837-1849 гг. в первом цикле, 1937 — 1945 гг. во втором цикле, 2013-2017 гг. в третьем цикле. Наиболее вероятные линии противостояния включают, во-первых, столкновение США и исламского мира, во-вторых, столкновение России и Европы, в-третьих, столкновение США и Китая, и в-четвертых, столкновение России и Китая. Эти конфликты уже обозначены.

После начала 2040 гг. длительность «понижительных» фаз (фазы структурного кризиса и великих потрясений) может уменьшиться почти до нуля, что приведет к изменению общего характера эволюционных циклов международной экономической и политической системы и к радикальным изменениям в ее развитии. Завершится целая эпоха индустриально общества.

В целом можно утверждать, что период 2040-2050 гг. станет во многих отношениях переломным и даже критическим в истории человечества. Не исключено, что в этот период человек и культура снова будут балансировать на краю пропасти — между соблазном упрощения («массовизации», унификации и деградации) и императивом усложнения (индивидуализация роста разнообразия и дифференциации). Если это время не станет новым «осевым временем» в том смысле, какой вкладывал в него Карл Ясперс, то все равно будет чрезвычайно важным для дальнейшего развития человека и общества. Возможно, именно в такую переломную, во многом драматическую эпоху, возникнут условия для нового подъема культуры, духовного и интеллектуального творчества; но этими условиями еще надо будет уметь воспользоваться.

Самое главное состоит в переосмыслении самого характера и значения Кондратьевских циклов. В концепции самого Кондратьева и в трактовке многих других авторов чередование длинных волн мировой конъюнктуры предстает как некое закономерное, но не вполне понятное явление, как некая игра множества факторов, из которых ни один как следует не объясняет механизма возникновения Кондратьевских циклов и их роль в развитии мировой экономики. Между тем, Кондратьевские циклы не

только тесно связаны со сменой технологических укладов и технико-экономических парадигм, с эволюцией экономических, социальных и политических институтов, но и представляют собой форму временной (хроноэкономической и хронополитической) организации этого эволюционного процесса [3, стр. 314-323].

Список литературы:

1. Ортега-и-Гассет Х. Восстание масс. - Нью-Йорк, 1961.
2. Тодд 2004. – Тодд Э. После империи. Рах Americana — начало конца. М.:, 2004.
3. В.И.Пантин, В.В.Лапкин «Философия исторического прогнозирования: Ритмы истории и перспективы мирового развития в первой половине XXI века. - Дубна: ООО "Феникс+", 2006. - 448 с.

РОССИЯ И ГЕРМАНИЯ: ПОСЛЕДСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕФОРМЫ

Богачева О.А., магистрант;

Томский политехнический университет

E-mail: party_86@sibmail.com

Научный руководитель: доцент, д.э.н. Воробьева И.П.

Актуальность темы обусловлена многолетними экономическими связями между Россией и Германией. Первая и Вторая Мировые войны наложили свой отпечаток на развитие этих стран. Экономики обоих государств нуждались в модернизации, в частности Германия долгое время была оккупирована и поделена на ГДР и ФРГ. Благодаря помощи США по плану Маршалла в 1950-х годах в ФРГ был достигнут быстрый рост экономики (германское экономическое чудо), продолжавшийся до 1965 года. Для удовлетворения потребности в дешёвой рабочей силе ФРГ поддерживала приток эмигрантов, в основном из Турции. Темпы экономического развития ГДР были ниже, чем в ФРГ, и самыми низкими среди государств Варшавского договора. Тем не менее, уровень жизни в ГДР оставался самым высоким среди восточноевропейских государств. К 1980-м годам ГДР стала высокоразвитой индустриальной страной с интенсивным сельским хозяйством. По объёму промышленной продукции ГДР занимала 6-е место в Европе. Реформы М.С. Горбачёва в СССР были настороженно восприняты властями ГДР и с энтузиазмом — в ФРГ. В 1989 году напряжённость в ГДР стала возрастать. В начале ноября в Берлине началась грандиозная демонстрация, закончившаяся разрушением Берлинской стены. Это стало первым шагом на пути к объединению двух германских государств. Вскоре на территории ГДР вошла в обращение немецкая марка ФРГ, а в августе 1990 года между двумя сторонами был подписан Договор об установлении единства. А в России в декабре 1991 года главы 3 республик — Белоруссии, России и Украины объявили о том, что СССР прекращает своё существование, и подписали Соглашение о создании Содружества Независимых Государств (СНГ).

Несмотря на исторические события, объединяющие Россию и Германию, каждая из стран развивалась своим путем. И пути развития отличаются принципиально. Как было упомянуто выше, почти в одно время Германия пришла к объединению, а СССР – к разрозненности. Однако принципиальной разницей было то, что в ФРГ на момент объединения существовала рыночная экономика, которая стала активно внедряться в ГДР, а в РФ стали создаваться основы для принципиально новой формы хозяйствования.

На современном этапе Германия является крупнейшим торговым и финансовым партнёром России. В свете развития торговых и партнерских отношений интересны цифры, которые бы дали представление о их значимости. Германия занимает третье место среди внешнеторговых партнеров РФ. Россия для Германии – 14-я по экспорту и 13-я по импорту. В январе 2008 году товарооборот между странами составил 4426 млн. евро (рост на 9,2% по сравнению с 2007 годом). Объем импорта в 2007г. равен 27 млн. долларов, экспорта – 26 млн. долларов. Основными статьями экспорта из Германии в РФ являются: машинно-техническая продукция (более 58%), химические товары (17%), сельхозтовары (10%), металлоизделия (7%), текстиль (более 4%), изделия деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности (до 3%). Доля готовых изделий в объеме экспорта превышает 90%. РФ экспортирует в ФРГ преимущественно сырье: до 30% всей импортируемой Германией нефти (20% российского экспорта в целом) и 40% газа (25% экспорта). Всего экспорт России с дальним зарубежьем в 2007 составил 301,5 млрд. долларов США, а импорта – 191,2 млрд. долларов, в среднем при пересчете на Евро можно отнести на долю немецкого экспорта в 2007 году в размере около 7,5%. Примечательно, что Германия остается крупнейшим торговым партнером России, в то время как Россия не входит в список

основных торговых партнеров Германии, что объясняется колоссальной разницей в масштабах экономик этих стран [4].

ВВП по отраслям экономики в процентах за 2008г.:

	Германия	Россия
Сельское хозяйство	0.9	4.1
Промышленность	30.1	41.1
Услуги	69	54.8

Анализируя процентное соотношение ВВП по отраслям экономики, создается впечатление отсутствия масштабной разницы между странами. Однако фактическая разница является ощутимой. Прежде всего, это разные объемы ВВП – в Германии с численностью населения в 82 млн. человек ВВП составляет 3818 триллионов долларов, а в России с численностью населения в 141 млн. человек почти в два раза меньше – 1757 триллионов долларов, разный уровень доходов и благосостояния людей.

Среди факторов, оказывающих влияние на развитие государства можно назвать многие – географические, климатические, социальные особенности различных стран. Однако наиболее существенными, безусловно, являются политические и экономические факторы. Наиболее важным экономическим показателем развития любого государства являются темпы его экономического роста. Наблюдая за ежегодными изменениями этого показателя в обеих странах, становится заметна разница между ними. В Германии, в отличие от России, долгое время сохраняются невысокие, но устойчивые темпы экономического роста в пределах от 0.3 до 3.2 %, что касается России, то темпы экономического роста изменялись периодически в зависимости от политического курса страны.

Гораздо важнее для государства иметь пусть и не высокие, но постоянные темпы роста – это свидетельствует о стабильной политической и экономической ситуации в стране. Так Германия, на протяжении длительного времени постепенно накапливая свой экономический потенциал и реализуя социально-ориентированную политику, сегодня занимает 4 место в мире по размеру ВВП и 22 место в мире по уровню жизни людей, тогда как Россия находится в этом списке на 67 месте. В 2008г. темпы экономического роста в России составили приблизительно 6 %. В условиях текущего финансового кризиса эксперты прогнозируют снижение темпов роста практически во всех странах, однако в России, это падение может произойти сразу на 4-5 процентных пункта за первое полугодие 2009г., что еще раз подтверждает неустойчивость развития[3].

Однако, несмотря на высокий уровень жизни людей, уровень безработицы в Германии (8%) выше, чем в России (6%), и в обеих странах в силу текущего финансового кризиса наблюдается тенденция к увеличению этого показателя. Так в России прогнозируемый уровень безработицы к 2010г. составляет 8%. Однако, гораздо острее эта проблема встает в Германии: и в силу больших социальных выплат (пенсии, пособия по безработице и т.д.) и в силу высоких налоговых ставок (процентная ставка налога на доходы физических лиц в Германии находится в пределах от 15 до 42%). При таких условиях наблюдается снижение инициативы в работе. Поэтому правительство, безусловно, продолжит курс на создание благоприятной среды для предпринимательства и частной инициативы и, прежде всего - через снижение налогового бремени.

Примерно 32% общего объема иностранных инвестиций в экономику России составляют инвестиции Германии, но лишь 8,2% из них - прямые. Вложение капитала производится сдержанно, причем преимущественно в сферу торговли и услуг. Среди перспективных и наиболее крупных инвестиционных проектов сотрудничества можно выделить следующие: сооружение газопровода «Ямал-Европа»; строительство скоростной магистрали «Берлин-Варшава-Минск-Москва»; создание на Ульяновском автозаводе совместного производства малотоннажных автомобилей, джипов и дизельных двигателей; модернизация Оскольского меткомбината; модернизация пермского и других НПЗ. На территории России действуют более 2 тысяч совместных российско-германских предприятий, большая часть которых находится в Москве и Санкт-Петербурге. С целью объединения усилий немецких фирм по инвестиционному изучению и освоению российского рынка немецкие партнеры создали в марте 1995 году в Москве Союз представителей немецкой экономики в России, еще раньше было создано Представительство немецкой экономики. С другой стороны, российские предприятия и организации все активнее стремятся внедриться в германскую экономику, участвовать в приватизации, осуществлять прямые инвестиции. Наибольшую долю российских инвестиций в экономику Германии составляют вложения АО «Роснефть» в строительство нефтеперегонного завода «Лейна-Рафинери-2000» и РАО «Газпром» по участию в проектах фирмы «Винтерсхалл» в газовой промышленности Германии [6].

Обширные и устойчивые связи России с Германией, а также довольно благоприятный торгово-политический режим взаимоотношений позволяют и в перспективе сохранять и даже усиливать роль Германии как ведущего торгово-политического партнера России. Степень и характер заинтересованности России и Германии в стабилизации и дальнейшем наращивании экономического

сотрудничества обусловлены мощным экономическим и научно-техническим потенциалом обеих стран, «взаимодополняемостью» их экономик и географической близостью.

Список литературы:

1. Борисов С. Германия и ее экономика // Экономика и жизнь. - 2001. - №47.
2. Гутник В. Изменения хозяйственного порядка и поиски эффективной экономической политики// МЭиМО. - 2003. - № 2.
3. <http://www.prime-tass.ru>; <http://www.gks.ru>; <http://www.russia.fara.ru>; <http://ec.europa.eu>

УПРАВЛЕНИЕ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ КОРПОРАЦИИ

Бондарь Т.В., ассистент

Томский политехнический университет

E-mail: bond1110@sibmail.com

Государственная корпорация - не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией для выполнения социальных, управленческих или иных общественно полезных функций.

Госкорпорация учреждается специальным законом и не отвечает по обязательствам России, равно как и Россия не отвечает по ее обязательствам, если иное не предусмотрено законом.

Может вести предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых она создана, и соответствует этим целям.

Особенности правового статуса госкорпорации, в том числе порядок назначения руководителя, устанавливаются законом, предусматривающим создание государственной корпорации (согласно большинству такого рода законов руководитель государственной корпорации назначается Президентом или Правительством РФ).

Органы управления государственных корпораций имеют тройственную структуру - наблюдательный совет, правление и единоличный исполнительный орган корпорации, осуществляющий руководство ее текущей деятельностью, в лице президента или генерального директора. Как правило, предусматривается также создание органа внутреннего финансового контроля - ревизионной комиссии. Зачастую регламентируется формирование консультативного органа - научно-технического совета корпорации.

Наблюдательный совет призван контролировать деятельность корпорации, в том числе исполнение принимаемых органами управления ее решений, использование средств корпорации, соблюдение федерального законодательства. Среди полномочий совета можно отметить утверждение годового отчета корпорации, рассмотрение информации правления о результатах деятельности, выработку рекомендаций по итогам рассмотрения такой информации, утверждение общего объема административно-хозяйственных расходов корпорации, утверждение положения о правлении корпорации.

Передача полномочий наблюдательного совета, прямо предусмотренных федеральным законом, правлению корпорации или единоличному исполнительному органу не допускается.

Правление, так же как и наблюдательный совет, является коллегиальным органом и разрешает вопросы, непосредственно направленные на функционирование корпорации, в частности, принимает решения о приостановлении финансирования, подготавливает и рассматривает годовой отчет, утверждает штатное расписание и организационную структуру корпорации.

Деятельность президента (или генерального директора) функционально не отличается от деятельности других единоличных исполнительных органов коммерческих и некоммерческих структур. Среди его функций - представление без доверенности интересов корпорации в отношениях с органами государственной власти, органами местного самоуправления, организациями иностранных государств, международными организациями, другими организациями; реализации решений корпорации; издание приказов и распоряжений по вопросам деятельности корпорации.

Контроль за деятельностью государственных корпораций осуществляется Правительством РФ на основе ежегодного представления корпорацией годового отчета, аудиторского заключения по ведению бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности, а также заключения ревизионной комиссии по результатам проверки финансовой (бухгалтерской) отчетности и иных документов корпорации. Любые другие федеральные органы государственной власти, органы государственной

власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления не вправе вмешиваться в деятельность корпораций. Государственная корпорация не обязана публиковать указанную отчетность.

Имущество, переданное Россией государственной корпорации, становится собственностью последней. Происходит своего рода «безвозмездная приватизация» государственного имущества и даже денег, хотя логичным была бы передача госкорпорации права лишь оперативного управления имуществом, остающимся в государственной собственности (правда, при ликвидации «Росатома» его имущество возвращается в госсобственность). Формирование имущества корпорации осуществляется за счет имущественных взносов Российской Федерации, регламентированных федеральным законом о ее создании. Помимо предоставляемого первоначально имущества устанавливается также возможность получать доход от деятельности корпорации, от организаций, акции (доли) которых находятся в ее собственности, добровольные отчисления и пожертвования, субсидии из федерального бюджета, а также формировать специальные резервные фонды. В целом, перечень источников образования имущества государственной корпорации является открытым: разрешается получать имущество и по иным основаниям, не запрещенным законодательством РФ, которые прямо не установлены нормативным актом о создании корпорации.

Корпорация относительно свободно может распоряжаться своим имуществом, создавая за его счет филиалы и открывая представительства, в т.ч. за пределами Российской Федерации, создавая свои учреждения, участвуя в уставных капиталах хозяйственных обществ, а также в других организациях. Вместе с тем, законодательством устанавливаются определенные ограничения. Так, например, Правительством РФ для ряда случаев установлен перечень имущества, совершение сделок с которым подлежит согласованию с Правительством РФ.

Текущее обеспечение деятельности организаций кардинально отличается. Бюджетные учреждения полностью или частично финансируются собственником их имущества. Государственная корпорация должна существовать и реализовывать свои функции в условиях почти полной самокупаемости. Отдельные госкорпорации имеют право на получение субсидий. Однако сам факт выделения финансов из федерального бюджета не превращает корпорацию в получателя бюджетных средств, поскольку такое юридическое лицо не наделено статусом властной структуры или учреждения.

При этом госкорпорация, в отличие от открытого акционерного общества (ОАО) с преобладающим государственным участием, не может быть признана банкротом, так как действующее законодательство предусматривает банкротство лишь на некоммерческие организации, действующие в форме потребительского кооператива, благотворительного и иного фонда. На госкорпорации также не распространяются требования о раскрытии информации, обязательные для ОАО.

Принципиальное отличие госкорпорации от государственного унитарного предприятия (ГУПа) заключается в выводе госкорпорации даже из-под формального контроля государственных органов. В частности, госкорпорации не обязаны отчитываться перед госорганами о своей деятельности, за исключением ежегодного представления правительству России годового отчета, аудиторского заключения по ведению бухгалтерского учета и финансовой (бухгалтерской) отчетности, заключения ревизионной комиссии по результатам проверки финансовой (бухгалтерской) отчетности, некоторых иных документов. Любые другие федеральные органы государственной власти, включая Минюст и Росрегистрацию, налоговую и таможенную службу, органы государственной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления не вправе вмешиваться в деятельность корпораций. При этом госкорпорация не обязана публиковать даже указанную отчетность (она публикует только отчетность, прямо названную законом о ее создании).

Органы госуправления без согласия госкорпорации не имеют права:

- запрашивать у органов управления госкорпорации их распорядительные документы;
- запрашивать и получать информацию о финансово-хозяйственной деятельности корпорации у органов государственной статистики, налоговых органов, иных органов государственного надзора и контроля, а также у финансовых организаций;
- направлять представителей для участия в проводимых госкорпорацией мероприятий (вплоть до пресс-конференций);
- проводить проверки соответствия деятельности корпорации, в том числе по расходованию денег и использованию иного имущества, целям ее деятельности;
- в случае выявления нарушения закона или совершения госкорпорацией действий, противоречащих ее целям, вынести ей письменное предупреждение с указанием допущенного нарушения и срока его устранения;
- устанавливать соответствие расходования денег и использования имущества госкорпораций ее целям.

Вопросы управления государственными корпорациями еще неоднократно будут выходить на первое место при разрешении споров между Правительством РФ и критиками ее политики в сфере экономики. Конфликт интересов, правительства и законодательных органов очевиден. Из

государственной собственности выводится большое по стоимости имущество, а законодательно не предусмотрены рычаги контроля и ответственности за незначительное использование этим имуществом. Вывод собственных средств госкорпорации (а не тех средств, которые остаются бюджетными и в отношении которых госкорпорация является распорядителем) из государственной собственности означает и вывод их из-под надзора Счетной палаты. Совет Федерации недвусмысленно дает понять Президенту и Правительству, что для создания такого рода юридических лиц, как госкорпорация, необходимо хорошо продуманное законодательство. Эти нормативно-правовые акты должны идти не в разрез действующему гражданскому законодательству, а наоборот должны ему соответствовать, для избежания негативных последствий неразрешенных пробелов.

Таким образом, ключевыми признаками госкорпорации являются: «безвозмездная приватизация» госимущества, непрозрачность и бесконтрольность, что в реалиях современной России, автоматически превращает госкорпорации из инструмента модернизации, в инструмент коррупции.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. от 01.12.2007), «О некоммерческих организациях» // Российская газета. – 2007. – № 271 (4 декабря).
2. Федеральный закон от 21.12.2001 № 178-ФЗ (ред. от 01.12.2007) «О приватизации государственного и муниципального имущества» // Российская газета 2002. № 16. (26 января).
3. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // Российская газета – 2002. - № 209-210 (2 декабря).
4. Федеральный закон от 19.07.2007 № 139-ФЗ «О российской корпорации нанотехнологий» // Российская газета – 2007. - № 159 (25 июля).
5. Федеральный закон от 21.07.2007 № 185-ФЗ «О фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» // Российская газета – 2007. - № 162 (27 июля).
6. Федеральный закон от 30.10.2007 № 238-ФЗ «О государственной корпорации по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта» // Российская газета – 2007. - № 247 (3 ноября).
7. Федеральный закон от 23.11.2007 № 270-ФЗ «О государственной корпорации «Ростехнологии» // Российская газета – 2007. - № 264п (26 ноября).
8. Федеральный закон от 01.12.2007 № 317-ФЗ «О государственной корпорации по атомной энергии «Росатом» // Российская газета – 2007. - № 272 (5 декабря).
9. Правовая база «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. – 2009.- Режим доступа: [<http://www.contact@consultant.ru>].

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Борисова Л.М., к.э.н., доцент

Томский политехнический университет

E-mail: unexx@rambler.ru

Авторами концепции национальных инновационных систем (НИС) является большая группа западных экономистов (К. Фримен, Б. Лундвалл, Р. Нельсон, Ф. Хайек), которые в 80-90 гг. XX в. практически одновременно положили начало современной теории инновационной деятельности и разработали общие методологические принципы:

- следование идеям И. Шумпетера о конкуренции на основе инноваций и научных разработок в корпорациях как главных факторов экономической динамики;
- признание особой роли знания в экономическом развитии;
- рассмотрение институционального контекста инновационной деятельности как фактора, прямо влияющего на ее содержание и структуру.

В концепции формирования НИС определение “национальная” однозначно трактуется как “государственная” инновационная система.

Как известно, инновационный процесс возникает, когда созданный в научно-технической сфере уникальный продукт передается в производство и далее находит своего потребителя. Поэтому можно сказать, что научно-техническая сфера, производство и потребление являются основными базовыми элементами структуры инновационного процесса. Каждый ее компонент выполняет вполне

определенную функцию в общем, процессе: в научно-технической сфере инновация создается; в производстве – тиражируется и затем перемещается в сферу производственного или непроизводственного потребления; из этой сферы идет по цепочке обратная информация о качестве потребляемой продукции, ее достоинствах и недостатках, а также очень важные данные о потребностях в продуктах инновационной деятельности. При этом не столь существенно, возникают ли эти потребности спонтанно или формируются производством. Важно их наличие, ибо, если они отсутствуют, инновационная деятельность на той или иной стадии процесса затухает.

Инновационный процесс протекает нормально, когда информация относительно свободно, без серьезных препятствий движется в обоих направлениях, когда каждый компонент инновационной структуры соответствует своему назначению. Это состояние отлаженности коммуникаций достигается с помощью социально-экономической составляющей инновационного процесса, которую можно интерпретировать как его инфраструктуру.

Российские предприниматели, рассматривая инновационный процесс, обычно исходным считают производство, которое модернизируется, технологическая база которого обновляется или которое перенаправляется для выпуска новой продукции. Под этим углом зрения инновационная деятельность является одним из видов обслуживания производства, процессов его функционирования и развития.

Но если анализируется инновационный процесс, как модель функционирования целостной системы, тогда предметом исследования становятся два его взаимосвязанных аспекта: (1) технологический процесс создания инновационного продукта и налаживания его производства; (2) социально-экономические факторы, которые обеспечивают возможность и характер его протекания в конкретных условиях определенного общества.

Это означает, что для создания, производства и распространения инноваций нужны не только развитые образование, наука и производство, способное воспринимать ее достижения, и потребитель его продукции, но и стимулы, побуждающие людей создавать и вводить инновации в действие, финансовые средства, благоприятные социальные условия и ориентации на научно-технический прогресс. Если эта ориентация положительная, то общество формирует инновационную систему. Последняя объединяет образование, науку и производство и включает в себя все компоненты структуры инновационного процесса, как научно-технологические, так и социально-экономические.

Н.А. Иванова, один из ведущих российских специалистов по проблематике развития инновационных систем, приводит следующее определение НИС: "Национальная инновационная система – это совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ. В то же время НИС – это комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности".

Очевидно, что в данном определении выделены два аспекта инновационной системы и ее связь с конкретно-историческими особенностями страны. Приведенное определение национальной инновационной системы охватывает ее основные признаки и его можно считать достаточно точным.

В методологическом плане представление об инновационной системе означает признание необходимости целостного подхода к инновационному процессу, его формированию, структуре и динамике. Социальное значение имеют не разрозненные попытки использовать конкретные разработки в конкретном производстве, не частичные меры по отлаживанию тех или иных звеньев инфраструктуры инновационного процесса, а формирование целостной гибкой и динамичной инновационной системы, способной решать проблему изменения или модернизации технологического базиса общества. Поэтому методология системного подхода приобретает здесь принципиальное значение не только в теоретическом, но и практическом плане.

На практике НИС различных стран существенно отличаются друг от друга. Несмотря на высокое внимание к данной проблеме в научных кругах, единого определения понятия НИС не сформировано. Не разработана также единая методология формирования НИС.

Более того, перед НИС различных стран могут ставиться и различные цели. Так, например, Франция видит основную задачу НИС в создании дополнительных рабочих мест, а Германия – в развитии прогрессивных технологий. При этом, по оценкам европейских экспертов, общая эффективность обеих НИС примерно одинакова.

Основная цель НИС заключается в обеспечении устойчивого экономического развития и повышении качества жизни населения путем:

- создания дополнительных рабочих мест, как в сфере науки, так и производства и услуг;
- увеличение поступлений в бюджеты разных уровней за счет увеличения объемов производства наукоемкой продукции и увеличения доходов населения;
- повышение образовательного уровня населения;
- вывод производств, в первую очередь экологически вредных, в страны третьего мира;

– решения собственных экологических и социальных проблем за счет использования новейших технологий.

Современные тенденции экономического роста ряда развитых стран и характерные особенности инновационной экономики, предопределяют основные требования к развитию НИС в независимости от национальных рамок. В их числе положения о том, что НИС должна:

- обеспечивать устойчивый экономический рост и конкурентоспособность страны за счет использования научно-технического потенциала;
- обладать достаточной самодостаточностью (опора на собственные ресурсы национальной экономики) и устойчивостью по отношению к воздействию внешней среды;
- выступать одним из механизмов выравнивания социально-экономического развития регионов;
- соответствовать мировым тенденциям развития, обладать способностью взаимодействия и интегрирования в инновационные системы более высокого уровня;
- формироваться на основе сбалансированного сочетания рыночных и государственных механизмов.

В каждом конкретном случае стратегия развития НИС определяется:

- проводимой государственной макроэкономической политикой;
- нормативным правовым обеспечением;
- формами прямого и косвенного государственного регулирования;
- состоянием научно-технологического и промышленного потенциала;
- состоянием внутренних товарных рынков, рынков труда;
- историческими и культурными традициями и особенностями.

На развитие инновационной деятельности не влияют ни тип государства, ни политические режимы. Так, инновационная деятельность успешно развивается и в федеративных государствах (США, Германия), и в унитарных (Франция), в условиях конституционной монархии (Великобритания, Нидерланды, Испания), а также при коммунистическом режиме Китая. Поэтому можно предположить, что решающим фактором является стабильность в стране ситуации, в первую очередь политической.

Инновационная деятельность в зависимости от масштабов может осуществляться на шести экономических уровнях (табл.).

Таблица – Характеристика уровней инновационной деятельности

Экономический уровень	Основные характеристики
Нано	Инновационная деятельность на уровне конкретного человека. Здесь происходит основной этап получения знаний, а также инвестирования в наукоемкую сферу путем приобретения товаров и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности и удовлетворения собственных потребностей
Микро	Инновационная деятельность, осуществляемая одним предприятием, осуществляющим разработку, или выпуск наукоемкой продукции, а также оказывающим услуги по обеспечению инновационного процесса (образование, финансы, юридическое сопровождение, информация и т.д.)
Мезо	Инновационная деятельность, осуществляемая группой предприятий на уровне сетевых или корпоративных структур преимущественно в пределах одного государства
Макро	Инновационная деятельность, осуществляемая в пределах одного государства или его части (земля, штат, регион), институциональную основу которой составляет национальная (государственная) инновационная система.
Гипер	Инновационная деятельность, осуществляемая: <ul style="list-style-type: none"> • Объединенными национальными (государственными) системами (США, ЕС, Россия), • Транснациональными корпорациями
Глобальный	Получение и распространение новых знаний на уровне глобальных формализованных и неформализованных сетей. Примерами таких сетей являются фундаментальная наука (неформализованная сеть) и информационная сеть “Интернет” (формализованная сеть).

С учетом этого, разработка инновационной политики на каждом уровне должна строиться с учетом тенденций развития остальных.

Как показывает опыт, для успешного становления НИС необходимы следующие условия:

- стабильность системы государственного управления сферой исследований и разработок (ИР-сферой);
- четкая постановка целей и задач;
- формирование государственной инновационной политики и ее нормативно-правовое и ресурсное обеспечение;
- взаимодействие центральных и региональных властей;
- равноправное участие науки, промышленности и бизнеса в реализации инновационной политики.

Национальная (государственная) инновационная система однозначно соответствует общественно-экономическим отношениям и уровню развития производительных сил государства, на территории которого она функционирует. Следствием из этого является то, что НИС должна формироваться индивидуально для каждой страны, однако в каждом конкретном случае могут быть использованы отдельные положительно зарекомендовавшие себя подходы.

Анализ опыта управления инновационными процессами в развитых и развивающихся стран позволяет выявить ключевые закономерности в создании и развитии НИС в этих странах:

- конечной целью НИС является обеспечение динамичного развития страны за счет повышения инновационной активности всех хозяйствующих субъектов страны. Несмотря на общность целей инновационного развития, способы их достижения имеют национальные особенности;
- своей высокой эффективностью НИС ряда стран обязаны различным факторам, среди которых наиболее значимые: сформировавшаяся функциональная структура НИС, обуславливающая платежеспособный спрос на наукоемкую продукцию; наличие институтов посредничества между производителями и потребителями НИОКР; последовательная инновационная политика государства;
- один из ключевых факторов повышения конкурентоспособности страны, развития в ее пределах эффективной НИС – государственное вмешательство. Государственная инновационная политика направлена на создание благоприятного экономического климата для осуществления инновационных процессов (в том числе и на уровне регионов) и является связующим звеном между академической наукой и производством;
- инновационное развитие страны не обязательно основано на собственной научно-технической и инновационной базе, на первоначальных этапах становления НИС возможно приобретение, копирование и «ассимиляция» зарубежных разработок (пример Китая и Японии);
- институциональные структуры, заложенные в основу НИС развитых стран, объединяет, прежде всего, наличие нескольких уровней организации и управления. Так, НИС Норвегии и Австралии состоит из шести уровней, Германии и Великобритании – из четырех, Бельгии, Швейцарии, Австрии – из трех. НИС развитых стран отличаются по своей направленности и роли государства, прежде всего, за счет ориентации на удовлетворение особых национальных приоритетов: Финляндия – диверсификация экономики, Франция – создание сети мелких технологических фирм, США – поддержка реструктуризации экономики.

Концепция НИС получила широкое развитие в большинстве стран-членах ЕС, США, Японии. В целом зарубежный опыт показывает, что для успешного формирования НИС в первую очередь нужна политическая воля, опирающаяся на здравый смысл, реальные факты и научное предвидение.

РОЛЬ РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА В ОБЕСПЕЧЕНИИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА

Видяев И.Г., старший преподаватель, Видяева В.Н., студент

Томский политехнический университет

Сибирский государственный медицинский университет

E-mail: vig @ tpu. ru, vvn @ sibmail. com

Сегодня многие проблемы социального развития рассматриваются через призму их решения посредством рыночного механизма, а в тех сферах, где это невозможно сделать, необходимо вмешательство государства. В связи с чем в экономической литературе постоянно идут дебаты о роли и степени участия рынка и государства в социальной сфере, об эффективности решения социальных вопросов рыночным механизмом, об обосновании необходимости государственного вмешательства и т.п.

Сложность ответа на все перечисленные вопросы лежит в области понимания сущности рыночного механизма и его воздействия на объекты социальной и экономической систем. Поэтому для

начала рассмотрим сущность рыночного механизма. Мы не будем детально изучать это понятие, в экономической литературе этот вопрос давно уже рассмотрен, мы лишь выделим основную задачу, которую призван решать данный механизм, а именно обеспечение экономической эффективности в распределении имеющихся ресурсов и благ.

Как подчеркивают экономисты-рыночники все равно, на что тратятся ресурсы общества, проблема в их ограниченности. Поэтому социальная сфера может потреблять сколько угодно средств, если она докажет, что альтернативное использование ресурсов менее выгодно. Соответственно любая программа по оказанию медицинской помощи, социальной защиты, сохранению культурного наследия и т.п. может быть оправдана не потому, что она необходима обществу, а потому что она является лучшим использованием ресурсов, чем программы в других областях.

Однако практика показывает, что социальные сферы имеют самую низкую рентабельность среди всех секторов экономики, вследствие чего с таким подходом финансировании этой сферы, будет носить остаточный характер, а следовательно приведет к неминемому ее упадку или даже развалу. Так, в 2007 году для Томской области рентабельность активов по виду деятельности здравоохранение и предоставление социальных услуг составляла -1,5%, по предоставлению прочих коммунальных, социальных и персональных услуг – 0,9%, по образованию – 7,6%. При этом средняя величина по экономике равнялась 13,7%. Как показал анализ статистических данных наибольший объем частных инвестиций приходился на те сектора экономики, где рентабельность была выше средней.

Основная причина, почему эти сферы деятельности не могут быть конкурентоспособными и доходными, кроется в их специфике – отсутствие конкуренции на рынках и неэластичности предлагаемых услуг. Рассмотрим первый аспект – отсутствие конкуренции на социальном рынке. Частный рынок хорошо работает, только если есть свободная конкуренция, свободный обмен информацией и нет так называемых недостатков рынка. Классическая рыночная теория предполагает:

- наличие достаточно большого числа производителей товара (с тем, чтобы они не оказывали влияние на цену);
- возможность свободного выхода на рынок и ухода с него;
- однородность продукта или услуги, т.е. они должны быть похожими друг на друга независимо от того, кто их производит;
- возможность получения адекватной информации по поводу товара и цен, с тем, чтобы потребитель смог сделать правильный выбор.

Однако на практике эти условия нарушаются. Пример США, где решение вопросов по оказанию медицинских услуг в значительной степени возлагается на рыночные механизмы, демонстрирует отсутствие свободной конкуренции на рынках медицинских услуг, что ведет к неэффективности системы и недоступности данных услуг для многих американцев. Ряд исследований свидетельствует о недобросовестной конкуренции и проблемах в обмене информацией наравне с невозможностью для многих американцев получить медицинское страхование. В стране, которая тратит больше всех развитых капиталистических государств на здравоохранение, более 40 млн. граждан не имеют медицинской страховки.

Аналогичная ситуация наблюдается и в России. На рынке социальных услуг работает ограниченное количество организаций, и это количество, на протяжении долгих лет, меняется не существенно. Во-первых, это связано с огромными затратами, которые несет частное лицо, пожелавшее организовать бизнес в этой сфере. Так, для организации фирмы по оказанию медицинских услуг, необходимо закупить современное оборудование, стоимость которого высока. А так как рентабельность такого бизнеса низкая, то его кредитование исключено, а лиц, обладающих такими финансовыми ресурсами, не так то много в государстве. Во-вторых, население зачастую не может и не хочет платить за медицинские услуги, связано это с низким уровнем доходов населения в стране и высокой стоимостью услуг. Поэтому основной доход этих компаний формируют профосмотры финансируемых государством и юридическими лицами. Фирмы, не имеющие договора на их проведение, обречены на разорение. Таким образом, напрашивается вывод о том, что рынок не справляется с задачей эффективного распределения ресурсов в сфере медицинских услуг. При чем свойственно это не только для здравоохранения, но и для образования, культуры, ЖКХ и других объектов социальной сферы.

Вторая причина всего происходящего определяется неэластичностью спроса на социальные услуги. Так, потребители определенных социальных услуг (образование, здравоохранение, ЖКХ и т.п.) обычно слабо реагируют на изменение цен. Рост цены не приводит к адекватному снижению потребления, и наоборот, снижение цены не ведет к соответствующему росту потребления, хотя могут быть вариации в зависимости от вида социальной услуги. Таким образом, неэластичный по цене спрос на социальные услуги в целом объясняет почему у тех, кто оказывает социальные услуги, возникает сильный стимул к повышению цен.

Следовательно, потребитель социальной услуги (образовательной, медицинской, коммунальной, соцзащиты и т.д.) не обладает полной информацией, необходимой ему для того, чтобы сделать

рациональный выбор, а часто он просто не в состоянии его сделать. В условиях отсутствия достаточной информации и равной силы на рынке, потребитель делает нерациональный выбор, хотя насколько последний нерационален — станет ли результатом недостаточное или наоборот чрезмерное потребление — является дискуссионным вопросом.

На рынке социальных услуг появляется проблема платежеспособного спроса населения. Даже в рамках рыночной парадигмы возникает вопрос, как избежать основной проблемы для населения — объективной невозможности большинства граждан платить за социальные услуги из своего кармана непосредственно при возникновении потребности в этих услугах. Решение, которое предлагает рынок — это *страхование и кредитование*. Однако, может ли рынок организовать эффективно социальное страхование как частное? Анализ показывает, что частное страхование в свою очередь порождает ряд проблем, например, в сфере финансирования возникает третья сторона (страховая компания). Это ведет к тому, что потребитель предъявляет чрезмерный спрос, что, в свою очередь, приведет к росту затрат и для потребителей, и для производителей.

Таким образом, социальные услуги минимально соответствуют требованиям чисто рыночной эффективности. Ограниченность доступа к информации, неопределенность, неэластичность, оплата третьей стороной и технические проблемы с частным медицинским страхованием создают серьезные проблемы на гипотетических рынках, как на стороне спроса, так и предложения.

ОСНОВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Видяев И.Г., старший преподаватель, Видяева В.Н., студент

Томский политехнический университет

Сибирский государственный медицинский университет

E-mail: vig @ tpu. ru, vvn @ sibmail. com

К сожалению, на общем фоне экономического роста, наблюдающегося в Томской области, продолжают сохраняться и даже углубляются негативные тенденции, мешающие структурной перестройке производства. Структурные изменения явно противоречат тенденциям необходимым для перехода к постиндустриальному обществу и развитию человеческого капитала. Происходящие в Томской области воспроизводственные процессы и характер инвестиционных вложений пока не дают оснований для оптимизма.

Сегодняшняя структура инвестиций в экономику определяется, главным образом, вложениями в добывающий сектор. Так, объем инвестиций в этот сектор в 2007 году составлял 47% от объема инвестиций целом по экономике (24,4 млрд. руб.). В тоже время величина инвестиции на развитие обрабатывающего сектора равнялась 4,1 млрд. руб. Такие расхождения в размерах инвестиций предопределяют современную структуру экономики региона. Изменение текущего состояния возможно, благодаря привлечению дополнительных инвестиций в инновационный сектор. Мировой практикой наработан значительный арсенал средств, призванных решить эту проблему. Среди них существенную роль играют методы косвенного регулирования, позволяющие ограничить расходы государственного бюджета на инновационные цели за счет увеличения притока средств из негосударственных секторов экономики. К ним в частности относятся регулирование цен, налоговая и кредитная политика. Остановимся на некоторых аспектах этих подходов.

1. Регулирование цен. Основными регуляторами, определяющими направление развития, величину прибыли и инвестиций в отдельные виды деятельности, продолжают оставаться соотношение рентабельности активов и рост цен. Воспроизводственный процесс осуществляется в условиях затянувшейся инфляции. В 2003-2007гг. сохранялось значительное преобладание инфляционных факторов увеличения доходов организаций по сравнению с ростом объемов производства в сопоставимых ценах. Снижение количества производимой продукции за 2003-2007 гг. на 5,6% обеспечило снижение прироста дохода на 2,4%. Восполнить это организациям промышленности Томской области удалось посредством роста цен на 304,9%.

Поскольку выгоды и издержки при инфляции между секторами экономики, отраслями и предприятиями распределяются неравномерно, инфляция на всех этапах рыночных реформ была и остается инструментом изменения пропорций первичного распределения доходов между участниками

производства и изменения пропорций в ходе перераспределительных процессов, ускоряя процесс накопления в ряде отраслей и замедляя в других.

Разброс влияния роста цен на прибыль намного превышает разброс влияния таких факторов, как рост производства и сложившаяся ранее рентабельность активов. Оказываются незначительными меры по совершенствованию технологии производства, снижению его капиталоемкости и себестоимости.

Следовательно, высокая роль ценовых факторов является одной из основных причин слабой инновационной активности российских предприятий, их незаинтересованности в использовании научных разработок. Подавляющая часть промышленных предприятий Томской области ориентирована в основном на внутренний рынок и обращает мало внимания на соответствие своей продукции мировым инновационным стандартам. Одновременно инфляционные доходы являются одним из инструментов предприятий в противостоянии высокой плате за кредит, и сдерживают снижение процентных ставок.

Складывающиеся пропорции не ведут к увеличению доли обрабатывающей промышленности. Доля видов деятельности, относящихся к обрабатывающим производствам, в валовом региональном продукте в 2000-2007 гг. практически не изменилась. Несмотря на рост объема инновационной продукции, производимой промышленными предприятиями Томской области, их доля в общем объеме производства за период 2002-2007 гг. выросла незначительно на 2,9 процентных пункта и составила 4,3%.

При общей направленности на снижение инфляции регулирование цен необходимо использовать для ориентации на развитие прогрессивной структуры производства. Должны быть приняты меры по повышению инвестиционной привлекательности видов деятельности с более высокой добавленной стоимостью и, прежде всего, определяющих повышение технологического уровня производства. Использование этих механизмов требует точной настройки и высокой квалификации специалистов.

2. Важным направлением экономической политики, нацеленной на модернизацию производства, является использование возможностей налоговой системы. Общим направлением является повышение налогообложения добывающих отраслей и других отраслей с низкой добавленной стоимостью, обеспечивая прибыль на уровне достаточном для их дальнейшего развития. При этом может быть использовано повышенное налогообложение для производств с рентабельностью превышающей установленную норму, если это не связано с разработкой и внедрением новых технологий.

Связанный с этим прирост налоговых поступлений может быть использован для уменьшения налогов на обрабатывающие производства с высокой долей добавленной стоимости и высоко технологичные виды деятельности. Снижение уровня прибыли в добывающих отраслях будет также сдерживать рост оплаты труда в этих видах деятельности, содействовать сокращению разрыва в уровне оплаты труда в добывающих и иных производствах и привлечению работников в другие виды деятельности.

Налоговые льготы могут быть связаны со ставками налогообложения, порядком налогообложения инвестиций, порядком амортизации. В современных условиях необходимо полное освобождение от налогов той части прибыли, которая инвестируется в развитие производства при вводе высокотехнологичного оборудования. Амортизационную премию при вводе обычного оборудования следует повысить с 10 до 25-30 процентов. Организации, осуществляющие капитальные вложения и переоснащающие производство, должны получить право включать инвестиции в основной капитал в состав затрат и снижать таким образом налоговые издержки. Наряду с этим предприятия, осуществляющие значительные вводы нового технологического оборудования, следует освобождать от налога на имущество сроком на 5 лет.

3. В ситуации недостатка собственных средств в корпоративном секторе экономики и связанных с инфляцией высоких процентных ставок необходимо создание условий, позволяющих получать долгосрочный (с учетом срока окупаемости инвестиций до 10 лет) кредит под низкие проценты. В настоящее время финансовые организации не стремились предоставлять такие кредиты организациям обрабатывающего сектора. Во многом это объясняется низкой рентабельностью данного сектора экономики и соответственно высоким риском не возврата кредита. Поэтому организации большинства регионов вынуждены брать сотни миллиардов долларов кредитов за рубежом. В то же время Россия располагает крупными резервными фондами и золотовалютными запасами, размещаемыми также за рубежом. Выход из этой ситуации напрашивается один, это инвестирование бюджетных и внебюджетных денежных средств через систему кредитных учреждений в национальное производство по низким процентным ставкам. На этой основе будет ликвидирован насос, перекачивающий деньги экономикам других стран, и при использовании льготных кредитных ставок национальные производители смогут получать кредиты на условиях не хуже, чем при займах у нерезидентов.

Использование косвенных методов регулирования экономики должно позволить создать действенные условия для развития экономики. Однако, сохранение низкого уровня дохода может привести положительные результаты на нет, за счет относительного сужения внутреннего

потребительского рынка. Это обеспечит уменьшение денежной массы в экономике, а, следовательно, скажется снижении темпов ее роста и развития.

Преодоление негативных тенденций позволило бы существенно повысить уровень реальных доходов при одновременном увеличении производства и на этой основе провести реформы в социальной сфере при повышении жизненного уровня основной массы населения.

Повышение заработной платы за короткий отрезок времени приведет к существенному росту себестоимости и снижению рентабельности и прибыли. Однако опасаться этого не следует. По мнению профессора Никифорова, «наиболее вероятным представляется следующий вариант развития событий. Предприниматели в целях сохранения и развития производства уменьшат долю чистой прибыли, направляемой на выплату дивидендов, процентов и т.п. и увеличат долю прибыли направляемой на развитие производства. Другой вариант, связанный со свертыванием производства, поскольку предприниматели будут искать более прибыльные сферы приложения капитала, такие как инвестиции за рубежом маловероятен в силу того, что норма прибыли на западе ниже, чем в регионах России».

На фоне роста доходов трудовой части населения должен происходить и рост доходов экономически неактивной части населения. Увеличение этих выплат вряд ли приведет к росту инфляции в регионе, так как эти доходы являются ни чем иным, как перемещением части доходов экономики в социум. Такое перемещение приведет к увеличению спроса на продукты питания и другие товары первой необходимости, с учетом того, что их производство увеличивается не меньшими темпами. Во всяком случае, положение, при котором экономически неактивное население получают все меньшую долю добавленной стоимости и живут значительно хуже, чем они могли бы жить по условиям, существовавшим до начала реформ, противоречит любым этическим нормам и заявленным целям реформ.

На основе выше изложенного напрашивается вывод о необходимости обеспечения комплексного развития региона. Регулирование только экономических процессов на фоне не решенных социальных проблем может не дать положительных результатов, и наоборот, вложение бюджетных средств только в социальную сферу может усугубить проблемы, существующие в экономике. Поэтому при определении направлений вложения государственные органы управления должны обеспечивать пропорциональность их распределения, иначе чрезмерное вливание бюджетных средств в одну сферу приведет к дисбалансу в развитии региона, что, в конечном итоге, усугубит проблемы, существующие в регионе.

ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ

Волосенкова О.В. студентка

Томский Политехнический Университет

E-mail: kristinakop@mail.ru

Научный руководитель: преподаватель Егорова М.С.

Мы живем в очень интересное и трудное время резких и глубоких экономических, политических и социальных перемен в России. Экономика – это особый мир, быть вне экономики невозможно.

Что такое инфляция? Это понятие возможно возникло одновременно с возникновением денег, с оборотом которых она неразрывно связана. Непосредственно термин инфляция появился в Северной Америке в период гражданской войны 1861-1865 гг. и обозначал процесс увеличения обращения бумажных денег.

Этот термин также употреблялся в Англии и Франции. Однако широкое распространение в экономической литературе термин инфляция получил лишь после 1-ой мировой войны, а в отечественной литературе лишь в середине 20-х гг.

Наиболее общим, традиционным является следующее определение инфляции: Инфляция - это процесс переполнения каналов обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота, что вызывает обесценивание денежной единицы и рост товарных цен.

Однако такое определение нельзя считать полным. Инфляция, несмотря на то, что она проявляется в росте цен, является сложным социально-экономическим явлением, и представляет собой одну из наиболее острых проблем современной экономики во многих странах мира.

Итак проявлением инфляции является повышение цен, однако не следует забывать, что рост цен может быть связан с отсутствием равновесия между спросом и предложением, такой рост цен на каком-то отдельном товарном рынке - это не инфляция. Инфляция проявляется в повышении общего уровня цен в стране. Подстегивать рост цен могут и конкретные экономические обстоятельства. Например

энергетический кризис 70-х гг. повлиял на общее повышение цен: общий уровень цен поднялся в 1973 году на 7%, а в 1979 году - на 9%.

Независимо от состояния денежной сферы, цены на товары и услуги могут изменяться вследствие различных причин, таких как сезонные колебания рынка, изменения конъюнктуры, монополизацией рынка, рост производительности труда, государственного регулирования, введение новых ставок налогов, внешнеэкономические воздействия, стихийные бедствия и т.д.

Среди перечисленных выше причин роста цен хотелось бы выделить действительно инфляционные.

Так, рост цен связанный с сезонными колебаниями конъюнктуры рынка нельзя считать инфляционными. Повышение производительности труда при прочих равных условиях должно вести к повышению цен. Другое дело – если повышение производительности труда в ряде отраслей сопровождается опережающим это повышение ростом заработной платы. Такое явление называемое инфляцией издержек, действительно сопровождается общим повышением уровня цен.

Стихийные бедствия не могут считаться причиной инфляционного роста цен. Так если в результате землетрясения разрушены дома, то, очевидно, поднимутся цены на стройматериалы, что будет стимулировать производителей стройматериалов расширять предложение своей продукции и по мере насыщения рынка цены станут понижаться.

В настоящее время инфляция - один из самых болезненных и опасных процессов, негативно воздействующих на финансы, денежную и экономическую систему в целом. Инфляция означает не только снижение покупательной способности денег, она подрывает возможности хозяйственного регулирования, сводит на нет усилия по проведению структурных преобразований, восстановлению нарушенных пропорций.

По своему характеру, интенсивности, проявлениям инфляция бывает весьма различной, хотя и обозначается одним термином. Инфляционные процессы не могут рассматриваться как прямой результат только определенной политики, политики расширения денежной эмиссии или дефицитного регулирования производства, ибо рост цен оказывается неизбежным результатом глубинных процессов в экономике, объективным следствием нарастания диспропорций между спросом и предложением, производством предметов потребления и средств производства, накоплением и потреблением и т.д. В итоге процесс инфляции - в различных его проявлениях - носит не случайный характер, а весьма устойчивый.

К негативным последствиям инфляционных процессов относятся снижение реальных доходов населения, обесценение сбережений населения, потеря у производителей заинтересованности в создании качественных товаров, ограничение продажи сельскохозяйственных продуктов в городе деревенскими производителями в силу падения заинтересованности, в ожидании повышения цен на продовольствие, ухудшение условий жизни преимущественно у представителей социальных групп с твердыми доходами (пенсионеров, служащих, студентов, доходы которых формируются за счет госбюджета).

В странах с развитой рыночной экономикой инфляция может рассматриваться в качестве неотъемлемого элемента хозяйственного механизма. Однако она не представляет серьезной угрозы, поскольку там отработаны и достаточно широко используются методы ограничения и регулирования инфляционных процессов. В последние годы в США, Японии, странах Западной Европы преобладает тенденция замедления темпов инфляции.

В отличие от Запада в России и других странах, осуществляющих преобразование хозяйственного механизма, инфляционный процесс разворачивается, как правило, в возрастающих темпах. Это весьма необычный, специфический тип инфляции, плохо поддающийся сдерживанию и регулированию. Инфляцию поддерживают инфляционные ожидания, нарушения народнохозяйственной сбалансированности (дефицит госбюджета, отрицательное сальдо внешнеторгового баланса, растущая внешняя задолженность, излишняя денежная масса в обращении).

Управление инфляцией представляет важнейшую проблему денежно-кредитной и в целом экономической политики. Необходимо учитывать при этом многосложный, многофакторный характер инфляции. В ее основе лежат не только монетарные, но и другие факторы. При всей значимости сокращения государственных расходов, постепенного сжатия денежной эмиссии требуется проведение широкого комплекса антиинфляционных мероприятий. Среди них - стабилизация и стимулирование производства, совершенствование налоговой системы, создание рыночной инфраструктуры, повышение ответственности предприятий за результаты хозяйственной деятельности, изменение обменного курса рубля, проведение определенных мер по регулированию цен и доходов.

Нормализация денежного обращения и противодействие инфляции требуют выверенных, гибких решений, настойчиво и целеустремленно проводимых в жизнь.

Таким образом, из изложенного выше видно, что инфляция - это сложный многопрофильный процесс, наносящий серьезный ущерб экономике страны, ее населению. Инфляция в настоящее время в

той или иной степени охватывает практически все страны мира. Борьба с ней с целью ее снижения или полного уничтожения (идеальный случай) требует больших сил и материальных затрат.

Вот почему я поставила себе цель досконально изучить данную проблему, выяснить сущность, глубинных причин и механизм развития инфляции, её особенности и основные направления антиинфляционной политики в России.

В своей курсовой работе, я рассмотрела комплексные меры по борьбе с инфляцией, как объективные, но нельзя забывать и о субъективной стороне вопроса. Для эффективного осуществления антиинфляционной политики, для функционирования экономики страны в целом- необходимо доверие к её правительству. Но для меня важно упрочить доверие к правительству, чем просто стабилизировать экономику. Известно, что доверие к правительству, которое выпускает деньги, способствует устойчивости денежного обращения и восстановлению доверия к денежной единице (рублю).

Итак, инфляция может быть контролируемым и регулируемым процессом. Для этого важно использовать государственное регулирование экономики в дополнении к рыночным регуляторам.

Известно, что монетаризм, утверждающий, что рынок лучше осуществит экономическое регулирование, чем государство, потерпел фиаско и в чистом виде ни в одной стране (кроме России) не возведён в ранг официальной доктрины. Во всём мире его постулат сочетается с кейнсианскими рецептами государственного вмешательства в экономику.

На мой взгляд, в последние годы правительство РФ выбрало правильную антиинфляционную политику, результаты которой мы уже сейчас можем наблюдать. И возможно через несколько лет Россия догонит лидирующие стран с хорошо развитой экономикой.

Список литературы.

1. «Деньги Кредит Банки»: учебник для высших уч-ых зав-й / под ред. О.И.Лаврушина. г. М. Статистика и финансы 2002г. – 455стр.
2. «Деньги Кредит Банки»: учебник для уч-ых зав-й / Е.Ф.Жуков; Л.М. Максимова и др. – М.: Юнити 2001г – 622стр.
3. «Основы экономической теории»: учебное пособие для студентов учреждений среднего профессионального образования. Москва: ФОРУМ ИНФРА –М, 2002 – 272стр. З.К.Океанова.

ЭКСПРЕСС – ОЦЕНКА НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕХНИЧЕСКИХ ВУЗОВ РОССИИ

Воробьева Е.С., аспирантка

ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

E-mail: Katrinvorobeva@rambler.ru

Научный руководитель: Барышева Г.А., д.э.н., профессор.

В настоящее время Россия стоит перед необходимостью обеспечивать качество образования, отвечающее требованиям формируемой инновационной экономики.

Развитие экономики России и ее регионов должно основываться не только на использовании имеющегося научного потенциала, но и на его эффективном управлении и развитии. Высшая школа России обладает значительным научным потенциалом, способным оказать существенное влияние на инновационную деятельность страны в целом и регионов, в частности. Для эффективного развития отечественной науки, применения результатов научных исследований и разработок в экономике, необходимо знать сильные и слабые стороны организации научного процесса в вузах. В связи с этим, сегодня необходим эффективный практический инструментарий для оценки научного потенциала высших учебных заведений РФ, который бы позволил оценить текущее состояние потенциала вуза и на основе полученных результатов дал возможность принимать управленческие решения для разработки эффективной стратегии развития науки в высших учебных заведениях.

На сегодняшний день основными инструментами оценки результатов деятельности организаций Высшего профессионального образования РФ на федеральном уровне являются: процедура Аккредитации вузов и Рейтинг высших учебных заведений.

Аккредитация вузов – это определение соответствия заданному уровню качества образования по определенному набору критериев. Несоответствие этому уровню приводит к прекращению образовательной деятельности данной организацией.

Рейтинг высших учебных заведений – это сравнительная оценка качества образования в группах однотипных организаций (классические университеты, технические университеты и т.п.).

В рамках проекта «Развитие методов региональной системы мониторинга и оценки результативности деятельности высшей школы Томской области» аналитической целевой программы Министерства образования и науки Российской Федерации «Развитие научного потенциала высшей школы (2006-2008 годы)» и «Межведомственной программы «Разработка и реализация модели территории инновационного развития на примере Томской области» в «МНОЦ» (Межведомственный научно - образовательный центр) г. Томска разработан методический инструментарий комплексной оценки потенциала учреждений высших учебных заведений, учитывающий *взаимосвязи между основными его элементами «Наука» - «Образование»- «Инновации»*, что позволяет провести наиболее полный анализ, а также определить дополнительные резервы для реализации инновационных стратегий университетов региона [1].

В рамках этого методического инструментария была разработана *методика экспресс – оценки потенциала высших учебных заведений* по отдельным направлениям, позволяющая оперативно (в короткие сроки) проводить оценку и предварительный анализ потенциала вузов.

Цели методики «экспресс-оценки» научного потенциала высших учебных заведений:

1. Выявление специфических особенностей научной деятельности ВУЗов.
2. Анализ динамики ключевых индикаторов научной деятельности высших учебных заведений.
3. Оценка влияния крупных программ и проектов федерального и регионального уровней на изменение научного потенциала высших учебных заведений [2].

Результаты экспресс – оценки научного потенциала технических университетов по итогам 2005 – 2007 гг.

В ходе исследования были проанализированы технические вузы, которые подали данные о научно-исследовательской деятельности в статистический сборник «Научный потенциал вузов и научных организаций Федерального агентства по образованию» за 2005 – 2007 годы [3].

Для проведения экспресс-оценки выбирались только количественные индикаторы, рассчитываемые на основе показателей ведомственной отчетности Вузов Рособразования:

1. Уровень фундаментальных исследований;
2. Уровень прикладных научных исследований;
3. Состояние материально – технической базы фундаментальных и прикладных научных исследований;
4. Квалификация научно – исследовательского коллектива;
5. Международная кооперация.

По результатам анализа показателей научной деятельности технических Вузов РФ, можно построить профиль раздела анализа «Наука» (рисунок 1):

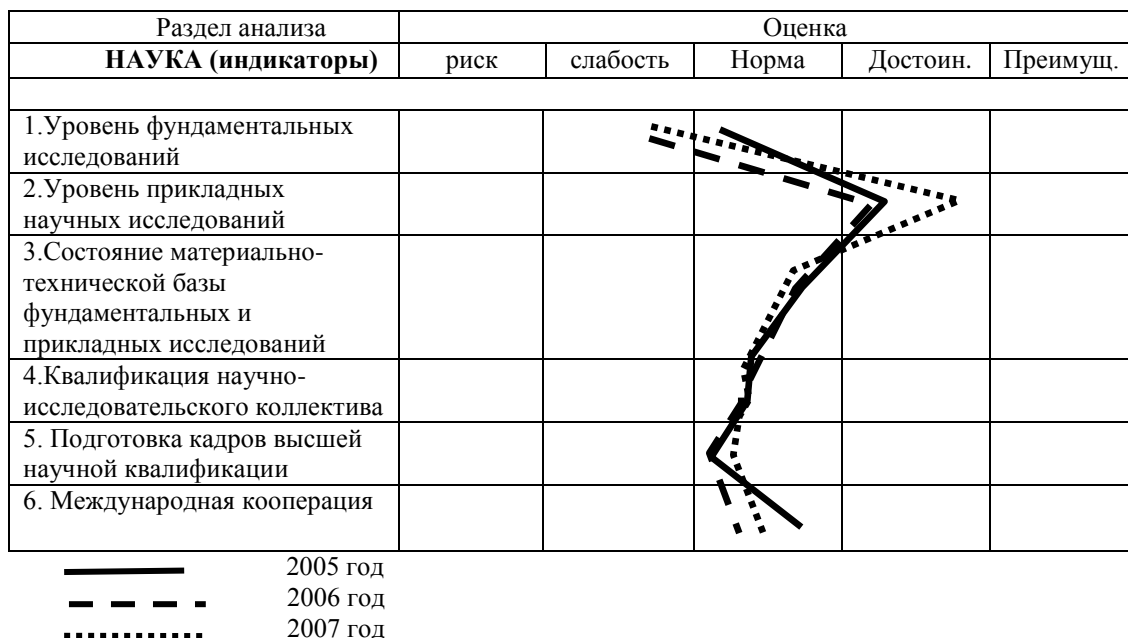


Рисунок 1 - Профиль оценивания группы технических университетов за 2005-2007 гг.

В целом, технические университеты на высоком уровне проводят прикладные научные исследования, что говорит о плодотворном научном сотрудничестве вузов с предприятиями и организациями, в 2007 году техническим вузам удалось повысить значение данного индикатора, за счет

увеличение объемов финансирования зарубежных контрактов. Уровень фундаментальных исследований в 2006 – 2007 гг. имел тенденцию к снижению за счет уменьшения объема финансирования зарубежных грантов и как следствие данный индикатор оказался в интервале «Слабость».

В ходе исследования была предпринята попытка выделить среди всех технических университетов группу лидеров. Был произведен отсев за рассматриваемый период тех вузов, у которых в результате экспресс – оценки индикаторы «уровень фундаментальных исследований», «уровень прикладных научных исследований» и «международная кооперация», оказались в интервале «Риск». В итоге такого отбора была определена группа лидеров, чьи показатели научной деятельности в целом обеспечивают этим вузам конкурентные преимущества, как на региональном, так и на российском уровне и способствуют реализации научного потенциала университета.

Таким образом, экспресс – оценка позволяет проанализировать динамику основных ключевых индикаторов, определить основные особенности научной деятельности университетов, выявить области преимуществ и компетенций вузов, а также слабые стороны в организации их научного процесса и оценить влияние крупных программ и проектов на изменения научного потенциала высших учебных заведений.

На основе полученных результатов экспресс – оценки научного потенциала, могут приниматься управленческие решения для разработки эффективной стратегии развития науки в вузах.

Список литературы:

1. Краковецкая И.В., Монастырный Е.А., Чистякова Н.О. Оценка инновационного потенциала университета как элемента региональной инновационной системы // Экономика и управление. – 2008. - № 1. – С. 25-32.
2. Межведомственная программа «Разработка и реализация модели территории инновационного развития на примере Томской области на 2006 – 2008 годы» (Результаты 2007 года), Томск 2008, С. 59
3. Научный потенциал вузов и научных организаций Федерального агентства по образованию, 2005-2007: Инф. - аналит. сб./ФГНУ «СЗНМЦ», СПб., 2005-2007

РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА: МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И РОССИЯ

Воронина А.А., студентка; Павлова О.А., студентка
Орловский государственный аграрный университет
E-mail: asolodovnikorel@yandex.ru
Научный руководитель: Солодовник А.И., к.э.н., доцент

Под воздействием множества факторов: глобализация экономических, политических и социально-культурных процессов, внедрение информационных технологий современная рыночная экономика совершенствуется и динамично развивается. В настоящее время сложилось отношение к информации как к важнейшему экономическому и стратегическому ресурсу. На сегодняшний день экономическая наука предлагает концепции постиндустриального и информационного общества.

В общем смысле информационное общество – понятие, которое обозначает новую высокую ступень развития общества, включает такие явления как информация, информационные ресурсы, информационные товары, информационные услуги, информационные процессы, информационные системы, информационная инфраструктура, информационные рынки, информационная экономика.

Информационное общество характеризуется высоким уровнем развития информационных и телекоммуникационных технологий и их интенсивным использованием гражданами, бизнесом и органами государственной власти.

Информационная экономика строится вокруг гибкого производства информационных товаров и услуг, а рост производства основан на информационных технологиях. Для развития современной экономики ключевым элементом является информационная инфраструктура – понятие, включающее совокупность средств по обработке и распространению информации, которая объединена в телекоммуникационные сети и служит базой для оказания практически всех информационных услуг. Движущей силой формирования информационного общества становится производство и потребление информационного товара, который воплощает в себе современные информационно-рыночные отношения. В информационном обществе необходимо большое количество информации, причем информация должна быть качественной и предоставляться различными источниками.

Выделяются первичный и вторичный информационные секторы. К первичному информационному сектору относятся производство электронно-вычислительной техники, телекоммуникации и полиграфическая промышленность, реклама, образование. Вторичный информационный сектор включает информационную деятельность, которую нельзя измерить непосредственно: управление, деятельность отраслей, где информация производится и ими же потребляется, и включается в конечную стоимость изделий. Базирующийся на разветвленной информационной индустрии рынок информационно-коммуникационных технологий предоставляет всем остальным рынкам возможность оптимального и динамичного развития, способствует интенсификации всех форм и направлений человеческой деятельности.

К документам, которые относятся к процессу развития информационного общества, относятся: Хартия глобального информационного общества, Концепция государственной информационной политики Российской Федерации, Доктрина информационной безопасности РФ, Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации, ФЦП «Электронная Россия», городские целевые программы «Электронная Москва», «Электронный Санкт-Петербург», Концепция использования информационных технологий в деятельности федеральных органов государственной власти, Национальная стратегия информационного развития России, программа действий «Развитие информационного общества в России». В целях становления информационного общества в России формируются и реализуются мероприятия, в разработке которых принимают участие федеральные органы исполнительной власти, органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, представители бизнеса, научных организаций и гражданского общества.

Целью формирования и развития информационного общества в Российской Федерации является повышение качества жизни граждан, обеспечение конкурентоспособности России, развитие экономической, социально-политической, культурной и духовной сфер жизни общества, совершенствование системы государственного управления на основе использования информационных и телекоммуникационных технологий [1]. Основными направлениями в регулировании деятельности в сфере информатизации являются: регулирование деятельности по созданию, развитию, эксплуатации и взаимодействию федеральных и региональных информационных систем в едином информационном пространстве Российской Федерации; обеспечение реализации прав граждан и организаций на доступ к информационным ресурсам; содействие совместно с федеральным органом исполнительной власти по регулированию естественных монополий в области связи формированию конкурентного рынка информационных ресурсов, услуг, информационных систем, технологий, средств их обеспечения; развитие законодательства в сфере информатизации.

Информационная составляющая экономики обеспечивает механизм взаимодействия экономических агентов по следующим направлениям: в сфере экономического развития и торговли; в бюджетно-финансовой сфере; в сфере социально-демографической ситуации; в сфере обеспечения занятости и трудовой деятельности; в сфере управления государственным и муниципальным имуществом; в сфере агропромышленного комплекса; в сфере энергетики и топливно-энергетических ресурсов; в сфере жилищной политики; в сфере градостроительной деятельности; в сфере жилищно-коммунального комплекса; в сфере образования; в сфере науки, научно-технической политики и развития инновационной инфраструктуры; в сфере охраны здоровья граждан, развития здравоохранения и оказанию медицинской помощи; в сфере культуры; в сфере физической культуры и спорта; в сфере охраны окружающей среды и использования природных ресурсов; в сфере социального обслуживания населения; в сфере транспорта; в сфере телекоммуникационной инфраструктуры и связи; в сфере охраны общественной безопасности населения и охраны правопорядка и противодействия террористической деятельности; в сфере предотвращения, устранения и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций, обеспечения пожарной безопасности.

По результатам мониторинга публикуется ежегодный национальный доклад о состоянии развития информационного общества в Российской Федерации. Например, в качестве основных параметров, характеризующих уровень эффективности использования информационно-коммуникационных технологий в деятельности федеральных органов исполнительной власти, используются: 1) количество персональных компьютеров на одного сотрудника ведомства; 2) доля персональных компьютеров, подключенных к локальной вычислительной сети ведомства; 3) показатель качества подключения ведомства к сети Интернет определяющийся используемой технологией и предоставляемой скоростью передачи данных; 4) уровень автоматизации обеспечиваемых функций ведомства; 5) интегральный показатель информативности, открытости и интерактивности сайтов (порталов) федеральных органов исполнительной власти.

Динамика показателей развития информационной и телекоммуникационной инфраструктуры и высоких технологий в России не позволяет рассчитывать на существенные изменения в ближайшем будущем без совместных целенаправленных усилий органов государственной власти, бизнеса и гражданского общества. Необходимо уже в среднесрочной перспективе реализовать имеющийся

культурный, образовательный и научно-технологический потенциал страны и обеспечить Российской Федерации достойное место среди лидеров глобального информационного общества.

Мнение специалистов о важности информационной экономики опирается на глубокие структурные изменения в процессе экономического развития, происходящие в последние десятилетия в мировой экономике, усложнение хозяйственных связей и увеличение информационных потоков.

Таким образом, на современном этапе происходит развитие так называемого информационного общества, которое характеризуется значительным увеличением роли информационно-коммуникационных технологий и инновативности, усилением роли информации и знания для улучшения качества жизни.

В сфере экономики наблюдаются следующие изменения: интеллектуализация хозяйственной деятельности с резким возрастанием роли «человеческого капитала», объемов производства и практического использования ценных знаний; смена технологического уклада с доминированием в инфраструктуре хозяйственной деятельности и производственных процессах информационно-телекоммуникационных систем; превращение знаний и информационных ресурсов в наиболее ценный объект хозяйственного оборота; относительное обесценивание традиционных технологий и промышленных комплексов, а также продуктов их применения[2].

В условиях информационного общества, переход к которому происходит во всех развитых странах, именно информационно-коммуникационные технологии являются системообразующими, связывающими воедино не только какую-либо национальную экономику, но и все мировое хозяйство.

Список литературы:

1. Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации от 7 февраля 2008 г. N Пр-212 Российская газета 16 февраля 2008
2. Глазьев С.Ю. В инновационной экономике – будущее России// Парламентская газета–2000–17 мая–С.1.

ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ

Воронцова Н.И., студент., Скляренко Е.И. студент

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники

E-mail: muma.ru

Научный руководитель: Алферова Л.А., доцент

Жилищная проблема в современной России столь значительна, что не принимать ее в расчет при построении устойчивого гражданского общества не представляется возможным. Мировой опыт неопровержимо свидетельствует о том, что исключительно за счет бюджетных средств могут решить жилищные проблемы не более чем 15 процентов населения страны, к которым относятся социально незащищенные слои. Остальные слои граждан должны приобретать жилье в собственность. Жилищное финансирование, как показывает практика, может осуществляться как за счет собственных, так и за счет заемных средств. Финансирование жилья за счет смешанных источников средств является на сегодняшний момент наиболее распространенной формой, которая существенно расширяет возможности жилищных инвестиций. Ввиду отсутствия высокого уровня накоплений и сбережений денежных средств населением и организациями, широкое развитие получает приобретение жилья за счет заемных средств.

Процесс становления ипотеки в России продолжается уже более 15 лет. Объем выданных ипотечных кредитов в России увеличился с 6 млрд руб. в 2004 году до 193 млрд руб. в 2007 году, т.е. в 32,17 раза. Несмотря на высокие темпы роста ипотечного кредитования, сдерживающими факторами его развития являются: высокие требования к уровню платежеспособности заемщика, сложившийся уровень процентной ставки ссудного капитала, требования к уровню доходности и эффективности капиталовложений, высокие риски, неразвитость инфраструктуры рынка жилья и жилищного строительства, психологические факторы.

Последствия мирового финансового кризиса не могли не сказаться на темпах ипотечного кредитования. Как известно, основными причинами возникновения кризиса на рынке ипотеки в США стали: падение цен на недвижимость, общее повышение ставок по ипотечным кредитам, следующее за повышением ставок рефинансирования Федеральной резервной системой США, высокорискованные стратегии участников рынка, ослабление требований и стандартов по выдаваемым ипотечным кредитам и недостатки самой системы рефинансирования ипотечных кредитов. Благодаря политике, проводимой

Федеральной резервной системой США ипотечные кредиты подешевели настолько, что их можно было взять под 4-5% годовых. Затем кредитная ставка резко повысилась: с 4-5% - до 20-25%. Заемщики, располагающие невысоким доходом, просто не смогли выплачивать кредит в таком объеме. Деньги по кредитам перестали возвращаться, а банки перестали выдавать новые кредиты, и начали занимать друг у друга деньги. Закладные, оформляемые при выдаче ипотечного кредита, и являющиеся обеспечением ценных бумаг на фондовом рынке с ростом риска перестали быть привлекательными для инвесторов, в результате чего кредитные организации понесли миллиардные убытки. Банкам, активно работающим на американском ипотечном рынке, пришлось «списать» по состоянию на конец прошлого года порядка 100 млрд долларов стоимости кредитных инструментов, прежде всего облигаций, обеспеченных высокорискованными ипотечными кредитами. Но эти меры не остановили ипотечный кризис.

Отличие практики ипотечного кредитования в России состоит в том, что подавляющая часть ипотечных кредитов выдается с фиксированной ставкой. Кроме того, отсутствие первого взноса, финансирования более 100% стоимости жилья и срока возврата более 30 лет в России почти не практикуется. А именно эти факторы подтолкнули банковский кризис в Соединенных Штатах Америки. Суровые условия ипотечного кредитования в России, а также неразвитость механизма кредитования позволило затормозить проявления кризиса. Кроме того, разразившийся мировой финансовый кризис заставил российские банки переосмыслить приоритеты в развитии ипотеки. Если до 2007 года конкуренция на рынке кредитования вынуждала банкиров снижать требования к заемщикам, в частности упрощать проверку платежеспособности клиентов, то после событий в США и в Великобритании банки ужесточили требования к заемщикам. Учитывая, что около 60% потенциальных заемщиков в нашей стране имеют серую заработную плату, качество кредитов нельзя считать высоким, и риски для банков значительно повысились. В первом полугодии 2007 г. доля просроченных кредитов по балансу АИЖК утроилась – с 0,75% (261 млн. руб.) до 2,5% (1,3 млрд. руб.).

Существенное влияние на степень риска оказывает и доля ипотечных кредитов в общем объеме кредитных ресурсов. Общий объем ипотечных кредитов в России составляет 25 миллиардов долларов, что в расчете на одного человека – около 180 долларов. Это в 150 раз меньше, чем в Великобритании и в тысячу раз меньше, чем в США. Ипотека занимает около 13% розничного кредитного портфеля. При этом доля рискованных кредитов — порядка 5% от общего объема ипотечных ссуд. Кроме того, в России доля рынка ипотеки от общего рынка недвижимости занимает примерно 15-20%, причем в разных регионах этот показатель составляет от 5% до 20% рынка.

На фоне общего крайне негативного фона, связанного с повышением стоимости привлекаемых ресурсов, в середине сентября 2008 г. Агентство по ипотечному кредитованию (АИЖК) значительно ужесточило условия выкупа закладных. Повышение ставок АИЖК привело к тому, что многие региональные операторы, работающие по стандартам агентства, прекратили выдачу ипотечных кредитов и стали в массовом порядке заключать агентские договоры непосредственно с коммерческими банками. По мнению некоторых банковских специалистов, рынок ипотеки ждет неминуемое снижение, которое затем косвенно отразится на стоимости самого жилья. Многие аналитики рынка недвижимости считают, что «сужение» ипотеки уже привело к тому, что, рост цен в некогда самом популярном для инвестирования секторе жилой московской недвижимости экономкласса сократился за полгода более чем в 8 раз. А в самое ближайшее время доходность от вложения в данный инвестиционный инструмент может вообще оказаться в минусовой зоне.

Разразившийся кризис привел к пересмотру банками своих позиций, в том числе и в отношении условий по ипотечным кредитам. Поскольку число покупателей сейчас не так велико, как было раньше, то, возможно, некоторые банки, в первую очередь региональные, примут решение не заниматься ипотекой. Специалист по кредитам Т. Скогорева, в частности, отмечает, что проблемы с ликвидностью могут «выдавить» с рынка ипотечного кредитования каждый третий мелкий или средний национальный банк. Отказ ряда банков от ипотечного кредитования позволяет выделить следующие проблемы и перспективы развития российской ипотеки:

для заемщиков:

- снижение доступности ипотеки в связи с высокими темпами роста цен на жилье;
- рост ежемесячных платежей по мере роста суммы кредита и роста процентных ставок;
- рост потребительских расходов;

для первичных кредиторов:

– обесценение долгосрочных кредитов с фиксированными ставками в условиях роста процентных ставок на финансовом рынке;

- сокращение долгосрочных источников финансирования;
- недостаточный опыт сервисного обслуживания больших ипотечных портфелей;
- неустоявшиеся процедуры взыскания долга;

для рефинансирующих организаций:

- сокращение спроса на ипотечные активы и ипотечные ценные бумаги;

- отсутствие внутреннего рынка ипотечных ценных бумаг;
- повышение уровня процентных ставок на финансовом рынке; для институциональных инвесторов:
- отсутствие ипотечных ценных бумаг в Ломбардном списке ЦБ;
- законодательные ограничения на инвестирование в ипотечные ценные бумаги;

Решение данных проблем невозможно в настоящее время без участия государства. Государственное стимулирование ипотечного кредитования должно развиваться по следующим направлениям:

- совершенствование правовой основы и нормативной базы для осуществления ипотечного кредитования;
- осуществление мер по снижению рисков, связанных с долгосрочным кредитованием, чтобы повысить прибыльность и привлекательность подобного кредитования для банков;
- создание общенациональной системы ипотечного кредитования, которая включала бы функции вторичного рынка ипотечных займов, выданных кредитными организациями, для поддержания уровня ликвидности этих организаций, обеспечения и эффективного распределения кредитных ресурсов;
- принятие дополнительных мер по поощрению участия банков в ипотечном кредитовании, например по привлечению банков к управлению средствами безвозмездных субсидий, предоставляемых гражданам на строительство и приобретение жилья;
- оказание помощи семьям со средними и низкими доходами в приобретении жилья за счет предоставления им субсидий на оплату первоначального взноса;
- поощрение организаций и предприятий, имеющих долгосрочные ресурсы (например, пенсионных фондов), вкладывать свои средства в ценные бумаги, обеспеченные ценными кредитами.

Список литературы:

1. Аганбегян А.Г. Об особенностях современного мирового финансового кризиса и его последствий для России //Деньги и кредит. – 2008, №12.
2. Захаров А.В. Нестабильность мировых финансовых рынков: уроки и последствия для России //Деньги и кредит. – 2008, №6.
3. Семенюк А. Развитие рынка ипотечного кредитования в России: перспективы и возможности. [Электронный ресурс]. Код доступа: <http://www.ahml.ru>.

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗВИТИИ (НА ПРИМЕРЕ КАЗАХСТАНА)

Гавриш М.А., аспирант

Томский политехнический университет

E-mail: mga_2003@mail.ru

Научный руководитель: Ерёмин В.В., к.э.н., доцент

На постсоветском пространстве в условиях транзитной экономики развитие регионов происходит со значительным государственным участием. В Казахстане, так же как и в России, уделяется серьезное внимание созданию институтов государственно-частного партнёрства.

Одним из таких институтов в настоящий момент признаётся Общественная Предпринимательская Корпорация (ОПК). Данная организация является видом государственно-частного партнёрства в регионах и обычно существуют для соединения интересов государства в развитии регионов и поддержания или нахождение инициативы региональных бизнес – сообществ, выражающихся в конкретных бизнес – проектах. ОПК не является формой исполнительной власти, а в большей степени партнёром бизнеса и регулятором созданных с её участием проектов.

ОПК существуют в Дании, Великобритании, Соединенных Штатах Америки.(1)

Основными обязанностями ОПК являются:

- продвижение инвестиций и инноваций;
- создание малых и средних предприятий;
- управление компаниями, созданных для выполнения задач регионального развития с участием государства или самих ОПК;
- управление муниципальными активами, оздоровление убыточных коммунальных организаций;
- инвестирование в совместные проекты частного и государственного секторов.

При этом цель ОПК, как общественной организации, состоит в первую очередь в поддержке регионального экономического развития.

Фактически это сочетание характеристик агентств по региональному развитию (APP), товариществ Великобритании (PPP), датских социальных предприятий (кооперативов), региональных агентств по продвижению инвестиций и, возможно, Корпорации по развитию Шэннона (Ирландия).(1)

Создание ОПК обсуждалось в Российской Федерации в январе 2007 года в Министерстве Регионального Развития. Этот вопрос также затронут в Концепции Стратегии Социально – Экономического Развития Регионов РФ, как формулировка: «способствование консолидации участников кластера (в том числе, через ассоциативные формы), реализация программ содействия выходу предприятий кластера на внешние рынки, проведение совместных маркетинговых исследований и рекламных мероприятий, реализация образовательной политики согласованной с основными представителями кластера, обеспечение возможности коммуникации и кооперации предприятий и образовательных учреждений.

Возможно, будет обсуждаться и при выполнении этой программы в дальнейшем.(2)

В то же время в Казахстане еще за два года до принятия российской стратегической программы регионального развития, т.е. в 2006 году была утверждена стратегия территориального развития Республики Казахстан до 2015 года.

Не останавливаясь конкретно на содержании обоих документов, очень похожих по методике и постановке целей и задач, можно отметить общее декларирование о необходимости создания географических «точек роста» (принцип «сфокусированного развития»), причем ориентированных именно на инновационное развитие, что, безусловно, выгодно выделяет обе стратегии от бытовавших прежде представлений о выравнивании социально-экономических показателей регионального развития.

Казахстанский документ, кроме того, говорит о создании Социально-Предпринимательских Корпораций (далее СПК), - фактически ОПК, как одном из институтов выполнения программы, которые «могут управлять активами, инициировать проекты и привлекать дополнительные инвестиции в интересах развития конкретного региона.

Важным направлением деятельности этих корпораций станет создание в регионе на долгосрочной основе спроса на товары и услуги малых и средних предприятий.

Развитие СПК позволит также повысить эффективность деятельности нерентабельных предприятий.

В дальнейшем, по мере накопления управленческого опыта и повышения уровня капитализации СПК, может рассматриваться вопрос о расширении и диверсификации их "сферы ответственности", включая выход на региональные и международные рынки».(3)

Подобные утверждения не остались на бумаге, и уже в 2007 году были созданы СПК в каждом экономическом районе Казахстана, т.е. Каспийском, Западном, Центральном, Южном, Юго-Восточном, Восточном, Северном.(4)

Организационно СПК представили из себя полностью государственные образования с включением в них активов в первую очередь заведомо нерентабельных, а часто неработающих предприятий недропользователей. В первую очередь месторождения общераспространенных полезных ископаемых, неработающие угольные шахты и некоторые заброшенные месторождения полиметаллических руд.

Эти предприятия либо до сих пор в силу своей крайней непривлекательности были неприватизированы, либо в силу отзыва лицензий на недропользование у предыдущих владельцев перешли вновь в собственность государства, а затем переданы в качестве активов в СПК. Естественно, руководители СПК, которые были в основном руководителями местных исполнительных органов, сделали попытки под предлогом невыполнения каких-либо незначительных условий контрактов на недропользование заполучить активы более-менее устойчивых средних предприятий, владельцы которых не имели значительной поддержки сверху.

Аппарат СПК полностью финансируется из местных бюджетов, и, соответственно, говорить о какой-либо его эффективности не приходится. Большая часть работы сводится к дублированию работы местных исполнительных органов по мониторингу текущей экономической ситуации в регионах и передаче этих сведений в государственную управляющую компанию АО «Фонд Национального Благосостояния «Самрук-Казына», к которой с 2008 года перешло право управления всеми государственными, не связанными с выполнением государственных функций, активами.

Также наблюдалось слабое лоббированием региональных предпринимателей в национальных компаниях и других связанных с государством институтах, что опять-таки свелось к дублированию функций торгово-промышленных палат и независимых ассоциаций предпринимателей. Причем если вначале, сразу после создания СПК, такое лоббирование встречалось достаточно часто, то затем в связи со слабым эффектом предпринимательская среда отказалась от этого, предпочитая, как и раньше, контактировать непосредственно с государственными учреждениями и компаниями напрямую.

Сразу необходимо оговориться, что в силу специфики казахстанской экономики, высокой степени коррупции и ярко выраженного трайбализма, такое лоббирование само собой требует от предпринимателей дополнительных расходов, не связанных с основной деятельностью.

Кроме того, основная задача по созданию организаций с 49% принадлежностью СПК и 51% принадлежностью частному бизнесу провалилась, поскольку 49% СПК из собственных неконкурентоспособных компаний взять не сумели, а надеяться на государственные трансферты было невозможно.

Поскольку входящие в активы СПК компании не являются производителями конечной продукции, то говорить об инновационной деятельности не приходится.

Компании, входящие в СПК, в основном нерентабельны в силу явной неконкурентоспособности, и их продукция не находит спроса даже среди национальных компаний и других связанных с государством организациях. Это не позволяет говорить не только об их развитии, но и даже о сохранении на том уровне, на котором они вошли в СПК.

Если эти компании не могут сохранить свой потенциал, не приходится говорить и о том, что они создадут спрос на товары и услуги малых и средних предприятий регионов.

Более того, в связи с сокращением государственных расходов по неприоритетным проектам из-за экономического кризиса, практически нет шансов на получение государственных инвестиций для развития. Тем более в связи с достаточно небольшим размером таких компаний и их в основном сырьевой направленностью и неэффективным государственным менеджментом ещё меньшие шансы на привлечение частных инвестиций.

В этой связи декларирование того, что «по мере накопления управленческого опыта и повышения уровня капитализации СПК, может рассматриваться вопрос о расширении и диверсификации их "сферы ответственности", включая выход на региональные и международные рынки», выглядит полностью неактуальным.

Основными причинами неэффективности СПК следует признать:

- фактическое навязывание идеи партнерства в рамках СПК «сверху – вниз» региональному бизнес – сообществу, которое не видит необходимости в создании фактически ещё одной дополнительной государственной структуры, вмешивающейся в экономику даже в качестве своеобразного регулятора;

- появление СПК в кризисный период развития экономики. Компании, входящие в СПК, в большей своей массе нерентабельны и не могут конкурировать в этот период с более развитыми частными компаниями и привлекать дополнительные инвестиции для своего развития;

- цели создания и функционирования СПК не были окончательно сформулированы и не были понятны ни тем, кто их должен был создавать (местная исполнительная власть), ни тем, для кого они создавались (региональное бизнес – сообщество). Более того, региональные средние предприятия видели прямую угрозу своему бизнесу в создании СПК, опасаясь угрозы отторжения своего бизнеса или лоббирования кругов, близких к государственному управлению;

- неэффективный менеджмент СПК, пришедший из государственных структур. Поскольку в государственном управлении и в бизнесе сейчас абсолютно разные подходы к управлению и к оценке эффективности работы, а также восприятия самой функции управления, в нынешней ситуации СПК никогда не будут эффективными.

Таким образом, несмотря на то что, создание СПК выглядело достаточно прогрессивным явлением, их существование в ближайшее время, по нашему мнению, является нецелесообразным. Мы надеемся, что при дальнейшем развитии государственно-частного партнёрства в рамках регионального развития подобные явления будут проанализированы, и в случае создания подобных организаций в Российской Федерации будет учтён казахстанский опыт.

Список литературы:

1. Обзор международного опыта и усвоенные уроки. Круглый стол в МРР РФ 26.01.2007 г.
2. Концепция Стратегии социально – экономического развития регионов Российской Федерации МРР РФ.
3. Стратегия территориального развития Республики Казахстан до 2015 года.
4. Концепция создания региональных социально-предпринимательских организаций.
5. en.wikipedia.org/wiki/Social_enterprise

МЕСТО СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ (НА ПРИМЕРЕ СРАВНЕНИЯ СИСТЕМ РОССИИ И КАЗАХСТАНА)

Гавриш М.А., аспирант

Томский политехнический университет

E-mail: mga_2003@mail.ru

Научный руководитель: Ерёмин В.В., к.э.н., доцент

При анализе состояния развития регионов или для оценки действенности выполнения каких-либо программ регионального развития индикатором выступают числовые данные. Для упорядочения и сравнения таких данных в Концепции совершенствования региональной политики в Российской Федерации, утвержденной Правительством РФ 29.01.2009 г., предусмотрено 38 показателей (включая развёрнутые). Они подразделяются на показатели:

- качества жизни населения (9 показателей), включающих в себя доходы населения, показатели безработицы, рождаемости, смертности и миграционных потоков;
- уровня развития экономики (9 показателей), состоящих из показателей ВРП на душу населения, промышленного и сельскохозяйственного производства, наличия железнодорожных и автомобильных дорог и др.;
- условий развития (8 показателей), т.е. географического положения, наличия крупных городов в регионе, наличия этноконфессиональных конфликтов;
- характеристик с неопределенными показателями (12 характеристик): состояния природной и социальной среды, качества рабочей силы, жилищных условий, уровня развития гражданского общества, степени инновационности, реформированности экономики и инвестиционной привлекательности.

В примечаниях к вышеназванному документу говорится, что избранные показатели могут быть использованы для подсчетов интегральных коэффициентов развития.

Кроме того, указывается, что

1. Все показатели будут рассматриваться в динамике;
 2. Количество показателей специально ограничено, исходя из 2-х соображений: прозрачности принимаемых на их основе решений и тесной корреляции между многими из них;
 3. Реально для нужд типологии регионов понадобятся максимум 5 – 6 показателей;
 4. Выбраны показатели, применимые ко всей территории Российской Федерации, для конкретных регионов возможно использование специфических (например, связанных с сезонностью транспортной доступности территорий);
 5. Для нужд региональной политики необходимо будет определить пороговые значения для всех квантифицируемых показателей;
 6. Субъекты Российской Федерации должны анализироваться с учетом их внутренних различий
- Сбором сведений занимается Министерство Регионального Развития РФ с привлечением данных других государственных органов.

В то же время необходимо отметить, что об интегральных показателях хоть и говорится, что они будут созданы, но какими будут конкретно, неизвестно.

В Казахстане в 2006 году была сделана попытка создания интегрального показателя, выводящего рейтинг каждого региона. За основу принимался комплекс 67 показателей, среди которых десять показателей здоровья и уровня жизни, девять показателей экономической активности, образования, вклад в экономику малого и среднего бизнеса, отечественные и зарубежные инвестиции. Использовались такие показатели, как доля экспорта в ВРП (экспорт без добывающей отрасли) и выпуск переработанной сельхозпродукции, индексы потребительских цен на продовольственные товары и тарифы на коммунальные услуги в процентах к предыдущему году, уровня ВРП (валового регионального продукта) на душу населения.

Методика была разработана Министерством экономики и бюджетного планирования и вынесена на обсуждение Правительства. Однако, несмотря на необходимость подобных действий, сбор сведений был доверен непосредственно местным исполнительным органам, что привело к удручающим результатам.

Удалось вывести рейтинг регионов, однако оказывалось, что взаимодополняющие показатели, среди которых должна была присутствовать корреляционная связь, противоречат друг другу.

Подобные факты выразились в следующем:

- Благополучные промышленные регионы оказывались в середине рейтинга не столько из-за экологических проблем, сколько из-за низкого роста промышленности, хотя тяжелая промышленность никогда не являлась лидером роста.

- В областях с высоким показателем количества субъектов малого и среднего бизнеса, неожиданно низкими являлись поступившие от них платежи в бюджет.

- В отсталых и депрессивных сельскохозяйственных регионах неожиданно «обнаруживалась» высокая технологическая производительность активов, но низкий уровень ВРП на душу населения и слаборазвитая телефонная связь.

- Высокая развитость банковского сектора в некоторых регионах соседствовала с неразвитостью кредитного сектора.

- Широкая распространенность систем международной сертификации, большое число изобретений и патентов шли вместе с недостатком профессиональных кадров, высоким уровнем безработицы, низким уровнем знаний выпускников общеобразовательных школ и малой распространённостью высшего образования.

Естественно, что, несмотря на декларирование необходимости ежегодного составления подобного рейтинга в дальнейшем, после 2007 года государство, в лице Правительства Республики Казахстан, отказалось от их составления, или, по крайней мере, публикации.

В то же время известно, что частные и независимые рейтинговые агентства и социологические организации достаточно часто в своей практике прибегают к составлению рейтингов регионов, городов, других территориальных образований в какой-либо сфере. Например, по степени инвестиционной привлекательности, качества жизни населения и др. Подход к составлению, безусловно, намного проще, т.е. оценивается не 40-60 показателей, а только 3-7, или привлекаются только экспертные оценки. Но, думается, составители и заинтересованные лица не ставят целью всеобъемлющий охват показателей. Однако достаточно часто, несмотря на некоторые претензии к составителям, подобный анализ собранных данных действительно является объективным и отличается отсутствием приведённых выше противоречий.

Как показывает практика привлечение данных от местных государственных органов, причем часто не в системе, а в условиях оторванности привлечения одних показателей от других, создаёт трудности при их анализе в связи с противоречивостью данных.

Распространённым является в отсутствие (а часто невозможности) контроля желание одних государственных структур к завышению показателей, ответственными за которые одни являются, а других, в силу конфликта интересов или бюрократических целей, к занижению. Также наблюдается и тенденция несопоставления показателей, которые должны демонстрировать корреляционную или другую связь.

Мы считаем, что в данной ситуации нарушения качества сбора и обработки информации желательным, кроме 6 принципов, сформулированных в Концепции совершенствования региональной политики, необходимо сформулировать и принципы сбора и анализа показателей. По нашему мнению, основными должны являться:

- прерогатива государства, как инициатора сбора и заказчика информации, к созданию перечня интересующих показателей. В то же время должен постоянно вестись мониторинг необходимости включения в этот перечень каких-то показателей или, напротив, исключения их из перечня. Данная работа может вестись с привлечением негосударственных структур.

- сбор информации и её анализ с целью выведения интегрированных показателей должен составляться с обязательным привлечением негосударственных структур.

- должен допускаться сбор информации, как государственными структурами, так и негосударственными. Их данные подлежат сопоставлению, и инициатор сбора самостоятельно руководствуется, какие из данных принимать во внимание или принимать во внимание объединённые данные.

- обязательное привлечение экспертных мнений из числа, как государственных служащих, так и представителей общества при анализе полученной информации и составлении интегрированных показателей и рейтинговых оценок.

Список литературы:

1. Концепция совершенствования региональной политики в Российской Федерации от 29.01.2009 г.
2. Храпунов В.В. Региональные аспекты экономической реформы в Казахстане. Алматы 1999 г.
3. www.aif.kz

БЕЗРАБОТИЦА И ЕЁ РЕГУЛИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Гордуновская О.В., студентка

Томский Политехнический Университет

E-mail: sportgel@mail.ru

Научный руководитель: Гавриленко Л.И., к.э.н., доцент

Безработица — это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы (экономически активного населения) не занята в производстве товаров и услуг. Безработные наряду с занятыми формируют рабочую силу страны. В реальной экономической жизни безработица выступает как превышение предложения рабочей силы над спросом на нее. Исходя из этого сделаем анализ важнейших проблем, связанных с безработицей в России в настоящее время.

В 2008 году численность безработных на 2009 год планировалась в пределах 1,6 миллиона человек. Но уже сегодня ее численность безработных превысила два миллиона человек. При этом с октября 2008 года по февраль 2009 года число безработных россиян увеличилось на 1,1 млн. человек. Ориентировочно же уровень безработицы в России в 2009 г составит 2,3 - 2,5 млн. человек (~3%), а при нарастании негативных тенденций в экономике и больше. Много это или мало? По международным меркам – мало. Но дело в том, что это данные официальной статистики безработным, ставшим на учет в службах занятости, так называемой регистрируемой безработице. Обследования же, проводимые различными центрами, показывают, что общая безработица находится сейчас на уровне ~ 7%. И в случае, если цены на сырье в мире продолжат снижаться, нефть еще более подешевеет, то ситуация может резко обостриться. В условиях дефицита бюджета неэффективной может оказаться антикризисная политика ответственных властей. Сокращения персонала продолжатся с возрастающей силой, что приведет к резкому увеличению числа безработных. Оценив перспективы развития экономического кризиса, экономисты ИГСО пришли к неутешительным выводам. Они ожидают, что на протяжении всего 2009 года трудности в экономике будут только нарастать, хотя вряд ли безработица в ее классическом виде достигнет исторического пика в начале 1999 года, когда она составила 14%.

В настоящее время можно отметить несколько более конкретных особенностей, сформировавшихся на рынке труда России.

1. Наибольший уровень безработицы отмечается в металлургической, химической отраслях, машиностроении, автомобилестроении, добыче полезных ископаемых. Особую озабоченность вызывают градообразующие предприятия. В мониторинг Минздравсоцразвития РФ вошли 446 градообразующих предприятий. Из общего числа работников на этих предприятиях под риском увольнения находится 64 тыс. работников.

Что еще более тревожно - более 1 тысячи предприятий заявили о переходе на неполный рабочий день или отправили сотрудников в вынужденные отпуска.

2. Также очень неравномерная ситуация на рынке труда по отдельным регионам. Если в Москве она более благоприятна, то в наибольшей степени пострадают от безработицы регионы с развитыми отраслями тяжелой индустрии из-за резкого падения спроса на эту продукцию не только внутри, но и за рубежом. Так, специалисты ожидают, что уровень безработицы вырастет на Урале и, особенно, в Свердловской области, где пик будет в марте-апреле, а уже к концу года на Урале прогнозируется 185 тысяч человек, оставшихся без работы. К ним прибавится 40 тысяч освободившихся из мест лишения свободы заключенных и 70 тысяч сокращенных из армии офицеров.

На начало февраля официальных безработных (то есть без учета тех, кто не регистрировался в центрах занятости) в Донском регионе насчитывалось почти 31 тысяча человек. По информации службы занятости Ростовской области только в этом году на Дону без работы остались 3158 человек. Массовые увольнения, прежде всего, коснулись строителей, продавцов, машиностроителей и даже воспитателей муниципальных детских садов и школьных педагогов. Эксперты-аналитики называют эти цифры «гигантскими», и это еще для региона, который официально считается менее страдающим от кризиса, чем остальные области России. При этом в областном центре занятости также категорически отказались обнародовать названия предприятий, вынужденных пойти на введение неполного рабочего дня. Там ссылаются на то, что эта информация носит служебный характер.

3. В результате финансового кризиса происходило быстрое сокращение занятости так называемых «белых воротничков», то есть служащих финансовых учреждений. В крупных городах, где эти учреждения в основном сконцентрированы, сокращение произошло до 25% занятых. При этом экономика мегаполисов может предложить таким работникам очень узкий спектр аналогичных по содержанию и особенно по оплате рабочих мест. Бюджетная сфера могла бы притянуть часть этой высококвалифицированной рабочей силы. Но менталитет этих работников часто не позволяет переходить на низкооплачиваемые рабочие места в бюджетной сфере. Исходя из масштабов сокращения

прогнозируется, что к середине 2009 года численность группы безработных воротничков может составить около 250 тысяч человек, в том числе в столицах – около 150 тысяч.

4. На многих крупных предприятиях в условиях кризиса резко сократились заказы. Но фирмы боятся полностью высвободить своих работников из-за угрозы потери квалифицированных кадров и отсутствия возможности их получить после конца кризиса. Поэтому на таких предприятиях наблюдается частичное высвобождение (перевод на сокращенную рабочую неделю, рабочий день и т.д.). Конечно, безработными такие работники не считаются, хотя фактически близки к ним.

5. Можно с большой долей уверенности предсказывать, что в этом году особенно обострится ситуация с нахождением постоянного места работы выпускниками всех учебных заведений, в том числе и вузов, особенно по отдельным направлениям. Основные зоны риска здесь опять же выпускники крупных мегаполисов, где сосредоточено множество учебных заведений, ориентированных в своей подготовке как раз на подготовку специалистов – «белых воротничков». Но и для такого относительно небольшого города как Томск это становится очень серьезной проблемой, так как переизбыток экономистов, гуманитариев, юристов здесь наблюдался еще до кризиса. Российское правительство уже озарило эту ситуацию и в экстренном порядке предполагается осуществить ряд мер (продление сроков обучения, увеличение количества бюджетных мест и др.).

6. Отрицательное влияние на российский и мировой спрос оказывает международная девальвационная гонка. В ходе нее правительства стремятся быстрее девальвировать национальные валюты, чтобы поднять рентабельность, снизив издержки на рабочую силу. В результате падение потребительского спроса ускоряется, что повсеместно активизирует рост безработицы. Задолженность по заработной плате на 1 февраля 2009 года имели 0,5 миллиона человек (около 2 процентов работников по обследуемым видам экономической деятельности), из них 50 процентов – работники обрабатывающих производств, 13 процентов – сельского хозяйства, 10 процентов – строительства, 7 процентов – транспорта, на долю работников, занятых в области культуры, образования, здравоохранения и социальных услуг приходилось 5 процентов.

Последствия роста безработицы состоят не только в потерях ВВП (закон Оукена), но они гораздо более глубокие и заключаются не только в экономических, но и социальных, политических, демографических направлениях, поэтому в современных условиях важнейшей задачей является минимизация издержек безработицы.

Можно выделить два взаимосвязанных направления, которые могут быть эффективными только при взаимодействии федеральных и региональных структур и бюджетов.

Первое – оказывать максимально возможную помощь тем, кто уже потерял работу. И необходимо подчеркнуть, что здесь делается не так мало. Прежде всего выросли минимальная и максимальная величина пособия по безработице, которые составляют 850 и 4990 руб. соответственно (без районного коэффициента). Средства для выплат будут обеспечены в рамках имеющейся статьи расходов в бюджете на 2009 и плановый период на 2010-2011 годы, которые предусматривают резервирование на эти цели 325 млрд. руб. Кроме того, Минздравсоцразвития предлагает увеличить субвенции регионам на выплату пособий по безработице и на активную программу повышения занятости. На это предполагается дополнительно выделить 34 млрд. руб. Но зачастую в регионах законы о бюджете не приведены в соответствие с федеральным законодательством, что требует их согласования в кратчайшие сроки.

Второе, наиболее важное направление – создание рабочих мест с целью сокращения безработицы. Очень большую роль здесь смог бы сыграть так называемый малый бизнес. Конечно, это более сложная задача, которую невозможно решить в краткосрочном периоде, особенно в условиях экономического спада. Тем не менее, некоторые меры предпринимаются и в этом направлении. Программы, поступившие из регионов, предусматривают создание около 1 млн. временных рабочих мест, переподготовку около 160 тыс. работников, 9 тыс. стажировок выпускников вузов и 50 тыс. рабочих мест для малого бизнеса. Но даже если мы все это сложим, то становится ясно, что необходимо еще больше мест создавать и переобучать большее количество работников. И кардинальное решение этой проблемы возможно только при условии выхода страны из кризиса и стабильного экономического роста. Но когда это произойдет – никто не знает.

Список литературы:

1. Кузьминов Я. Группы риска. // Ведомости. – 2008.- 22. декабря.
2. Гимпельсон В. Страсти по безработице. // Ведомости – 2009. - 18.марта.

ИММИГРАЦИЯ И НАЦИОНАЛЬНАЯ И БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ

Гордова О.С., студент, Алферова Л.А.

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники,
E-mail: muma.ru

Научный руководитель: Алферова Л.А., доцент

В современном мире наблюдается широкая волна миграционных потоков, положительно и отрицательно сказываясь на экономической деятельности принимающих стран. Иммиграция населения на фоне демографического кризиса в России имеет положительное значение и позволяет существенно снизить негативные последствия естественной убыли населения.

Динамика показателей прироста иностранцев в Россию за 2000-2007 гг. позволяет сделать вывод о том, что численность иммигрировавших в 2007 году значительно сократилась по сравнению с 2000 годом. Если же осуществить сравнение въезда иностранных граждан по числу поездок за тот же период, то можно отметить незначительный прирост. Въезд иностранных граждан в Россию в 2007 году по сравнению с 2000 г., исходя из данных таблицы 1, вырос только на 8,13%. Причем, большая часть поездок, примерно 63,5% приходилась на граждан из стран СНГ.

Таблица 1 – Въезд иностранных граждан в Россию, тыс. поездок

	2000 г.		2004 г.		2007 г.	
	Всего	Из стран СНГ	Всего	Из стран СНГ	Всего	Из стран СНГ
Всего в том числе по целям поездок	21169	13759	22051	13390	22892	14545
служебная	3218	1221	2723	666	3270	977
туризм	2598	383	2861	224	2213	90
частная	13382	11143	14308	11292	15105	12252
транзит	415	325	546	415	531	398
обслуживающий персонал	1556	687	1613	793	1773	828

Анализируя состав и структуру поездок по годам и в целом за период, видим, что наибольший удельный вес приходится на частные поездки (65,9% в 2007 году), на втором месте находятся служебные поездки – 14,3%, на третьем месте – туризм.

Пребывание иностранцев в стране является одним из факторов, влияющих на последующее перемещение граждан, и их желание трудоустроиться в стране. Согласно данным министерства труда миграция рабочей силы обусловлена в основном экономическими и социальными намерениями приезжих трудовых мигрантов (найти работу, обеспечить наиболее благоприятные условия жизни, получение престижного образования и т.д.). Стабилизация экономического и политического положения в бывших республиках, прекращение «притеснения» русскоязычных также способствовали сокращению темпов прироста въезжающих в Россию.

Наряду с наметившейся тенденцией к сокращению темпов роста в прошлом году Федеральной миграционной службой РФ (ФМС) было зарегистрировано 2,136 млн трудовых мигрантов из-за рубежа, в 1-м квартале 2008 г было также отмечено увеличение миграционного прироста в обмене населением практически со всеми государствами-участниками СНГ, кроме Туркмении и Узбекистана. Число мигрантов внутри России за 1-й квартал 2008 г увеличилось на 2,2 % по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Возросло также число зарегистрированных по месту жительства прибывших в Россию на 16,2 %, в том числе за счет иммигрантов из государств-участников СНГ - на 16,8 %. Наряду с этим, отмечено сокращение числа лиц, выбывших за пределы России на 10,8 %, в том числе в страны дальнего зарубежья - на 15,8%.

Происходят сдвиги в географии прибывающих трудовых мигрантов. Увеличивается доля иностранных работников из стран дальнего зарубежья и сокращается доля выходцев из СНГ. Меняется география размещения прибывающей иностранной рабочей силы. При сохранении за Центральным федеральным округом роли главного потребителя иностранной рабочей силы, резко упала доля Южного федерального округа, но более привлекательными для иностранцев стали Сибирский и Дальневосточный федеральные округа. Что касается структуры использования иностранной рабочей силы по отраслям, то ее нельзя оценить однозначно. Данные, представленные в таблице 2, показывают, что, что основная

часть легальных мигрантов занята в строительстве и оптовой и розничной торговле, а также в ремонте автотранспортных средств и бытовых изделий.

Таблица 2 - Доля иностранной рабочей силы в отраслях экономики в 2005 г., % к занятому населению

Отрасли	Удельный вес мигрантов среди занятых в отраслях	
	Легальные мигранты	Нелегальные мигранты
Всего	1,0	10-22
в том числе:		
в обрабатывающих отраслях	0,4	5,0
в сельском хозяйстве, охоте	0,5	30,0
в строительстве	5,4	60,0
на транспорте и в связи	0,7	5,0
в оптовой и розничной торговле, ремонте автотранспортных средств, бытовых изделий	2,0	60,0 и более

Анализируя данные таблицы, можно отметить главную отличительную черту современных процессов миграции – расширение потоков нелегалов. По данным Международной организации труда, в мире не контролируется около трети общего объема перемещений. Рост неконтролируемого перемещения населения вызывается как глобализацией, сопровождающейся увеличением мобильности населения, так и увеличением числа запретов и ограничений, касающихся легальных форм миграции в странах, наиболее привлекательных для мигрантов. Сравнивая данные по легальным и нелегальным мигрантам в отраслевом разрезе в России, видим, что в отраслях среди трудовых мигрантов преобладают нелегалы. Им проще найти рабочее место в торговле, строительстве и сельском хозяйстве. По мнению, руководителя пресс-службы ФМС К.Полторанина, иностранцы не конкуренты россиянам: 90% из них не претендуют на должности.

Присутствие иностранцев увеличивает объем предложения рабочей силы, что неоднозначно сказывается на состоянии внутреннего рынка труда, позволяя работодателям сдерживать рост заработной платы, снижать социальные стандарты труда, оставлять без внимания требования по поводу улучшения условий труда, техники безопасности и охраны здоровья работающих. По последним данным 47% из опрошенных россиян утверждали, что они отрицательно относятся к мигрантам, обосновывая это тем, что последние «вытесняют» местных жителей, а 20% респондентов считают, что приезжая рабочая сила оказывает значительное влияние на снижение размеров заработной платы.

Проблемы, которые несет с собой международная миграция рабочей силы, привели к созданию широкой системы государственного и межгосударственного регулирования. В законодательных актах различных стран отражаются следующие моменты, важные для иммиграции: профессиональная квалификация, ограничения личного характера, количественное квотирование, экономическое регулирование, временные ограничения, географические приоритеты, запреты. Значительная часть принимающих стран используют селективный подход при регулировании иммиграции, который заключается в том, чтобы поощрять к въезду те категории работников, которые нужны стране и ограничивать въезд всех остальных.

В последние годы в России были приняты два федеральных закона № 109-ФЗ и №110-ФЗ от 18 июля 2006 года, которые сделали правовое поле в сфере трудовой миграции более либеральным. Эти законы позволили совершить переход от разрешительного характера регистрации на уведомительный, что значительно упростило процедуру регистрации и учета иностранных граждан и лиц без гражданства по месту жительства (месту пребывания), а также порядок получения разрешения на работу иммигрантов, прибывшими в Россию в рамках безвизового режима из стран СНГ. В соответствии с этими законами, Правительство РФ должно определять потребность в иностранных работниках, в том числе по приоритетным профессионально-квалификационным группам с учетом политической, экономической, социальной ситуацией, а также эффективности ее использования, а органы власти субъектов Федерации – согласовывать позиции по поводу масштаба и структуры привлечения иностранной рабочей силы.

Согласно принятым законам Правительство РФ теперь устанавливает квоты на выдачу разрешений на работу иностранным гражданам, прибывающим в Россию по безвизовому режиму, что, несомненно, положительно влияет на поддержание оптимального баланса трудовых ресурсов в отраслевом и территориальном разрезе и обеспечение национальной безопасности. В 2008 г. квота по трудовой миграции составила 1,8 млн человек, в зависимости от потребностей экономики она может варьироваться в рамках 30%. Однако незавершенность и непоследовательность реформ, проводимых в России, неполное исполнение законов в области миграции сказывается на существовании значительного

числа нелегальных мигрантов, которая является «болезнью №1» и требует использования не только запретительных, но и принятия экономических мер, способствующих легализации трудовых мигрантов.

Список литературы:

1. Сайт Росстата России.
2. Топилин А., Парфенцева О. О регулировании трудовой миграции // Человек и труд. – 2007, № 4.
3. Метелев С. Международная миграция и национальная безопасность // Человек и труд. – 2007, № 10.

МОДИФИКАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ РАСХОДОВ КАК УСЛОВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Горин В.А., к.э.н. доцент, Земскова Е.С., к.э.н. ст. преподаватель
Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева
E-mail: msugorin@mail.ru

Современная экономическая теория значительное внимание уделяет проблемам формирования конечного потребления как важнейшего компонента совокупного спроса. Со времен Дж. М. Кейнса мало что изменилось, и сегодня конечное потребление, как личное так и государственное, является основополагающим элементом моделирования вектора экономического развития. Вместе с тем, именно личное потребление населения является фундаментом экономики, поскольку именно оно обеспечивает около 2/3 ВВП (в России доля конечного потребления в ВВП в 2007 г. была равна 56,9 %).

Следует заметить, что сама структура конечного потребления в России была скорее аномальной, чем нормальной. Если в СССР потребление ограничивалось дефицитом элементарных потребительских товаров, то в ходе рыночной трансформации спрос сдерживался низкими доходами. Выправившаяся за последние 3–4 года ситуация вновь будет нарушена грянувшим экономическим кризисом. Сформировавшиеся в 1990-е гг. в РФ предпосылки, вызвали сокращение потребительского спроса и примитивизацию структуры потребления основной массы населения, поскольку стремительное падение реальной заработной платы как основного источника доходов, подорвало материальную базу не только для нормального воспроизводства, но и для формирования системы рыночных механизмов, способных решать проблемы производства-потребления.

Действующая на предшествующих этапах развития нашей страны система обратных связей конечного потребления с производством была в значительной мере деформирована, что привело к недооценке потребительского спроса как фактора развития экономики. Монополизм всех сфер хозяйственной жизни, свойственный командной экономике, породил глубочайшую разбалансированность потребительского рынка, хронический дефицит товаров первой необходимости.

В то же время, структура конечного потребления, зависящая от объективных и субъективных факторов, во многом определяет и структурное строение национальной экономики. К числу объективных факторов влияющих на конечное потребление относятся, прежде всего, реальные доходы домохозяйств.

Уменьшение реальных доходов населения в период реформ оказало негативное воздействие на структуру потребления. В условиях сокращения реальных доходов потребление фактически приблизилось к физиологическому минимуму: основную часть составляли расходы на продукты питания и очень незначительную – затраты на приобретение товаров длительного пользования и услуги. В результате в структуре спроса преобладают наименее эластичные в зависимости от дохода элементы потребления, связанные с удовлетворением минимальных потребностей (см. таблицу). Несмотря на снижение удельного веса потребительских расходов связанных с покупкой продуктов питания в 2007 г. до 28,4 % (в 2003 г. – 38 %) их доля по сравнению с развитыми странами весьма велика (Германия – 9,7 %, Великобритания – 7,5 %, Франция – 11,6 %).

Однако было бы несправедливо красить картину действительности только черными тонами. С 1992 г., в котором численность населения с доходами ниже прожиточного минимума составляла 49,3 %, этот показатель значительно улучшился и в 2007 г. его значение достигло 13,4 %. Начавшийся с 1999 г. экономический рост сопровождался и ростом реальных доходов населения, обнаруживая ежегодный их прирост относительно предыдущего года. Заметно трансформировалось и соотношение среднедушевых денежных доходов с величиной прожиточного минимума со 195 % в 1995 г. до 326 % в 2007 г.

Возросшие доходы населения оказали положительное влияние на национальную экономику. Так, благодаря, ставшему возможным в результате девальвации рубля в 1998 г., импортозамещению, рост производства сельскохозяйственной продукции составил в 2000 г. 7 %, хотя в последующие годы увеличение данного показателя относительно уровня предыдущего года было более скромным, оно все

таки имело место. Параллельно сократился импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья. Иными словами, как и ожидалось, сложившаяся структура потребительских расходов и потенциальные возможности российской экономики обеспечили рост производства в пищевой промышленности. Однако рост доходов, характерный для 2000–2007 гг. вызвал рост спроса и на менее эластичные товары. К их числу следует отнести недвижимость, автомобили, предметы роскоши и, наконец, переход на потребление более качественных товаров-субститутов.

Так, в 2007 г. был построено 61 млн кв. м. жилой площади, тогда как в 2006 – 50,6, а в 2000 – лишь немногим более 30. Строительный бум, сопровождавшийся необоснованным ростом цен на недвижимость, продолжался вплоть до августа 2008 г., когда коррекция на мировых финансовых рынках вызвала рецессию и в строительной отрасли.

Т а б л и ц а

Структура потребительских расходов домашних хозяйств
(по данным выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств; в процентах) [4, С. 183]

Вид расходов	2005	2006	2007
Потребительские расходы - всего	100,0	100,0	100,0
в том числе расходы на:			
продукты питания и безалкогольные напитки	33,2	31,6	28,4
алкогольные напитки, табачные изделия	2,7	2,7	2,4
одежду и обувь	10,7	10,9	10,4
жилищно-коммунальные услуги, топливо	11,3	12,1	11,6
предметы домашнего обихода, бытовую технику и уход за домом	7,2	7,3	7,3
здравоохранение	2,5	3,0	3,1
транспорт	12,2	12,5	16,6
связь	3,7	4,0	3,8
организацию отдыха и культурные мероприятия	7,1	6,4	6,4
образование	1,8	2,0	1,8
гостиницы, кафе и рестораны	2,9	2,6	3,0
другие товары и услуги	4,7	4,9	5,2

Рост реальных доходов населения вызвал существенное увеличение спроса на автомобили иностранного производства (преимущественно эконом-класса). Так, рост импорта машин, оборудования и транспортных средств составлял ежегодно порядка 39 % (с корректировкой на изменение курса национальной валюты): если в 2000 г. значение данного показателя в общей структуре импорта составляло 36,3 %, то в 2007 г. – 51 %. Число собственных легковых автомобилей в расчете на 1000 чел. возросло в 2007 г. по сравнению с аналогичным показателем 1990 г. в 3,3 раза, в то время как рост их производства за тот же период составил всего 1,2 раза. К сожалению отечественное автомобиле- и машиностроение не в состоянии было удовлетворить росший и качественно трансформировавшийся спрос, а последний был вынужден переключиться на импортные товары (в 25 раз увеличился импорт легковых автомобилей в 2007 г. по отношению к 2000 г.).

Подобная ситуация сложилась и в других отраслях, производящих предметы длительного пользования. Эти цифры, красноречивее слов, свидетельствуют, что инвестиционная яма 1990-х гг., погребла под собой надежды на скорейшее импортозамещение в отраслях, производящих непродовольственные товары.

Политика российского правительства последних лет была направлена на повышение благосостояния граждан и, за счет этого, достижение экономического роста. Время благоприятной экономической конъюнктуры сменилось периодом низких цен на сырьевых рынках. Мировой финансовый кризис не обошел стороной и Россию, что незамедлительно сказалось на ее основных макроэкономических показателях. Как прогнозирует Министерство финансов РФ экономический рост в 2009 г. в России составит 0 %, более реалистичные прогнозы говорят об отрицательных его темпах.

Очевидно одно – доходы, а следом и потребление, российских граждан опять сократятся и значит, опять будет расти доля продовольственных товаров в структуре потребительских расходов, уменьшая количество свободных (читай сберегаемых) денежных средств. А это, как показывает практика, ведет, во-первых, к сокращению предельной склонности к сбережениям, что, в свою очередь, означает

недостаток ресурсов развития для экономики; а, во-вторых, консервирует возможности развития наиболее продуктивных секторов экономики.

Список литературы:

1. Российский статистический ежегодник. 2008 : Стат. сб. [Текст]/ Росстат. – М., 2008. – 847 с.
2. Россия в цифрах. 2008 : Крат. стат. сб. [Текст]/ Росстат – М., 2008. – 510 с.
3. Россия и страны – члены Европейского союза, 2007. : Стат. сб. [Текст] / Росстат. – М., 2007. – 252 с.
4. Семья в России. 2008. Стат. сб. [Текст] / Росстат - М., 2008. – 310 с.

Опубликовано при финансовой поддержке РГНФ в рамках темы 08-02-00106а

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРЕСТУПНОСТЬ В INTERNET

Громова Е.Е., студентка;

Томский политехнический университет

E-mail: oksf0rd90@sibmail.com

Научный руководитель: Сидоренко А.В.

Возрастающие возможности Internet сегодня активно осваиваются миллионами пользователей. Однако расширение всемирной паутины и возрастание объема и качества доступных ресурсов сопровождается в последние годы стремительным ростом различных злоупотреблений. В условиях широкого распространения Internet-технологий в сфере экономической деятельности сетевая преступность сегодня представляет реальную угрозу безопасности потребителей, бизнеса, государства и общества.

По оценкам экспертов Международной торговой палаты (МТП) число преступлений, совершаемых при помощи Internet, растет, по крайней мере, пропорционально числу пользователей. Криминализации Internet способствует анонимность преступника и возможность оставаться на расстоянии многих тысяч километров от своей жертвы. Одним из опасных возможных последствий развития электронных расчетов является разрушение системы противодействия отмыванию грязных денег, существующей в банках. [3]

Рассмотрим классификацию компьютерных преступлений в зависимости от способа использования компьютера при их совершении. Компьютерные преступления, совершаемые в режиме он-лайн, объединяются в три основные категории.

- Компьютер является объектом преступления, когда цель преступника - похитить информацию или нанести вред интересующей его системе.

- Компьютеры используются как средства, способствующие совершению такого преступления как, например, попытка преодоления защиты системы (атака), или более традиционного преступления (например, мошенничества), совершаемого с помощью электронных средств.

- Компьютер используется как запоминающее устройство. [2]

Internet все более активно используется преступными группировками для незаконного проникновения в корпоративные и личные базы данных. Результатом развития Internet является возникновение нелегального рынка, где сбывается информация, составляющая коммерческую тайну корпораций. По оценкам правоохранительных органов, интерактивные преступники ежегодно крадут информацию на 40-50 млрд. долл. Таким путем похищаются сведения об новейших научно-технических разработках, планах компании по маркетингу своей продукции и заключаемых сделках.

Предметом хищения может быть также другая экономически важная информация, в частности, реквизиты банковских счетов и номера кредитных карточек.

Пример: Наиболее известным преступлением подобного рода является деятельность российского программиста Владимира Левина, осуществившего несколько десятков несанкционированных переводов денег со счетов крупных иностранных банков и корпораций (клиентов крупнейшего в мире City-банка) на общую сумму больше 12 миллионов долларов. Большинство специалистов по банковским компьютерным системам считает, что Левин, скорее всего, подставная фигура в грандиозной международной афере. [1]

Мошенничество в сфере Internet-услуг.

Мошенничество в сфере Internet-услуг получает все большее развитие с каждым днем. Среди наиболее популярных способов можно рассмотреть:

онлайн-аукционы (продают либо несуществующие, либо чужие вещи, спекулируют билетами, торгуют дипломами учебных заведений, не существующих в природе и другими подобного рода предметами),

- предложения легко и много заработать (предлагается, например, принять участие в какой-либо "новейшей" схеме, суть которой сводится к торговле валютой на бирже),
- надомную работу,
- недобросовестную рекламу (предлагается приобрести товары, которые не обладают в действительности теми свойствами, о которых сообщается; согласно имеющимся оценкам, 8% товаров, заказанных через Internet и оплаченных, никогда не прибывают),
- извещение о выигрыше,
- мошенничество с инвестициями,
- мошенничество со страховками,
- кредит на выгодных условиях,
- валютное мошенничество (4 года назад в Москве зарегистрирован первый случай
- валютного мошенничества с использованием глобальной информационной сети Internet). [2]

Опасным злоупотреблением в сети Internet становится и Internet-кардинг - хищения денежных средств с банковских карточек.

Злоупотребления на рынке ценных бумаг.

Инвестирование денежных средств на иностранных фондовых рынках с использованием сети Internet сопряжено с риском быть вовлеченными в различного рода мошеннические схемы: Схема "увеличить и сбросить" (Pump&dump), Схема финансовой пирамиды (Pyramid Schemes), Схема "надежного" вложения капитала (The "Risk - free" Fraud), "Экзотические" предложения (Exotic Offerings), Мошенничество с использованием банков (Prime Bank Fraud), Навязывание информации (Touting).

Во избежание потерь средств при инвестировании на иностранных фондовых рынках, инвестору целесообразно придерживаться следующих правил:

- Осознанно подходить к выбору объекта инвестиций.
- Обращаться к услугам брокера, которому доверяете.
- Тщательно обдумывать различного рода "заманчивые" предложения.
- Проявлять должную осторожность и осмотрительность при предоставлении информации о паролях доступа к своему инвестиционному счету, номерах банковских счетов и т.д.
- Использовать лимитные приказы во избежание покупки или продажи акций по ценам выше или ниже желаемой.

Борьба с преступностью в Internet.

Перспективным направлением контроля над преступностью в сети Internet считается привлечение помощи самих инвесторов. Предполагается, что интерактивные инвесторы помогут бороться с мошенничеством на рынке ценных бумаг, сообщая о подозрительных действиях их соседям по киберпространству и должностным лицам, подобно тому, как соседи сообщают об обычных преступлениях. В России контролем над преступностью в Сети будет заниматься специально созданное в ФСБ Управление компьютерной и информационной безопасности. Его задачей является предупреждение, выявление и пресечение преступлений в сфере телекоммуникаций, в том числе в Internet. Открытый в Академии ФСБ новый факультет, на котором будут готовить специалистов в области информационной безопасности, должен решить проблему кадров. [3]

Международная торговая палата (МТП) создает специальную структуру, которая будет оказывать содействие компаниям во всем мире в борьбе с электронными преступлениями.

Реакцией на рост преступности в Internet явилось развитие рынка безопасности, направленный против них. По данным компании RedHerring, занимающейся исследованиями в области информационных технологий, продукты, обеспечивающие безопасность в Internet, такие как виртуальные частные сети, смарт-карты и инфраструктура для использования криптографии, постоянно пользуются спросом. [5]

Список литературы:

1. Колесник А. П. Компьютерные системы в управлении финансами. - М.: "Финансы и статистика", 1994
2. Материалы газеты "Коммерсантъ-DAILY" за 2004-2008 гг.
3. Материалы газеты "Финансовые известия" за 2005-2008 гг.
4. "Экономика и жизнь", № 22, 2000г.
5. W. H. Cunningham, R. J. Aldag, S. B. Block. Business in a Changing World. South-Western Publishing Co., 2003

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ, КАК ФАКТОР РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Дашиева Т.С., магистрант

Томский политехнический университет

Научный руководитель: Лившиц В.И., доцент

Актуальность темы обусловлена тем, что в настоящее время без качественно построенной политики управления и развития человеческого капитала государство не сможет стабильно развиваться. Процессы воспроизводства человеческого капитала в ближайшие десятилетия будут иметь для российской экономики существенное, а может быть, решающее значение.

Для развития человеческого капитала необходимы значительные затраты и различные виды ресурсов как стороны индивида, так и стороны общества (государственных учреждений, частных фирм, семьи и т.д.). Навыки и способности, приобретаемые индивидом, накапливаются в виде запаса. Человеческий капитал, как и любой физический капитал, может и физически изнашиваться, терять свою стоимость экономически и амортизироваться.

Инвестиции в человеческий капитал – это затраты на здравоохранение, образование, технической обучение и другую деятельность, способствующую повышению производительности и качества труда. Предприниматели все больше ценят в кадрах способность думать и учиться, искать нестандартные решения и адаптироваться к изменениям. Растут государственные расходы на систему образования, а в рамках отдельных компаний и фирм все чаще организуется планомерная система непрерывного обучения всего персонала. Как видно из 2-й схемы в раздаточном материале, в российских условиях высокое образование действительно усиливает конкурентные позиции работников.

Благодаря теории человеческого капитала вложения в человека стали рассматриваться как источник экономического роста, не менее важный чем «обычные» капиталовложения. Т. Шульц, Э. Денисон и Дж. Кендрик произвели количественную оценку вклада образования в экономический рост. Было установлено, что на протяжении 20 века накопления человеческого капитала опережало накопление физического капитала. По расчетам Э. Денисона прирост душевого дохода в США в течении послевоенного периода был на 15-30 % обусловлен повышением образовательного уровня рабочей силы. Опыт таких стран как Гонконг, Сингапур, Южная Корея подтверждает, что ставка на инвестиции в образование и здравоохранение является наиболее эффективной стратегией экономического развития.

Еще одна область, где вклад теории человеческого капитала оказался особенно весом - это анализ проблем экономического неравенства. Используя разработанный им аппарат кривых спроса и предложения инвестиций в человеческий капитал, Г. Беккер сформулировал универсальную модель распределения личных доходов. Неодинаковое расположение кривых спроса на инвестиции в человеческий капитал отражает неравенство в природных способностях учащихся, тогда как неодинаковое расположение кривых предложения – неравенство в доступе их семей к финансовым ресурсам. Структура распределения человеческого капитала, а значит и заработков, будет тем неравномернее, чем сильнее разброс в индивидуальных кривых. Особенно глубокое неравенство возникает в случае корреляция кривых спроса и предложения, когда выходцы из богатых семей оказываются, также наделены и более высокими способностями.

Человек обладает творческими, предпринимательскими способностями, продуктивность которых не имеет видимых пределов. Именно поэтому в человеческих ресурсах скрыты наибольшие резервы для повышения эффективности функционирования организации. В современных условиях научно-технического прогресса возможен «моральный износ» человеческих ресурсов, но люди постоянно осознанно стремятся к совершенствованию, повышению квалификации, обновлению знаний и профессиональных навыков.

Главная отличительная особенность человеческих ресурсов состоит в их личностной специфике. В отличие от машин и сырья люди наделены интеллектом, и их участие в производственном процессе носит осмысленный характер. В условиях ускорения технологических нововведений, обострения конкуренции, глобализации экономики именно знания, квалификация, творческие и предпринимательские способности работников рассматриваются, как основной ресурс развития экономики и повышения эффективности конкурентных преимуществ стратегического развития деловых организаций.

Предприниматели все больше ценят в кадрах способность думать и учиться, искать нестандартные решения и адаптироваться к изменениям. Более того, обостряется конкуренция за таких людей, проводится их целенаправленный поиск, на который не жалеют средств. Крупные корпорации имеют специальные программы по привлечению и удержанию таких кадров. Используются различные системы мотивации труда и его оплаты, обеспечивается возможность повышения уровня знаний и приобретение наиболее дефицитных профессий.

Экономическое и социальное развитие России в будущем в значительной степени будет зависеть от отношения общества к процессам воспроизводства человеческого капитала. Проблемы в социально-трудовой сфере, безусловно, не могут быть решены без привлечения работодателей, работников, их союзов и ассоциаций и общества в целом. При этом крайне опасно самоустранение государства от регулирования процессов воспроизводства человеческого капитала.

По выражению А. Илларионова, Россия уже бездарно потеряла XX век и «чтобы не потерять век грядущий, экономисты и государственные деятели должны извлечь необходимые уроки из весьма поучительного опыта прошедших десятилетий и внести соответствующие коррективы в экономическую политику».

Список литературы:

1. Гохберг Л. (2005) Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» // Вопросы экономики. - 2005. – С. 26-44.
2. Корчагин Ю.А. Российский человеческий капитал: фактор развития или деградации? / Ю. А. Корчагин. - Воронеж. - ЦИРЭ, 2007. – 252с.
3. Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки // Мировая экономика и международные отношения. - 2007. - №12. - С. 47-56.
4. И. Комаров. Интеллектуальный капитал // Персонал. 2000. - №5. - С. 56-59.
5. Михнев С.Г. Интеллектуализация экономики: инновационное производство и человеческий капитал // Инновации. – 2007. - №8. – С. 3-7.
6. Орлов Д. Человеческий капитал становится главным фактором развития и роста // Российская газета. – 2008. - №2. – С.17-18.
7. Добрынин А. И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / Добрынин А. И., Дятлов С. А., Церенова Е. Д. – СПб.: Наука, 2007. – 39 с.
8. Швандар К. человеческий капитал, как важная составляющая международной конкурентоспособности // Человек и труд. – 2005. - №1. – С.54- 56.

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ПЕРСПЕКТИВЫ ТОРГОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА СО СТРАНАМИ ЦВЕ

Делиникайтис Н.С., аспирант

Саратовский государственный социально-экономический университет

E-mail: ndelinikaitis@mail.ru

Научный руководитель: Попов М.В., д.э.н., профессор.

Страны Центрально-Восточной Европы всегда входили в область экономических и политических интересов России. Экономический потенциал стран региона, географическая близость, хорошие возможности для транспортировки товаров, в том числе и наличие сети трубопроводов, определяют важную роль региона во внешнеэкономических связях России. На протяжении более чем 40 лет данные страны развивались в тесном взаимодействии с СССР, так как во время существования СЭВ страны ЦВЕ были главными партнерами во внешнеэкономической политике СССР.

В настоящее время на страны ЦВЕ приходится около 10% внешнеторгового оборота России со странами Дальнего Зарубежья, а до начала 1990-х годов – более 2/3 внешнеторгового оборота СССР. Следовательно, необходимо определить возможные перспективы дальнейшего взаимодействия России со странами ЦВЕ с учетом интересов каждого из партнеров и имеющегося опыта сотрудничества.

Очевидно, что интенсивные торгово-экономические связи между СССР и странами Центрально-Восточной Европы могли успешно развиваться только в рамках социалистической системы хозяйствования. По сути дела это был международный продуктообмен, осуществлявшийся при искусственном ценообразовании. Товарообмен заключался в обмене советского топлива и сырья на готовые изделия и сельскохозяйственную продукцию из других стран СЭВ.

Когда социалистическая система хозяйствования перестала существовать, резкое сокращение взаимных связей было неизбежно. Дело не только в сокращении объемов производства в переходный период. Важными были следующие обстоятельства. Во-первых, рыночный характер реформ. В определении потребностей международного сотрудничества на первый план выдвинулись не возможности и нужды страны в целом, а нужды отдельных субъектов рыночного хозяйствования,

которые начали ориентироваться на критерии экономической эффективности. Вторая причина сокращения товарообмена - переориентация экономик стран-членов СЭВ на страны Запада.

Свою лепту в торговлю стран ЦВЕ с Россией внес финансовый кризис 1998 г. Только в 1999 г. импорт России из стран ЦВЕ сократился в 2,7 раза. Не без последствий обошелся и югославский кризис, если учесть, что еще в 1992 г. на бывшую Югославию приходилось более 12% нашей торговли со странами ЦВЕ. Вслед за дефолтом и девальвацией рубля в России в 1998 году наблюдался рост российского экспорта, естественно, с учетом увеличения цен на наши топливно-сырьевые товары. А их доля в структуре импорта стран Центрально-Восточной Европы из России доходит до 80%. Экспорт же в Россию из этих стран сократился очень сильно. Доля России в экспорте Венгрии составляет примерно 2-3%. Доля нашей страны в импорте - примерно 40-50%, причем основная часть импорта из России приходится на нефть и газ. Потребности стран Центрально-Восточной Европы в газе на 90% удовлетворяются импортом из России.

Сохраняется структурный барьер: Россия поставляет преимущественно топливо и сырье, а закупает готовую продукцию, но в гораздо меньших объемах. В настоящее время весь товарообмен России со странами ЦВЕ на 2/3 определяется российским экспортом топлива и сырья. Своим ввозом товаров в Россию страны покрывают импорт из России всего на 20%, что усиливает роль западных посредников и ухудшает условия торговли России со странами ЦВЕ. У России сохраняется в торговле с этими странами профицит. У стран же Центрально-Восточной Европы в торговле с Россией существует дефицит.

К тому же нужно упомянуть и другой фактор. Страны Центрально-Восточной Европы устремились в мировую экономику, в мае 2004 г. вступили в Европейский союз. Предприятия этих стран по существу являются частями огромной транснациональной европейской «корпорации», у них складывается общая финансовая инфраструктура со странами Европейского союза. Связи с ЕС благоприятствуют развитию экономики стран Центрально-Восточной Европы. Примерно с 1994 года у этих стран разворачивается процесс быстрого облагораживания производства и экспорта, диверсификации последнего, преодоления ситуации, когда экспорт был примитивен, состоял из полуфабрикатов, в нем почти не было интеллектуальноемкой продукции. Ориентация на Европейский союз, принятие его стандартов, приток западного капитала привели к тому, что в странах Центрально-Восточной Европы стало развиваться производство готовых изделий, в том числе все более сложных потребительских товаров длительного пользования.

Особенность российского импорта из стран ЦВЕ является его потребительская направленность, причем преобладают изделия конечного спроса: продовольствия, лекарства, средства парфюмерии и косметики. Легковые автомобили и т.д. Доля товаров для строительства, реконструкции и модернизации предприятий находится на низком уровне.

Промышленное сотрудничество не получило значительного развития и пока слабо способствует активации взаимного товарообмена. На фоне значительной торговли комплектующими между ЕС и ЦВЕ Россия мало использует возможности развития внутриотраслевой кооперации производства. В небольших объемах Россия продолжает оказывать техническое содействие, главным образом в строительстве и модернизации энергетических объектов.

Необходимо отметить, что в странах ЦВЕ создано надежное правовое поле, главенствуют законы и государство активно участвует в системной трансформации, сокращая свое присутствие в производстве, но расширяя свою функцию мотора этой трансформации. Производство не просто растет и качественно модернизируется в условиях надежной рыночной инфраструктуры, но и повышает свою конкурентоспособность.

Тесное сопряжение усилий российского государства и широких кругов отечественного предпринимательства в решении задач, связанных с развитием и преобразованием внешнеэкономического комплекса, способно открыть надежную стратегическую перспективу для продвижения России по пути социально-экономического прогресса и завоевания нашей страной достойного места в мире.

Таким образом, одна из проблем взаимодействия России и стран ЦВЕ – резкая асимметрия структуры взаимной торговли, когда трудно рассчитывать как на устойчивый рост взаимного товарооборота, так и на формирование общего экономического пространства в Европе. При сохранении такого сценария российская экономика оказывается в своеобразной «внешнеторговой ловушке»: чем больше экспорт, тем «тяжелее» становится экономическая структура, инвестиции концентрируются в ресурсодобывающих отраслях.

Бесспорно, изменение технологического профиля участия России в международном обмене – сложная проблема, учитывая упадок отечественной обрабатывающей промышленности, высокий износ основных фондов, низкую конкурентоспособность многих видов выпускаемых готовых изделий. Затягивание ее решения ведет лишь к нарастанию экономического отставания России от развитых стран.

Диверсификация российского экспорта и развитие экспортоориентированных отраслей невозможны без целенаправленной господдержки. Однако государственное участие ограничивается лишь определением некоторых «прорывных» направлений, таких как авиастроение, космические запуски и некоторые другие науко- и капиталоемкие производства.

В целом, первоочередными задачами экспортной политики России представляются следующие:

- Интенсивное использование имеющихся резервов развития экспорта, в том числе путем повышения степени переработки топлива и сырья, расширения поставок за рубеж военной техники и конкурентоспособных продуктов обрабатывающих отраслей, вовлечение в экспортную деятельность малого бизнеса;

- создание эффективных механизмов государственной поддержки и стимулирования развития экспортоориентированных производств, а также активизация дипломатической деятельности по содействию в продвижении российской продукции на международные рынки;

В существенных коррективах нуждается также импортная политика. Их суть состоит в следующем:

- в ориентации импорта в первую очередь на закупки передовых технологий, инвестиционного и другого оборудования, не имеющих аналогов в стране, а также комплектующих для повышения конкурентоспособности отечественных изделий;

- в постепенном сокращении ввоза продовольствия и других потребительских товаров на основе активной политики импортозамещения.

Таким образом, страны ЦВЕ были и остаются для России важным звеном международной торговли. Однако для развития экономического сотрудничества имеются внешние барьеры: пошлины, требования диверсификации внешнеэкономических связей, чтобы не было зависимости от какого-либо партнера и т.п. По мере того, как будет изменяться структура российской экономики в направлении повышения доли обрабатывающей промышленности, особенно ее высокотехнологичных отраслей, будут возникать новые перспективы сотрудничества России со странами Центрально-Восточной Европы.

Сегодня в странах ЦВЕ наблюдается рост интереса к России как государства со стабильной внутренней обстановкой, динамично развивающейся экономикой, активной многовековой внешней политикой. Преобладает понимание того, что долгосрочным интересам стран Центрально-Восточной Европы отвечает партнерское, добрососедское взаимодействие с Россией, опирающееся на многовековые исторические традиции.

МЕСТО И РОЛЬ ЭЛЕКТРОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ВОПРОСЕ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Дубровина А.Ю., студент

Томский государственный университет

E-mail: Tonechka.89 @ mail.ru

Научный руководитель: Ильина Т.Г., к.э.н., доцент

Развитие финансового рынка, демографические, экономические и политические изменения актуализировали важность институционализации системы финансового образования. Недостаток финансовой грамотности значительной части российского населения приводит к неэффективному управлению гражданами своими финансовыми обязательствами, что создает угрозу стабильности национальной финансовой системы и служит серьезным препятствием для обеспечения устойчивого экономического роста. Низкий уровень финансовой грамотности населения тормозит развитие отдельных финансовых инструментов и сегментов российского финансового рынка, в частности, это очевидно и в отношении развития сектора страхования и индивидуальных пенсионных накоплений. Тогда как развитие финансового сектора тесно взаимосвязано с экономическим ростом. Поэтому повышение финансовой грамотности – база эволюционирования институтов устойчивого экономического развития.

Повышение финансовой грамотности предполагает овладение финансовыми знаниями в течение всей жизни. В масштабах страны это способствует общественному прогрессу, который выражается в росте индекса человеческого развития, объединяющем показатели здоровья и долголетия, образования, материального благополучия.

Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ) в партнерстве с Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ) регулярно проводит исследования финансового

сектора российской экономики и рынков финансовых услуг. Одно из последних – исследование финансовой грамотности населения России.

Полученные в результате исследований НАФИ данные свидетельствуют о необходимости проведения целенаправленной системной политики в области разъяснения и популяризации услуг российских финансовых институтов. «Могут, но не знают», - так можно охарактеризовать потенциал населения России применительно к активному хождению в финансовую сферу. И в этих условиях важнейшей задачей для государства и компаний-игроков финансового рынка является выработка механизмов, направленных на повышение финансовой грамотности населения России.

В отношении же семьи культура финансового поведения начинается с планирования семейного бюджета и выработки стратегии реализации потребностей жизненного цикла. Повышение финансовой грамотности населения позволит сформировать в сознании людей понимание того, что жизненный цикл любого человека включает определенные события (создание семьи, рождение детей, покупка квартиры или дома, образование детей, пенсия), к которым необходимо подойти финансово подготовленным. Неумение планировать семейный бюджет и управлять семейными финансами чревато негативными последствиями как для семьи, так и для общества в целом. Так, нехватка в семье средств на получение подростком профессионального образования и соответственно сокращение лет его обучения приводит к повышению уровня преступности на 10% (экспертная оценка), что приводит к увеличению бюджетных расходов на содержание органов правопорядка, исправительных учреждений, учреждений здравоохранения; лишает бизнес как потенциальных клиентов, так и работников; приводит к массовому разрушению полноценных семей в результате алкоголизма, наркомании и тунеядства.

Повышение финансовой грамотности должно строиться на основе устойчивого развития финансовой информатизации всех возрастных групп общества. В этом контексте необходимым атрибутом программы повышения финансовой грамотности в России выступает повышение прозрачности деятельности всех институтов и, в первую очередь, финансовых. С другой стороны, предоставление массового доступа в Интернет необходимо для всех слоев населения, особенно для экономически активной молодежи. В этом смысле необходим Интернет в каждое студенческое общежитие. Государство не должно оставлять своих детей без информации, в том числе финансовой.

Ключевым моментом решения задачи повышения финансовой грамотности населения является то, насколько грамотно люди могут управлять личными финансами. Здесь на помощь приходит Интернет, который в настоящее время является самым востребованным источником информации. Воспользовавшись сетью, можно найти программу, которая поможет справиться с планированием личного или семейного бюджета.

Хорошо, когда денег настолько много, что их можно не считать. Но так везет не всем, и большинство из нас обязательно планируют бюджет. Каждый делает это по-своему: кто-то разделяет полученную зарплату на несколько частей и кладет деньги на разные полки, на повседневные расходы и отложенные на крупную покупку; кто-то отдает зарплату жене, чтобы не задумываться, сколько в месяц нужно на пропитание, а сколько – на одежду. Есть и такие, кто тратит столько, сколько ему нужно на повседневные вещи, а если в конце месяца что-то остается, покупает что-нибудь необязательное, но приятное.

Если у вас один источник дохода, то ответить на вопрос, сколько вы получаете и сколько тратите, несложно. Но если кроме основной работы есть подработки, на ваше имя открыт депозитный счет в банке, и вы также владеете небольшим бизнесом, который ежемесячно приносит прибыль, то подсчитать общие доходы и понять, не тратите ли вы больше, чем зарабатываете, гораздо сложнее.

Эту задачу можно поручить домашнему компьютеру. Главное – определиться с программой для ведения учета домашних финансов. Подобных утилит на рынке достаточно много, и искать за океаном не нужно – отечественные разработчики выпускают недорогие, а иногда и бесплатные продукты. Само собой, с русским интерфейсом и русскоязычным файлом справки.

Среди множества имеющихся программ наиболее часть используется Домашняя бухгалтерия 4.3, Домашние финансы Free 1.04, Sanuel Family 2007, ReadyCash 0.7, AceMoney 3.9.4, MyMoney 5.0.

Одна из задач программ для учета финансов – помочь вам ответить на вопрос "куда уходят деньги?" Чтобы получить ответ, имеет смысл хотя бы в течение месяца не лениться и записывать все расходы. Не просто записывать, а указывать, какую сумму, и на что вы тратите. В "Домашней бухгалтерии" можно создать категории и подкатегории расходов. Например, можно создать категорию "Транспорт" и выделить подкатегории "Маршрутки", "Такси" и "Бензин", можно создать категорию "Регулярные платежи" с подкатегориями "Квартплата", "Интернет", "Телефон" и т.д. При добавлении расходов можно сразу указать, с какого счета нужно снять деньги.

Фиксирование доходов в программе происходит практически так же, за исключением того, что эта процедура намного приятнее. Можно указать, на какой счет поступили деньги, а также определить категории доходов: основная работа, авторский гонорар, проценты со счета и т.д.

Например, программа "Домашняя бухгалтерия" помогает спланировать расходы на месяц вперед. Перейдя на вкладку "Планирование", можно указать те платежи, которые каждый месяц повторяются, выбрать дни, в которые нужно списывать деньги со счета. Планировать можно не только расходы, но и доходы, указывая, на какой счет и когда вы планируете поступление средств. Очень удобно, что программа сразу подсчитывает все запланированные доходы и расходы, и выводит их статистику на день, неделю и месяц.

Стоит отметить возможность управления долгами. Многие программы помогут не забыть вовремя расплатиться с банком и услужливо напомнят о ежемесячном платеже по кредиту в указанное время. Они также будут показывать, сколько денег отдано и сколько осталось выплатить.

Несмотря на то, что все программы для домашней бухгалтерии созданы для одной цели, они существенно отличаются между собой. Это касается как интерфейса, так и функций. Среди бесплатных программ хотелось бы отметить ReadyCash, в которой есть все основные возможности для планирования бюджета и создания отчетов, а также средства для многопользовательской работы. Если вам достаточно одного счета, то хорошим выбором будет бесплатная версия Ace Money Lite.

Что касается коммерческих программ, то тут явным аутсайдером является MyMoney – ее возможности столь скромны, что можно без труда найти бесплатные программы, которые более функциональны. Все остальные коммерческие программы по-своему интересны и наверняка найдут своего пользователя. Хотелось бы особо отметить Sanuel Family, которая действительно является "домашней" программой и рассчитана на то, что ее будут использовать все члены семьи.

Список литературы:

1. Сервис по планированию личным и семейным бюджетом «4 конверта», [электронные ресурс]. – Режим доступа: www.4konverta.com, свободный
2. Национальное агентство финансовых исследований, [электронные ресурс]. – Режим доступа: www.nacfin.ru, свободный
3. Независимое Российское онлайн издание, посвященное компьютерным технологиям 3DNews Daily Digital Diges, [электронные ресурс]. – Режим доступа: www.3dnews.ru, своюодный
4. Кочмола К.В., Евлахова Ю.С. Повышение финансовой грамотности как институт позитивной социологии //Успехи современного естествознания, [электронные ресурс]. – Режим доступа: www.rae.ru, своюодный
5. Сайт Азбука финансов, [электронные ресурс]. – Режим доступа: azbukafinansov.ru, свободный
6. Ученики Скруджа: финансовая грамотность для богатеющих, [электронные ресурс]. – Режим доступа: ucheniki-skrudja.com, свободный
7. Центр повышения финансовой грамотности Фин-грамота.ру, [электронные ресурс]. – Режим доступа: fin-gramota.ru, свободный
8. Елена Станова. Финансовой грамотностью населения займутся вплотную// Аналитический банковский журнал. — 2007. — № 07 (146). — С. 72—75.

ФИНАНСОВЫЙ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС

Егупов Р.А., студент; Полицинская Е.В., ассистент

Юргинский технологический институт (филиал) Томского политехнического университета

Самой актуальной темой за последнее время является кризис. Все вокруг только о нём и говорят, но проблема заключается в том, что в наше время очень много ложной информации, и целью нашего исследования является выявление в ходе работы чего-то общего и на самом деле реального.

Чаще всего упоминается две разновидности кризиса, это финансовый и экономический кризис. В чем же разница? Разница между финансовым и экономическим кризисом заключается в том, что первый является причиной второго. При этом экономический кризис не всегда возникает из-за финансового кризиса.

Экономика состоит из финансовой системы (виртуальный сектор экономики) и производства товаров и не финансовых услуг (реальный сектор экономики). Экономический кризис наступает тогда, когда кризис финансовой системы начинает влиять на реальное производство товаров и услуг.

В результате кризиса кровеносной системы экономики, начинают страдать другие части целого, это выражается в двух видах экономических кризисов: кризис перепроизводства или кризис недопроизводства.

Считаем, что кризис возник из-за перенасыщенности экономик стран деньгами и кредитами. Искусственная экономика, основанная на денежной поручке, когда все друг у друга занимают под более высокий процент, рано или поздно должна была лопнуть. И мировой кризис тому подтверждение.

Экономисты единодушны во мнении, что современный финансовый кризис – это прямое следствие кризиса ипотечного кредитования в США (доля данного сектора в экономике страны составляет 14%). Частные американские банки настолько вошли в раж в погоне за обогащением, раздавая направо и налево ипотечные кредиты, что в категорию счастливых собственников ипотечного жилья вошли и те американцы, которые были просто не в состоянии регулярно выплачивать проценты по кредитам. В итоге жилье чуть ли не в массовом порядке переходило в собственность банков, а достаточного количества людей, которые бы хотели покупать это жилье, не находилось. Исход подобного положения дел вполне предсказуем: банкротство банков.

Поэтом, самый, пожалуй, животрепещущий вопрос для многих россиян звучит именно так: забирать ли деньги из банка? Это зависит, прежде всего, от «качества» банка: если он участник системы кредитования Центрального банка, то бояться нечего, ведь все вклады до 700 тыс. рублей гарантированно защищаются государством. В любом случае, ажиотаж вокруг финансового кризиса в России уже идет на спад, и острой необходимости забирать свои вклады из банков нет. Дальнейшие действия необходимо предпринимать в соответствии с тем, в какой валюте хранятся сбережения и с какой целью. И вот здесь уже ни один эксперт не берется помочь: курсы евро, доллара, рубля, йены и юаня настолько непредсказуемы, что сделать прогнозы практически не реально.

Что касается мнения жителей г.Юрги, то большинство стараются не оставлять свои сбережения в банке даже если он участник системы кредитования Центрального банка и что есть определенный лимит суммы который гарантированно защищается государством. И этому есть объяснения, люди боятся, что повторится то что было и в весной 1991 г, когда люди узнали что будет инфляция, они сразу пошли в банки снимать деньги со своих счетов, а в итоге они получили не целую сумму хранившуюся в банке, а только её часть.

Михаил Прохоров признан самым богатым российским бизнесменом на текущий момент! Напомним, что ранее список самых богатых в России возглавлял Олег Дерипаска, но мировой финансовый кризис больно ударил по его капиталу.

Капитал Прохорова оценивается в 14 миллиардов долларов. У Олега Дерипаски в прошлом году эта цифра равнялась 40 миллиардам. Кризис несомненно «обеднил» российских олигархов.

В 2008 году в России было 101 миллиардеров, сейчас их 49 человек - последствия мирового финансового кризиса!

Вот уж точно, во что не надо инвестировать во время мирового финансового кризиса, так это в недвижимость, потому что, вследствие, мирового финансового кризиса 2008-2009 цена на недвижимость в городе Сочи снизились почти на треть! Напоминаем, что этот город стал столицей Зимней Олимпиады 2014 года. После этого цены на недвижимость стремительно поползли вверх. Сейчас, можно приобрести приличную квартиру в центре города за 5 000 000 рублей, ранее же цена сделки была бы минимум 7 000 000 рублей.

Так же в ходе исследования было выявлено, что и в Юрге кризис повлиял на недвижимость. Если 24 ноября 2008 г 3-х комнатную квартиру можно было купить за 1 840 000, то по данным 8 апреля 2009 г цена именно этой же квартиры составляет 1 550 000. В среднем стоимость жилья снизилась на 100000 – 150000 тыс.руб.

Известный российский олигарх Роман Абрамович собирается избавиться от футбольного клуба «Челси», владельцем которого он является. Именно такая информация появилась в немецких СМИ. Там же заявляют, что мировой финансовый кризис опустошил кошелек Абрамовича на 14.4 миллиарда евро. Ранее состояние Абрамовича составляло 16,7 миллиардов евро, а сейчас 2,3 миллиарда. Футбольный клуб «Челси» является большой статьёй расходов в бюджете Абрамовича, именно этим и мотивированы мысли о продаже. Сейчас в английском клубе введена экономия, уволены некоторые сотрудники, а питание игроков теперь будет осуществляться за свой счет!

Но хуже всех - и быстрее всех - придется «гастарбайтерам». Сейчас их в России примерно 11 млн нелегальных и 1 млн легальных, до 7 млн из которых занято в строительстве. В ближайшие два месяца кризис остановит все строительство (так как оно развивается за счет кредитов), кроме специального и осуществляемого в рамках отдельных крупных проектов. С учетом того, что доля «гастарбайтеров» в спецстрое относительно невелика, на улицы уже в ближайшие 2 месяца будет выброшено от 2 до 6 млн молодых здоровых мужчин, не адаптированных социально и психологически (а часто без каких бы то ни было документов и с трудом понимающих по-русски), не имеющих источника существования и крыши над головой.

Прогнозы относительно последствий финансового кризиса неоднозначны. Высказываются как пессимистические, так и оптимистические мнения, причем первые в большинстве.

Премьер-министр РФ Владимир Путин сделал довольно смелое заявление, что Россия преодолет кризис благодаря достаточности ресурсов. Министр финансов РФ Алексей Кудрин высказывает более конкретные прогнозы. Он считает, что запасов России хватит на семь лет и это при условии, что стоимость нефти будет равняться примерно пятидесяти долларам. А ведь уже осенью прошлого года золотовалютный резерв уменьшился на сто миллиардов долларов. Практически все сходятся во мнении, что негативные последствия мирового финансового кризиса большей частью скажутся на социальной сфере. В завершении 2009 года уровень безработицы может достигнуть в худшем случае 27%. Очень серьезно кризис сказывается на строительстве, торговле, машиностроении, банках.

Мнение народа и его прогнозы тоже очень важны в данной ситуации, ведь для того чтобы финансовый кризис не нанес мировой экономике окончательный разрушительный удар, принимать меры должны не только власти, но и каждый человек в отдельности. А прогнозы все разные, кому-то это вообще безразлично, а для кого-то это очень серьезно.

О последствиях кризиса можно говорить сколько угодно и ставить самые разнообразные прогнозы. Как говорится: «Сколько людей – столько и мнений». К чему же приведет финансовый кризис в действительности, может показать только время, потому что всем известно, что «точный прогноз на завтра мы сможем узнать только послезавтра».

Список литературы:

1. Материалы сайта <http://krizis-2008-2009.ru/>
2. Материалы сайта <http://apocalypsejournal.ru/>

АНАЛИЗ ПРИОРИТЕТОВ В ПРАКТИКЕ БИЗНЕС– ИНКУБИРОВАНИЯ

Елфимов М.А., студент; Момот М.В., к.т.н., доцент

Юргинский технический институт (филиал) Томского политехнического
университета

Email: momotmv@uti.tpu.ru

Развитие малого предпринимательства всегда было и останется важной составляющей инфраструктуры поддержки экономики. Ведь именно из малого предприятия, при правильном подходе можно, через несколько лет, получить успешное, крепко стоящее на ногах, экономически независимое производство. Мы с 2007 года начали проводить в рамках ВУЗа и созданного Бизнес-инкубатора мероприятия направленные на вовлечение различных слоев общества, и в первую очередь молодежи в бизнес-движение.

Трудно говорить об определенных успехах в этой области, но некоторый опыт работы уже есть и этим опытом хотелось поделиться.

Во первых работая в данной области нужно очень реально смотреть на вещи, нередко главная инстанция, которая готовит предпринимателя как личность, это именно та структура которую мы представляем.

Нами сотрудниками и студентами кафедры ЭиАСУ ЮТИ ТПУ проведено исследование соотношения отечественных и зарубежных товаров в различных областях, целью которого было выявление мест в которые можно успешно внедрять вновь создаваемые производства. Собранные данные представлены в таблице 1, стоит отметить, что данная информация по некоторым продуктам (например — фрукты) может отличаться для различных регионов.

Таблица 1. Процентный анализ соотношения резидент/(не резидент) в производстве отдельных товаров

№ п.п.	Товар	Изготовитель резидент	Изготовитель нерезидент
Продукты питания			
1.	Хлеб (в том числе мука)	98 %	2 %
2.	Мясо (в том числе куриное, колбасы и их производные)	10 %	30 % Беларусь и Украина, 60 % другие страны
3.	Крупа (в том числе рис, манка, гречка и пр.)	63 %	30 % Беларусь и Украина, 60 % другие страны
4.	Молоко (в том числе с учетом сухих полуфабрикатов)	~50%	50 % Беларусь
5.	Масло сливочное	67%	34 %
6.	Масло растительное	96 %	4 %
7.	Сыр	28 %	38 % Беларусь, 24 % другие страны
8.	Фрукты	5 %	55 % Китай, 27 % Страны средней азии, 7 % Египет (африканский континент), 6 % другие
9.	Овощи	30 %	30 % Украина и Беларусь, 40 % Узбекистан
Легкая промышленность			
1.	Производство тканей	10 %	90 %
2.	Производство одежды	37%	28% Китай, 16% Турция, 19 % другие
3.	Производство верхней одежды	51 %	26 % Турция, 11 % Китай, 12 % другие
4.	Производство обуви	88 %	9 % (в основном высокотехнологичная и спортивная обувь) 3 % (обувь самого низкого качества)
5.	Производство детских товаров	8 %	69 % Китай, 23 % Другие
6.	Производство спортивных товаров	28 %	54 % Китай, 4 % Станы Евросоюза, 18 % другие

Далее был проведен анализ бизнес-проектов, которые были созданы в 2006-2007 году, проекты и их характеристики приведены в таблице 2.

Таблица 2. Заявленные проекты

№ п.п.	Темы проектов	Количество проектов	Создаваемые рабочие места	Финансовые затраты т.р. (средства выделенные различными структурами на поддержку проекта)
1.	Транспортные услуги	15	63	700
2.	Услуги в области программного обеспечения (информационные технологии)	12	35	1200
3.	Общественное питание	3	14	500
4.	Легкая промышленность	2	18	1800
5.	Приборостроение	2	5	-
6.	Машиностроение	1	16	500
7.	Сельское хозяйство	3	17	2300

После года работы проектов был получен срез, который показывает сколько проектов выжило и какова полученная ими прибыль (таб. 3), как видно из таблицы ряд производств не выжило, а прибыль полученная от предприятий не соответствуют тем средствам которые в них были вложены.

Таблица 3. Действующие проекты через 1 год

№ п.п.	Тип	Количество проектов	Создаваемые рабочие места	Прибыль полученная за 1 год т.р.
1.	Транспортные услуги	7	15	70
2.	Услуги в области программного обеспечения (информационные технологии)	4	43	97
3.	Общественное питание	1	17	1500
4.	Легкая промышленность	2	18	2700
5.	Приборостроение	0	-	-
6.	Машиностроение	0	1	-
7.	Сельское хозяйство	1	3	15

Из вышеприведенных данных можно сделать следующие выводы:

1. Области востребованные предпринимателями не соответствуют тем, в которых есть реальная потребность на основе анализа спроса на товары.
2. Ожидания от проектов не всегда соответствуют реальным показателям.
3. В первый год жизни хорошо развиваются непроизводственные отрасли.
4. Отрасли хорошо развивающиеся в первый год нередко испытывают болезни роста в следующие годы.
5. Начинающие предприниматели недостаточно знакомы с состоянием дел на рынке и не анализируют серьезно отрасли в которых можно получить максимальную отдачу.
6. Слабо задействованы отрасли с высокой наукоемкостью.
7. Проекты погибают не только в связи с невостребованностью рынком, но и по причине неспособности создателей грамотно вести свой бизнес.

По нашему мнению высокая активность в области транспортных и информационных услуг связана с массовым распространением спроса на данные услуги и низкими требованиями к квалификации исполнителей данных работ, так как в основном выполняются работы не требующие специальных знаний, а только непосредственный опыт их проведения, что позволяет работникам передавать свои знания ученикам посредством визуального информирования, как вывод и качество указанных работ соответствующее.

Мы имеем, что население ожидает от своей бизнес-деятельности совсем другого эффекта чем тот, который предсказывает экономический анализ. Что в свою очередь приводит к неэффективному расходованию потенциала, в данном случае прежде всего человеческого и финансового, в то же время как имеющаяся экономическая аналитика игнорируемая и не востребована. Начинающие предприниматели не проводят основные этапы бизнес-планирования такие как: грамотный анализ рынка и возможных рисков, прогнозируемые объемы продаж и пр.

Отрадно, что правительство тоже пытается изменить данную ситуацию, как пример: не секрет, что некоторая экономически активная часть населения до недавнего времени занималась перепродажей японских автомобилей и с 2009 года данная категория будет вынуждена искать себе другой заработок, но исходя из суждений, что это в основном мужчины от 20 до 40 лет можно предположить, что примерно 20% из них без колебаний откроют свой собственный бизнес (т.е. это экономически активная часть населения). Значит влиять на экономическую активность все таки можно и нужно.

Без сомнения к концу 2008 года ситуация, когда курс мировых валют резко вырос, с одной стороны отрицательно повлияла на покупательную способность российского рубля и уровень жизни в целом, но она же заставила людей увеличить активность в сфере малого бизнеса. Но чего бояться люди пытаясь организовать свой легальный бизнес — во первых это административного и уголовного преследования, так как грамотность в данном вопросе низка, во вторых ответственности перед создаваемым коллективом, в третьих нечестной конкуренции. Вот в этих рамках и требуется оказание помощи, а чисто материальная помощь со стороны государства не только ни помогает, но и провоцирует недобросовестную конкуренцию.

НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Жабина М.С., аспирант

Томский политехнический университет

E-mail: mariyaz2002@mail.ru

Научный руководитель: Еремин В.В., доцент, к.э.н.

Во всем мире в последнее время самой обсуждаемой темой является «мировой экономический кризис: причины, развитие и последствия». На уровне с этим не менее остро идет и обсуждение путей выхода и скорейшего разрешения всех тех последствий, которые сложились. Чтобы понять, как выйти из сложившейся ситуации, необходимо понять, что к ней привело. А почему он возник? Возник он по многим причинам, но если в общем, то мы стали потреблять больше, чем производить, то есть нам срочно нужно увеличение ВВП на душу населения, а это не что иное как экономический рост.

Проблемы экономического роста всегда были и будут достаточно дискуссионными. Увеличение темпов экономического роста приводит к повышению уровня доходов населения, снижению безработицы, увеличению доходов бюджета. Именно поэтому содействие увеличению темпов экономического роста является одной из основных задач экономической политики государства, чему

способствуют различные теории экономического роста, в той или иной мере применяемые экономистами на практике. Но экономистов и их мнений слишком много, а конструктивные действия жизненно необходимы нашей экономике уже сейчас. Государство играет значительную роль в регулировании экономического роста, и следует рассмотреть, какие меры государственного регулирования наилучшим образом могут стимулировать этот процесс.

Если анализировать сторонников кейнсианской теории, то они рассматривают экономический рост преимущественно с точки зрения факторов спроса. Обычно они объясняют низкие темпы роста неадекватным уровнем совокупных расходов, которые не обеспечивают необходимого прироста ВВП. Поэтому они проповедуют низкие ставки процента (политику «дешевых денег») как средство стимулирования капиталовложений. При необходимости финансово-бюджетная политика может использоваться для ограничения правительственных расходов и потребления, с тем чтобы высокий уровень капиталовложений не приводил к инфляции.

В противоположность кейнсианцам, сторонники «экономики предложения» делают упор на факторы, повышающие производственный потенциал экономической системы. В частности, они призывают к снижению налогов как к средству, стимулирующему сбережения и капиталовложения, поощряющему трудовые усилия и предпринимательский риск. Например, снижение или отмена налога на доход от процентов приведет к увеличению отдачи от сбережений. Аналогичным образом, если облагать подоходным налогом суммы, идущие на выплаты по процентам, это приведет к ограничению потребления и стимулированию сбережений. Некоторые экономисты выступают за введение единого налога на потребление в качестве полной или частичной замены личного подоходного налога. Смысл этого предложения состоит в ограничении потребления и стимулировании сбережений. В отношении капиталовложений эти экономисты обычно предлагают уменьшить или отменить налог на прибыли корпораций, в частности предоставить значительные налоговые льготы на инвестиции. Было бы правомерно сказать, что кейнсианцы уделяют больше внимания краткосрочным целям, а именно поддержанию высокого уровня реального ВВП, воздействия на совокупные расходы. В отличие от них, сторонники «экономики предложения» отдают предпочтение долгосрочным перспективам, делая упор на факторы, обеспечивающие рост общественного продукта при полной занятости и полной загрузке производственных мощностей. Основываясь на данной теории в России с 2009 года были внесены серьезные поправки в налоговом законодательстве: существенно снижена ставка налога на прибыль (на 4%), авансовый платеж по НДС разделен на три равные части и срок платежа растянут до 3х месяцев, существенно облегчена отчетность малым предприятиям, применяющих упрощенную систему налогообложения (квартальные декларации заменены на одну годовую; увеличен годовой оборот до 50 миллионов рублей и установлен четкий график налоговых проверок). Все эти меры безусловно положительно отразятся на стимулировании предпринимателей РФ.

Экономисты разных теоретических направлений рекомендуют и другие возможные методы стимулирования экономического роста. Например, некоторые ученые пропагандируют индустриальную политику, посредством которой правительство взяло бы на себя прямую активную роль в формировании структуры промышленности для поощрения экономического роста. Правительство могло бы принять меры, ускоряющие развитие высокопроизводительных отраслей и способствующие перемещению ресурсов из низко производительных отраслей. Правительство также могло бы увеличить свои расходы на фундаментальные исследования и разработки, стимулируя технический прогресс. Рост расходов на образования также может способствовать повышению качества рабочей силы и росту производительности труда.

Современная теория социально-экономической динамики и генетики позволяет сформулировать несколько положений, имеющих принципиальное значение для анализа положения и перспектив экономического роста в России.

Экономический рост – феномен намного более сложный, чем спад или депрессия. Он имеет свою структуру, факторы, источники, последствия. Нет роста вообще. Реально существуют его конкретные виды, выделение которых возможно по разным классификационным признакам. Например, по темпам увеличения главных экономических показателей (ВВП, ВВП на душу населения, эффективность производства и т. д.) различают медленный, бурный и устойчивый экономический рост; по степени использования экономических ресурсов – экстенсивный и интенсивный рост; по характеру взаимодействия национальной и мировой экономики – экспорторасширяющий, импортированный, импортозамещающий, разоряющий рост; по отношению к действующему законодательству – легальный, теневой и криминальный рост и др.

Понятно, что характеристики содержания указанных и других видов роста не могут быть одинаковыми в различных социально-экономических условиях, а потому не могут не различаться и соответствующие механизмы их регулирования. Но общей целью использования этих механизмов должно быть формирование и высвобождение созидательного потенциала ведущих факторов современного экономического роста – развитого профессионально-квалификационного и

интеллектуально-образовательного потенциала человека; научно-технического прогресса; общественной стабильности и цивилизованной правовой среды; оптимального соотношения партнерских и конкурентных основ, социальной справедливости и экономической эффективности.

Современному экономическому росту присущ глобальный характер, существенная зависимость от конкурентоспособности конкретных национальных экономик. Она определяется уже не столько классическими сравнительными преимуществами, сколько сложной системой взаимосвязанных детерминант.

Главные из них: наличие интегративно-инновационных ядер саморазвития национальной экономики и соответствующих целостных воспроизводственных контуров; качественный состав и производительность факторов производства, прежде всего, человеческого капитала; условия внутреннего совокупного спроса (объем, характер, структура, механизмы интернационализации и др.); состояние родственных и поддерживающих отраслей; уровень внутренней конкуренции; параметры поведения экономических субъектов (ментальные особенности, уровень менеджмента и т. п.); эффективность регулирующих действий государства и гражданских институций. Страны – технологические лидеры – реализуют свои конкурентные преимущества, извлекая через механизмы и каналы международных экономических отношений (торговлю, движение капитала, «отток интеллекта», валютно-финансовые операции) значительные дополнительные доходы, в том числе монопольную ренту, экономическую прибыль и т. д. Понятно, что роль «доноров» выполняют менее развитые страны. Следовательно, достижение качественного экономического роста предполагает создание новых и реализацию имеющихся национальных детерминант конкурентоспособности в контексте глобального экономического развития.

Современный экономический рост – системообразующий и неравномерный процесс. Но его стратегический первоисточник, истоки следует искать не столько в лабиринтах мирового рынка, сколько в ядре саморазвития национальной экономики. Это ядро представляет собой особое интегративно-инновационное образование, единый и противоречивый сплав наиболее активных составляющих технологических, экономических и социальных укладов общества.

Основные современные модели экономического роста, как и любые модели представляют собой абстрактное, упрощенное выражение реального экономического процесса в форме уравнений или графиков. Целый ряд допущений, предваряющих каждую модель, уже изначально отодвигает результат от реальных процессов, но, тем не менее, дает возможность проанализировать отдельные стороны и закономерности такого сложного явления как экономический рост.

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕФТЕГАЗОВУЮ ОТРАСЛЬ

Зеленова Е. С., Жарова Т.Ю., студенты

Томский Политехнический университет

E-mail: jois1331@yandex.ru

Научный руководитель: В. Б. Косов, старший преподаватель

Россия является одной из крупнейших в мире минерально-сырьевых держав, что гарантирует экономическую и энергетическую безопасность страны, удовлетворение текущих и перспективных потребностей экономики в углеводородном сырье. В течение прошедших десятилетий нефтегазовый комплекс (НТК) в основном обеспечивал потребности страны в нефти и газе, сохранив тем самым энергетическую независимость России. Предприятия НТК в результате проведенных структурных преобразований, либерализации и приватизации в значительной мере адаптировались к рыночным методам хозяйствования. В последние годы финансовые результаты предприятий НТК существенно улучшились в основном за счет роста цен на энергоносители.

На сегодняшний день нефтегазовая промышленность на долгие годы обеспечена разведанными запасами нефти и газа. Однако в целях обеспечения энергоресурсами будущих поколений необходимо, чтобы ежегодный прирост разведанных запасов не отставал от объемов прироста добычи углеводородного сырья. Очевидно, что рост добычи нефти и газа в стране и соответствующее развитие геологоразведочных работ требуют и роста инвестиций. Новые регионы характеризуются гораздо худшими природно-климатическими и горно-геологическими условиями, нежели освоенные, а у большинства российских нефтегазовых компаний нет стимула вкладывать деньги в геологоразведку, поэтому сейчас многие из них работают на старой ресурсной базе, не развивая ее. Меры государственного стимулирования развития НТК, сформированные в Энергетической стратегии России, принимаются

недостаточно оперативно. Основным инструментом, с помощью которого государство может стимулировать инвестиции не только в увеличение добычи, но и в модернизацию процессов нефтедобычи и нефтепереработки является система налогового льготирования. Налоговые льготы увеличивают экономические возможности предприятий, выравнивают условия деятельности, расширяют сферу производственного инвестирования и тем самым создают благоприятные условия для его дальнейшего роста, а также влияют на отраслевую и территориальную структуру, развитие инфраструктуры и как следствие — позволяют расширить базу налогообложения в будущем.

Действующая система налогообложения в отрасли недостаточно эффективна. Она проста в администрировании, но не чувствительна к изменению макроэкономической конъюнктуры и условий добычи, поэтому зачастую препятствует реализации стратегически важных для государства инвестиционных проектов, в том числе связанных с освоением новых территорий, требующих значительных капиталовложений. В России до настоящего времени не завершен процесс создания налоговой системы, которая позволяла бы одновременно обеспечивать не только финансовые потребности государства, но и стимулировать инвестиционную активность промышленных предприятий и отдельных регионов, а также изменить характер и качество работы налоговых органов. По данным авторитетных аналитических агентств нефти и газа в России по-прежнему много, однако затраты на разработку труднодоступных месторождений сегодня вдвое больше, чем десять лет назад. Вместе с тем, геологи предполагают, что большая часть новых ресурсов нефти и газа будет обнаружена в арктических районах и нефтегазодобыча будет неуклонно смещаться в сторону запасов, скрытых толщей Мирового океана. В этой ситуации Россия может сохранить свои лидерские позиции, так как обладает самым протяженным шельфом, 85 % которого приходится на Арктику.

Следует отметить, что прогноз развития предприятий НГК базируется, прежде всего, на анализе возможностей их сырьевой базы и степени изношенности основных фондов. И то и другое сейчас находится в крайне неудовлетворительном состоянии и требует резкого увеличения инвестиционной активности предприятий НГК. Вот уже более десяти лет Россия извлекает из недр нефти и газа больше, чем прирастают их запасы в результате поисковых и геолого-разведочных работ.

Однако за 2006— 2007 гг. никаких кардинальных мер по увеличению прироста запасов не осуществлялось. Приросты разведанных запасов нефти и газа получены не столько за счет поисково-разведочного и эксплуатационного бурения, сколько за счет переоценки этих запасов.

По оценкам предприятиям нефтегазодобывающей отрасли потребуется около \$650 – 700 млрд инвестиций в ближайшие 20 лет. Такое финансирование не может быть обеспечено самими нефтяными и газовыми компаниями; из собственных средств они смогут профинансировать не более \$450-500 млрд. Остальные средства придется привлекать на финансовых рынках. Таким образом, в ближайшие 20 лет российским компаниям для финансирования своих программ развития нужно привлечь от \$150 до 200 млрд из сторонних источников финансирования. Будущий рост добычи нефти в России будет связан с вовлечением в промышленную разработку трех новых нефтегазоносных провинций: Тимано-Печора, северная часть Каспийского моря и проекты на Сахалинском шельфе. Инвестиции в развитие Тимано-Печоры оцениваются \$8-10 млрд до 2020 года, что позволит в течение 20 лет прирастить около 700-800 млн тонн запасов нефти и 50-60 млрд м³ газа. Ожидается, что к 2020 году ежегодный прирост добыча нефти вырастет до 30 млн тонн по сравнению с 13 млн тонн в 2000 году. Каспийские проекты до 2020 года потребуют \$7-10 млрд инвестиций. Перспективные запасы углеводородов региона оцениваются в 2,0-2,5 млрд тонн. Добыча нефти на севере Каспия вырастет до 20-25 млн тонн нефти в год к 2010 году.

Инвестиции в Дальневосточные проекты составят \$50-60 млрд до 2020 года. Перспективные запасы углеводородов на Дальнем Востоке достигают 50 млрд тонн условного топлива. Добыча нефти в регионе может достичь 45-50 млн тонн к 2020 году. Неблагополучная ситуация в газовой отрасли России также требует привлечения массивованных инвестиций. Дефицит инвестиций в газовую промышленность за 1998-2000 годы составил порядка \$14,5 млрд, что привело в 2000 году к снижению добычи газа предприятиями «Газпрома» более чем на 22 млрд м³ по сравнению с 1999 годом. Для преодоления падения добычи в газовой отрасли и достижения заданных правительством показателей, «Газпрому» потребуется привлечь до 2020 года на сторонних рынках \$50-60 млрд и примерно столько же вложить собственных средств. Неудовлетворительное состояние технической базы российской нефтегазовой отрасли также потребует проведения масштабной модернизации оборудования. Средний коэффициент износа оборудования по отрасли достигает 70%. По отдельным предприятиям коэффициент износа оборудования по отрасли достигает 80%. По самым скромным оценкам на цели технического перевооружения отрасли потребуется от \$20 до 40 млрд до 2020 года. Стратегия развития в области энергетики также предполагает 30%-ный рост объемов переработки нефти до 220-225 млн тонн к 2020 году, что требует кардинальной модернизации российских нефтеперерабатывающих активов. Ужесточение Европейским сообществом экологических требований к импортируемым нефтепродуктам приведет к резкому сокращению экспортных возможностей российских НПЗ. Для НПЗ, расположенных в Европейской части России, экспортные операции с нефтепродуктами приносят \$25-35 на тонну больше

чистой прибыли, чем операции на российском рынке. Программа модернизации российских НПЗ для доведения качества выпускаемых нефтепродуктов до требуемого уровня оценивается в \$15-17 млрд. В 2001 году инвестиции в нефтегазовую отрасль могут составить \$10-12 млрд, из которых около 90% - собственные средства нефтяных компаний. Развитие за счет собственных средств не есть лучший способ развития компании в условиях нормальной экономики, а должно осуществляться за счет заемных средств. Собственные же средства должны идти на рост благосостояния акционеров.

Таким образом, содержание основных проблем и задач развития НГК России свидетельствует о необходимости привлечения значительных инвестиций, прежде всего, в разведку и разработку новых месторождений и обновление технико-технологической базы предприятий НГК. Такая инвестиционная ориентация потребует принципиальных изменений в инвестиционной политике предприятий НГК, направленных как на пересмотр структуры инвестиционных вложений, так и на развитие тех составляющих инвестиционной деятельности, которые обеспечивают дальнейшее устойчивое развитие предприятий НГК.

Список литературы:

1. Милов В. К. может ли Россия стать энергетической сверхдержавой?//Вопросы экономики.-2007-№10
2. Фанин П.Н. Костюк О.Д. Инвестиции как важнейший инструмент развития отрасли // нефтегазовая вертикаль. – 2008. – № 4.
3. Интернет ресурсы:
4. www.nge.ru;
5. www.neftegaz.ru;
6. www.EconomicJournal.com;
7. www.expertonline.ru;
8. www.IndustryandInnovation.com

ПОИСК ИННОВАЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ – СТРАТЕГИЯ КОНЦЕРНА BASF (ГЕРМАНИЯ)

Зенкина З.В., магистрант

Томский политехнический университет

E-mail: misszofja203@mail.ru

Научный руководитель: Гавриленко Л.И., к.э.н., доцент

В «Europäische Metropolregion» - особой экономической области, расположенной на юго-западе Германии, между Франкфуртом и Штутгартом (в так называемом Рейнском треугольнике - Rhein-Neckar-Triangle), – размещается головная часть BASF – *The Chemical Company* – лидера мировой химической отрасли. Портфель предложений концерна включает нефть и природный газ, а также химикаты, пластмассы, специальные химикаты, продукты для сельского хозяйства и продукцию тонкой химии. BASF является надежным партнером и способствует успехам компаний, ведущих свою деятельность в самых различных областях. Высококачественные продукты и «умные» системные разработки, предлагаемые концерном BASF, играют важную роль в решении глобальных задач – таких, как защита климата, эффективное использование энергии, производство продуктов питания и мобильность. Группа BASF включает более чем 160 филиалов и совместных предприятий, управляет более чем 150 участками производства в Европе, Азии, Австралии, Америке и Африке. Ее штабы расположены в Людвигсхафене - Рейне (Рейнальд-Пфальц, Германия). BASF имеет клиентов более чем в 200 странах и поставляет продукты широкому спектру отраслей промышленности.

Концерн сотрудничает с Россией. В настоящее время BASF Россия и СНГ – динамично развивающаяся группа компаний, занимающаяся не только сбытом, но и производством на территории России и стран СНГ. Оборот российского подразделения концерна в 2007 году достиг 511 миллионов евро без учета нефтегазовых проектов, а количество сотрудников составило 900 человек (включая нефтегазовые проекты). Общее число сотрудников BASF превышает 95 тысяч человек, а объем продаж концерна в 2007 году составил почти 58 млрд. евро. Акции BASF продаются на фондовых биржах Франкфурта (BAS), Лондона (BFA) и Цюриха (AN).

Исследовательские подразделения концерна BASF работают в энергичном ритме. Группы инициативных и творческих сотрудников в разных странах мира постоянно предлагают новые идеи и проекты, что позволяет двигаться вперед даже в периоды, неблагоприятные с точки зрения положения

дел в экономике. Цель исследований состоит в расширении существующих технологий, освоении новых сегментов рынка и реализации дополнительных возможностей для бизнеса концерна. BASF стремится выйти на темпы роста, превышающие средние показатели по рынку. Предлагая заказчикам инновационные продукты и индивидуализированные решения, BASF укрепляет свои лидирующие позиции в химической отрасли, а благодаря разработке новых и усовершенствованию существующих технологий – достигает устойчивого развития и постоянного повышения эффективности производства.

Комплекс научно-исследовательских структур BASF включает центральные технологические платформы и международную сеть подразделений, входящих в состав различных сегментов и компаний Группы BASF. Исследовательские проекты осуществляются в общей сложности на 80 площадках по всему миру, при участии примерно 8.600 сотрудников. Планируется, что в 2009 г. бюджет BASF по данным направлениям деятельности сохранится на достаточно высоком уровне – таком же, что и в течение трех предыдущих лет. В 2008 году общая сумма корпоративных расходов на исследования и разработки составила около 1,34 млрд. евро.

Действуя в рамках своей исследовательской стратегии, BASF объединяет перспективные высокотехнологичные проекты по нескольким тематическим группам, которые носят название «кластеры роста». В настоящее время существует пять таких групп: управление энергопотреблением, диверсификация сырьевых материалов, нанотехнологии, растительные биотехнологии и «белые» (промышленные) биотехнологии. Успешная реализация проектов по этим комплексным тематикам становится возможной благодаря межотраслевому взаимодействию. В 2009 году значительная часть исследовательского бюджета концерна BASF (более 300 млн. евро) предназначена на осуществление перспективных разработок, входящих в состав указанных «кластеров роста». Предполагается, что в 2009-2011 гг. на деятельность в этих ключевых областях будут выделены капиталовложения в общей сумме до 1 миллиарда евро.

Определив «кластеры роста», концерн тем самым наметил наиболее значимые и перспективные направления, продвижение по которым будет способствовать разрешению насущных социальных проблем. Необходимым условием для успешного поиска ответов на вопросы, которые встанут перед BASF в ближайшие годы, является международное и межотраслевое сотрудничество. В этой связи придаётся повышенное значение взаимодействию с партнерами – как с научными организациями, так и с другими компаниями.

В настоящее время концерн BASF реализует около 1.800 совместных проектов, в которых принимают участие партнеры из разных стран. Так, одним из примеров может служить проект BASF и американской компании Monsanto в сфере растительных биотехнологий. Цель данного проекта заключается в создании сортов сельскохозяйственных культур, отличающихся более высокой урожайностью и повышенной устойчивостью к неблагоприятным условиям окружающей среды (например, к засухам).

Что касается нанотехнологий, то здесь можно отметить совместный исследовательский проект BASF и Гарвардского университета (Кембридж, штат Массачусетс, США). Объектом изучения специалистов являются процессы образования микробинальных плёнок на различных поверхностях, а также новые рецептуры, включающие нерастворимые в воде активные добавки. Сотрудники BASF, занимающиеся тематикой управления энергопотреблением (ещё один «кластер роста»), работают над целым рядом проектов, в том числе над синтезом органических полупроводниковых материалов, предназначенных для создания фотоэлементов нового поколения. Применение экономичных и эффективных фотоэлементов позволит в будущем существенно расширить возможности использования солнечной энергии.

От изобретений – к инновациям, от «кластеров роста» - к поставкам продукции на рынок. Этот путь можно проследить на примере разработок в области топливных элементов. Так, в 2007 г. было образовано подразделение BASF Fuel Cell, которое на настоящий момент является единственным коммерческим поставщиком сборок высокотемпературных мембранных электродов (MEA). Использование данных продуктов позволяет повысить экономичность и надежность топливных элементов с полимерными мембранами. Подразделение BASF Fuel Cell инвестирует до 10 миллионов евро в строительство нового производственного предприятия (г. Сомерсет, штат Нью-Джерси, США), которое будет выпускать сборки высокотемпературных мембранных электродов. Реализация данного проекта направлена на удовлетворение заметно возросшего спроса со стороны заказчиков, а также на создание новых рабочих мест. Общая численность сотрудников BASF Fuel Cell, работающих в разных странах мира, увеличится почти на одну треть и составит 100 человек. Для того чтобы оптимизировать связь разработок в области топливных элементов с другими направлениями деятельности BASF, подразделение BASF Fuel Cell было выведено из кластера «управление энергопотреблением» и включено в сегмент неорганической продукции. Это произошло в начале января 2009 года, когда инновационные наименования MEAs были подготовлены к выходу на рынок.

Являясь ведущим партнером компаний, работающих в строительной отрасли, концерн BASF представляет инновационные продукты и технологии, способствующие повышению эффективности в строительной отрасли при одновременном снижении энергозатрат. Все эти разработки уже готовы к применению; они позволяют рациональным образом уменьшить потребление энергии и объемы выбросов углеродсодержащих соединений при строительстве и эксплуатации зданий.

Новые химические разработки направлены на повышение энергоэффективности зданий в различных климатических зонах, а также на значительное уменьшение объемов выбросов «парниковых» газов. Таким образом, строительным компаниям предлагаются самые лучшие концепции – как в экономическом плане, так и с точки зрения защиты окружающей среды.

Инновационный материал Неорог предназначен для выполнения изоляции крыш, полов и внутренних помещений зданий. Благодаря наличию компонентов, поглощающих и отражающих ИФ-излучение, изоляционные характеристики Неорог на 20 процентов превышают аналогичные показатели других материалов. Таким образом, в комнатах поддерживается постоянная температура, что создает комфортную обстановку для проживания.

В текущем году концерн BASF вновь представляет продукты и технологии, связанные с инженерными пластмассами, материалами на основе стирола, полиуретанами и пенопластами. На технической конференции «Пластики в автомобилестроении», мероприятии, организуемом Союзом немецких инженеров (VDI), проходившем 25-26 марта 2009 года в г. Мангейме (Германия) был представлен целый ряд материалов из ассортимента BASF – устойчивый к гидролизу пластик Ultradur® (продукт из группы полибутилентерефталатов), полиэфирсульфоны марки Ultrason® с оптимизированными трибологическими характеристиками, а также другие инновационные материалы.

Список литературы:

1. BASF – The Chemical Company [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.basf.com/>
2. Исследовательские проекты BASF [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.basf.com/>
3. Новые продукты BASF [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.plasticsportal.eu/>

ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОБЛАСТЬ «RHEIN-NECKAR-TRIANGEL» (ГЕРМАНИЯ)

Зенкина З.В., магистрант

Томский политехнический университет

E-mail: misszofja203@mail.ru

Научный руководитель: Гавриленко Л.И., к.э.н., доцент

Рейнская область Неккара, часто называемая Rhein-Neckar-Triangle - столичная область, расположенная на юго-западе Германии вокруг главных городов: Мангейма, Людвигсхафена и Гейдельберга. Она имеет население 2.4 миллиона и охватывает территории трех федераций: Баден-Вюртемберг, Рейнланд-Пфальц, Гессен.

С конца апреля 2005 г. Неккар Рейна был объявлен «Europäische Metropolregion» - особой экономической областью. Правительственным решением Германии официально был подтвержден статус области как «двигателя общественного, экономического, социального и культурного развития». Инновационная область Неккар Рейна базируется на инновационной экономике, современной науке и характеризуется в социальном плане наивысшим качеством жизни.

Более 134000 предприятий представляют экономическую мощь с примерно 770000 рабочих и валовой стоимостью почти 62 млрд. евро (2005 г.).

Замечательная инфраструктура Metrapolregion Неккар Рейна делает возможным быстрый доступ к глобальным рынкам. Предприятия экспортируют почти 54 % продуктов для всего мира. Это сельскохозяйственные машины, техника, электростанции, печатные машины и грузовые автомобили. Здесь находится самый большой химический кластер Европы. Вместе с Мюнхеном и Берлином – это три ключевые концерна Life Sciences в Германии.

Metropolregion Неккар Рейна принадлежит к самым важным экономическим центрам Германии. Многие его крупные предприятия отмечены на биржах. Только BASF (химический гигант с мировым значением) и SAP объединяют (с рыночной капитализацией) 52 млрд. евро: примерно 13 % всего рыночного капитала германского индекса акций. В инновационной области Рейн Неккар валовой национальный продукт составляет 28.900 евро на жителя (при федеральном среднем значении 27.000

евро). В области Рейн Неккар имеется несколько лидеров европейского и мирового рынка: Гейдельбергские печатные машины - лидер на рынке в печатной отрасли, Rudolf Wild GmbH, производитель «Саргі» (является во всем мире самым большим частным производителем натуральных продуктов, в частности, сырья для напитков). Daimler AG создает самые большие в мире грузовые автомобили – настоящие произведения искусства в Вёрте, автобусы в Мангейме. Heidelberg Cement, MLP, Roche Diagnostics и другие крупные предприятия доказывают, что экономическая основа региона очень широка. Инновационная культура делает регион сегодня динамичным промышленным центром. Не удивительно, что здесь находятся предприятия значительных марок таких как Brockhaus, Vileda.

Тесная связь науки и экономики делает Metropolregion Неккар Рейна таким успешным. Для создания инновационных технологий научно-исследовательские институты и предприятия постоянно сотрудничают. В Metropolregion Неккар мощный научно-исследовательский комплекс. Например, университет Гейдельберга пользуется всемирным признанием в медицине, университет Майнгейма известен в Европе в области экономических наук. Качество 21 института с более чем 80000 студентов и многочисленными внеуниверситетскими исследовательскими учреждениями делают область ключевой в инновационной экономике (Innovatorenschmiede). Работа в центрах коммерциализации и трансфера облегчает и ускоряет дорогу наукоёмкой идеи к практическому преобразованию. Регион в области «Life Science», а также в других отраслях известен и развивает инновационные проекты в машиностроении и информационных технологиях. Уже Берта Бенц, одна из владелиц знаменитой компании в автомобильной промышленности, сделала настоящую инновацию из изобретения её члена семьи.

Для особой экономической области Rhein-Neckar-Triangl характерны такие же положения базовой модели инновационной экономики, как в Силиконовой долине США, технополисах Японии, особых экономических зонах России. Это особые экономические и юридические условия для резидентов особых экономических областей, создание и развитие инновационной инфраструктуры, создание био- и нанотехнологий, новых IT-технологий. Льготы в налогообложении, создание венчурных предприятий, слияние научно-исследовательских лабораторий и производства позволили особой экономической области Неккар Рейна в короткие сроки превратиться в инновационную зону мирового значения

Так, успех инновационной области Неккар Рейна объясняется продуманной системой налогообложения, которую Германия ввела в результате налоговой реформы 2005 года. Налоговая нагрузка на предприятия малого и среднего бизнеса снизилась за счет значительного уменьшения ставок подоходного налога: минимальной - на 10 процентных пунктов (с 25 до 15%) и максимальной - на 11 (с 53 до 42%), а также за счет уменьшения фактических выплат промыслового налога (при обложении подоходным налогом промысловый налог стал вычитаться из налогооблагаемой базы в качестве производственных расходов предприятия). Значительное снижение налоговой нагрузки на малый и средний бизнес посредством уменьшения индивидуального подоходного налогообложения объясняется тем, что деятельность подавляющего большинства малых и средних предприятий в Германии подпадает под действие закона об индивидуальном подоходном налогообложении. Например, партнерства и товарищества (открытые торговые общества, командитные товарищества) декларируют свою прибыль в своем качестве обществов, но подоходный налог как с таковых с них не взимается. Только сами партнеры/товарищи несут налоговые обязательства в соответствии с правилами уплаты подоходного налога с физических лиц.

Кроме того, малый и средний бизнес в Германии получает широкую поддержку посредством многочисленных правительственных программ (например, таких как «pro Mittelstand» 2004 г.). К основным результатам этих программ в области налогообложения можно отнести: введение особой и накопительной амортизации для малых и средних предприятий (Sonderabschreibungen und Ansparabschreibungen für kleine und mittlere Unternehmen), облегчение налоговой процедуры при смене собственника предприятия, повышение с 2004 г. необлагаемого налогом минимума при продаже предприятия с 30680 евро до 51200 евро и проч.

Все вышеперечисленные мероприятия в совокупности привели к снижению налоговой нагрузки на малый и средний бизнес. В результате по состоянию на 2005 г. ситуация в сфере налоговой нагрузки на предприятия малого и среднего бизнеса обоснованно оценивалась германскими экспертами как благоприятная. Это доказывают и результаты исследования, проведенного федеральным министерством финансов Германии.

Из полученных данных видно, что около 80% предпринимателей и товариществ имели в 2005 г. совокупную налоговую ставку равную 15%. Это значительно ниже совокупной налоговой нагрузки на корпорации, которая составила на 2005 г. около 38,7%.

Однако, учитывая большое значение малых и средних предприятий для развития инновационной экономики, в рамках планируемой на 2008 г. реформы налогообложения предприятий и вкладчиков капитала в Германии ожидается еще большее снижение налоговой нагрузки на малый и средний бизнес. Так, намечается дальнейшее улучшение условий накопительной амортизации (увеличение размера не облагаемых налогами резервных фондов с 154000 евро до 200000 евро и возможность их использования

только на приобретение новых, но и бывших в употреблении основных средств производства), дополнительные льготы при взимании промыслового налога, а также введение пониженной ставки налога на не распределяемую прибыль с целью укрепления финансовой устойчивости и малых и средних предприятий.

Также надо отметить, что в Германии и, в частности, в Metropolregion Неккар Рейна инновационная инфраструктура представлена полным спектром организаций:

- научные и исследовательские парки, осуществляющие функции ведения научных исследований, отбора коммерчески перспективных проектов, формирования команды, способной данный проект довести до готового продукта;

- технологические парки, занимающиеся коммерциализацией разработанных технологий;

- бизнес-инкубаторы, представляющие помещения, а также доступ к ресурсам вновь созданных малых наукоемких предприятий.

Например, в октябре 2008 г. Мангеймское общество Инновационного учредителя (MAFINEX) открыло центр инновационных технологий в рамках программы «Mannheim21». Современное офисное здание с полезной площадью 4.700 м² для 40 предприятий с 200 рабочими местами. В 2008 г. 20 фирм IT заняли новый центр. Объем инвестиций в новостройку составил более чем 14 млн. евро.

MAFINEX – это общество городского экономического содействия Мангейма, которое способствовало с 1985 г. многочисленным учредителям инновационных проектов и привело к старту примерно 150 предприятий. В организацию MAFINEX наряду с городскими включены многочисленные региональные учреждения, такие как МТП, НВК, институты, общество учредителя – подрядчика Рейн - Неккар и банки, а также Центр рационализации, Инновационный центр (RKW) и центр трансферта Steinbeis.

Список литературы:

1. «Metropolregion Rhein-Neckar. 24 Studen, 100 Prozent» / Herausgeber: Metropolregion Rhein-Neckar GmbH, №7, 5 – 6, Mannheim, Germany
2. Steuerpolitik fur den Mittelstand – Bilanz der Steuerreformpolitikder Bundesregierung, Bundesministerium der Finanzen, Monatsbericht, Juni 2004.
3. Электронный ресурс:http://www.bundesfinanzministerium.de/cln_04/nn_4138/DE/

КОНЦЕПЦИЯ КАЧЕСТВА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Иванкина Е.А., аспирант

Томский политехнический университет

E-mail: ivankina@rambler.ru

Научный руководитель: Корнева О.Ю., к.э.н., доцент

В каждый отдельный исторический период развития общества содержание, требования, понимание сущности образования определяются в соответствии с ведущими ценностями эпохи, предъявляемые к человеку. Современное общество переживает смену исторических эпох, вследствие чего происходит смена образовательных парадигм, которые выдвигают новые требования к системе образования. В период трансформаций, когда старая система уже не соответствует новым требованиям общества, а новая еще не соответствует, особую актуальность приобретает проблема обеспечения качества высшего образования, так как именно в рамках системы высшего профессионального образования закладываются основы экономического и социального прогресса, создается адекватный мировому уровню общей и профессиональной культуры общества, обеспечивается интеграция личности в национальную и мировую культуру, воспроизводство и развитие кадрового потенциала, формируется человек и гражданин, нацеленный на совершенствование общества.

Сразу следует отметить, что понятие «качество образования» многоаспектно и на сегодняшний день не существует единого определения. Связано это, прежде всего, со сложностью самой системы образования и неоднозначностью смыслов, задач и функций образования. Так, базовый термин «высшее образование» (или «высшее профессиональное образование» в соответствии с ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании») используется в трех значениях [1]: 1) как результат; 2) как процесс; 3) как образовательная система.

Высшее образование как результат – определенный уровень профессионального и социального развития человека, приобретенного им по итогам обучения в вузе.

Высшее образование как процесс понимается как целенаправленный процесс обучения и

воспитания в интересах личности, общества и государства, сопровождающийся констатацией достижения обучающимся определенного государством образовательного уровня (ценза) – высшего образования.

Высшее образование как образовательная система понимается как социальный институт и подсистема в системе непрерывного образования, как сфера духовного производства, становления и развития человека.

Общие принципы, отражающие смысловое значение современной трактовки концепции качества, сформулированы в международных стандартах качества ИСО (ISO) серии 9000, которые, по мнению Е.Ф. Чапаевой [2. С. 47], могут стать базой для формирования политики и целей организации в области качества профессиональной подготовки. Однако следует отметить, что университетам нельзя слепо копировать промышленный опыт обеспечения качества, но некоторые аспекты этого опыта стоит изучить и применить. Высшая школа имеет ряд принципиальных отличий от промышленности и необходимо осознать, в какой степени и с какими ограничениями эти подходы могут быть применены к вузам.

Производственный подход к качеству образования в сочетании с философским рассматривается и в работах М.М. Поташника, который разграничивает процесс образования и обучения, применяя соответственно к образованию философский подход, а к обучению – производственный [3. С. 15].

На основе данных подходов автор предлагает свою трактовку понятия «качество образования выпускников» как определенного уровня знаний и умений, умственного, физического и нравственного и гражданского развития, которого достигли выпускники образовательного учреждения в соответствии с индивидуальными возможностями, стремлениями, целями воспитания и обучения, соотношенные с теми издержками (потерями, жертвами), которые были сделаны для достижения высокого результата [3].

На первый взгляд может показаться, что данное определение рассматривает концепцию качества образования только с «зуновских» определенных стандартизованных уровней. Однако это не так, оно включает стороны «развитости», сферы психического развития, а также связывает измерение достигаемого качества с индивидуальными возможностями и целями.

Большинство авторов – А.М. Моисеев, Н.А. Селезнева, В.А. Болотов, Е.Ф. Чапаева, С.Е. Шишова, В.А. Кальной и другие, – рассматривают качество высшего образования как сбалансированное соответствие результатов образования многообразным потребностям, целям, требованиям, нормам, предъявляемых всеми заинтересованными сторонами (обществом, государством, работодателями и личностью). Так или иначе, все они выделяют следующие основные составляющие понятия «качество образования»: 1) фиксирование результатов достижений в соответствии или в сравнении с целями, эталонными значениями; 2) наличие и оценка свойств личности (компетенций), определяющих социальное, психическое, физическое развитие; 3) соответствие образования общественным потребностям, ожиданиям социальных заказчиков, родителей, самих учащихся.

Похожую точку зрения приводит и С.А. Беляков, но только в большей степени с позиций практической значимости образования, а именно востребованности конечного продукта образования (специалиста) на рынке труда, «качество образования – признание полученного образования в тех сферах, где собирается трудиться обученный человек» [4. С. 48]. Похожей позиции придерживаются авторы А.А. Грешилов и Б.П. Назаренко, рассматривая качество образования как востребованность полученных знаний обществом и экономикой страны [5. С. 87].

М. Воронин и Е. Хохлова также рассматривают качество образования с практической стороны, определяя его, как «набор характеристик, которыми должен обладать специалист в области своей профессиональной деятельности, чтобы наиболее полно соответствовать специальности и успешно выполнять свои обязанности» [6. С. 114]. В результате, эти два определения, дополняя друг друга, раскрывают практическую сущность понятия «качество образования».

Таким образом, приведенные выше толкования и определения качества высшего образования можно условно сгруппировать по шести направлениям. Каждому из них соответствует своя трактовка качества образования:

1. формально-легитимный подход – степень соответствия фактического результата деятельности вуза запланированному;
2. предметно-отраслевой подход – степень соответствия стандартам профессии, которые формулируются группой экспертов из данного образовательного учреждения;
3. коммерческий, или экономический подход – степень достижения целей вуза путем зачисления учащихся с минимальными затратами;
4. подход, ориентированный на потребителя образовательных услуг – степень удовлетворения нужд и ожиданий учащихся;
5. подход, ориентированный на рынок труда – степень удовлетворения требований работодателей;

б. подход, ориентированный на развитие организации – степень выполнения задач и достижения собственных целей образовательным учреждением.

Совокупность всех шести трактовок качества образования позволяет говорить о результативности деятельности высшего учебного заведения.

В целом можно сделать вывод, что высокое качество высшего образования – это:

- соответствие содержания образовательных программ требованиям заказчиков (государства, бизнеса, личности) и образовательных стандартов;
- высокая удовлетворенность заинтересованных сторон качеством образовательных услуг;
- высокая удовлетворенность преподавателей и сотрудников образовательного учреждения своей работой;
- положительное влияние на общество, повышение общей культуры и образованности его членов;
- положительное влияние на эффективность экономики страны, в частности усиление позиций государства на мировой арене.

И так, изучив различные подходы к определению концепции качества образования в научной литературе и сформулировав на их основе общую концепцию качества образования, можно отметить, что все составляющие качества высшего образования достаточно важны и должны рассматриваться комплексно. Но, как правило, говоря о качестве высшего образования, чаще имеют в виду качество результатов образовательной деятельности вуза, а все остальное рассматривается как необходимые условия получения этих результатов.

Список литературы:

1. ФЗ от 22 августа 1996 г. № 125-ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» (с изменениями от 15, 23 июля 2008 г.) // Гарант-студент. Специальный выпуск для студентов, аспирантов и преподавателей [Электронный ресурс]. – 2009. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).
2. Чапаева Е.Ф. Качество образования и основные направления его обеспечения // Высшее образование сегодня. – 2006. – № 7. – С. 46-48.
3. Поташник М.М. Качество образования: проблемы и технология управления (в вопросах и ответах). – М.: Педагогическое общество России, 2002. – 352 с.
4. Беляков С.А. Лекции по экономике образования. М.: ГУ-ВШЭ, 2002. – 338 с.
5. Грешилов А.А., Назаренко Б.П. Об уровне образования. Размышления по поводу очередной реформы // Высшее образование сегодня. – 2007. – № 11. – С. 86-89.
6. Воронин М., Хохлова Е. Качество – стратегия XXI века // Высшее образование в России. – 2006. – № 2. – С. 114-118.

РОССИЙСКИЙ СТРАХОВОЙ РЫНОК НА ПУТИ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К ВТО

Иванова В.М., студент

Томский политехнический университет

E-mail: frog555@yandex.ru

Научный руководитель: Сечина А.А., ст. преподаватель

С позиций развития экономики страхование выступает основным фактором стимулирования производственной активности и экономического прогресса в стране, условием обеспечения защиты имущества предприятий, организаций, их финансовых результатов. Устойчивость страхового рынка обуславливает для предприятий, организаций бесперебойность функционирования в любых условиях, инвестирование прибыли в производство, а для граждан – надёжную защиту личного имущества, доходов, здоровья и постоянное сбережение, прогнозирование семейного бюджета.

Одновременно страховой сектор представляет собой одну из сфер экономики и бизнеса, где аккумулируются значительные денежные средства, направляемые в крупные инвестиционные проекты, программы национального масштаба и отраслевого значения, что раскрывает его стратегический характер и высокий финансовый потенциал.

Страховой бизнес, присущий всякой экономике, функционирующей на рыночной основе, получил в России за последние годы существенное развитие. Об этом свидетельствуют создание сотен страховых организаций, появление большого количества новых видов страхования, ранее не известных в отечественной экономике.

Однако, несмотря на растущие показатели, российский страховой рынок в целом невелик по наиболее существенным параметрам — доле отрасли в ВВП страны, капитализации компаний, уровню спроса, объемам операций, даже в сравнении с развивающимися рынками стран Восточной Европы. Необходимо отметить, что к настоящему времени мощность рынка страхования в России составляет всего 2,3 % ВВП, тогда как в группе передовых развитых стран этот показатель варьируется от 8 до 14% [1]. Основная причина кроется в низком уровне жизни населения, плохом финансовом положении предприятий, отсутствии в обществе традиций использования страховых услуг. Необходимость совершенствования российского страхового рынка связана с присоединением к ВТО. Для наиболее плавного входа иностранных и увеличения конкурентоспособности российских страховщиков, департаментом торговых переговоров Минэкономразвития России были разработаны и рассмотрены следующие меры:

Во-первых, к филиалам предъявят финансовые требования. По прямым филиалам иностранных страховых компаний в России достигнутые договоренности предполагают возможность открытия филиалов через 9-летний переходный период, который начинается от даты присоединения к ВТО. При этом предполагается, что они будут работать в соответствии с российским законодательством. Будут выработаны лицензионные требования к филиалам и требования, которые обеспечивали бы финансовую устойчивость. Смысл этого – обеспечить высокое качество услуг, оказываемых российским потребителям, и надежность тех филиалов, которые будут работать в России [1].

Во-вторых, требования к материнским компаниям. Помимо требований непосредственно к филиалам, обязательства в ВТО предусматривают определенные требования к их материнским компаниям. Опыт работы компании должен составлять не менее 5 лет по страхованию иному, чем страхование жизни, и не менее 8 лет по страхованию жизни. Компания должна иметь опыт управления филиалами на внешнем рынке не менее 5 лет и размер активов не менее 5 млрд. долл. И наконец, вводится требование по обязательному наличию у материнской компании юридического адреса и фактического адреса в одной стране [1].

В-третьих, введение квоты. Один из важнейших результатов договоренности – право введения квоты иностранного участия в страховом секторе России. Сейчас по действующему законодательству такая квота установлена на уровне 25 % от совокупного уставного капитала всех страховщиков, но в результате переговоров эта цифра была увеличена до 50 %. При этом есть две существенные оговорки. В иностранной доле не учитываются те инвестиции, которые были сделаны до 1 января 2007 года (на сегодня фактическая доля иностранного капитала составляет примерно 4,5 %). И во-вторых, что касается будущих иностранных инвестиций в страховые компании, которые могут быть приватизированы после присоединения к ВТО – они также не включаются в общую квоту. А вот капитал филиалов будет засчитываться в общую квоту, то есть с этой точки зрения, 50 % рынка резервируется за российским страховым капиталом, и это опровергает опасения подавления иностранными операторами российского сегмента рынка - квота не даст это сделать [2].

В-четвёртых, изменения ограничения иностранных инвестиций в капитале российских компаний. Последний элемент соглашений касается судьбы нынешних ограничений, связанных с иностранным участием в сфере страхования жизни и обязательного страхования. Главное изменение по сравнению с существующей практикой: 49 %-ное ограничение иностранных инвестиций в капитале компаний, занимающихся этими видами страховой деятельности, будет повышено до 51 %, а через 5 лет после присоединения к ВТО – полностью отменено. Иначе говоря, через 5 лет страхованием жизни и обязательным страхованием смогут заниматься компании, иностранное участие в капитале которых составляет 100 % [3].

Российский страховой рынок достаточно либерален. Уже несколько лет действует та часть Соглашения о партнерстве и сотрудничестве, которая фактически открыла все сектора рынка для страховых компаний, дочерних по отношению к страховщикам из европейского сообщества [4]. И они могут наравне с российскими страховыми компаниями проводить страхование жизни и обязательные виды страхования. Этим преимуществом Соглашения воспользовались не только европейские страховщики, но и некоторые страховщики не из Европы, фактически имевшие возможность войти на российский рынок страхования жизни через свои европейские дочерние компании. Таким образом произошел довольно широкий выход европейских страховщиков на российский рынок: за последние три года ряд довольно крупных европейских операторов учредили свои дочерние компании, в том числе и по страхованию жизни (Fortis, ING, ACE). Поэтому здесь нет как такового факта «открытия» кем-то ранее закрытого рынка, а идет плавный естественный процесс либерализации. Необходимо максимально эффективно использовать тот достаточно большой переходный период, чтобы базовый принцип ВТО - принцип равных конкурентных возможностей - был в полной мере соблюден на российском страховом рынке [4].

Цель поставленных условий в том, чтобы вне зависимости от того, какую форму присутствия на российском рынке выбрал зарубежный инвестор (дочерней страховой организации или филиала через 9

лет), это не создавало ему никаких особых конкурентных преимуществ ни по налогообложению, ни с точки зрения защиты прав потребителей. Главное, чтобы это способствовало развитию страхового рынка и отвечало запросам российских клиентов по получению качественной страховой услуги [4].

Список литературы:

1. Медведков М.Ю.: <http://www.apiter.ru/articles>
2. <http://www.rgwto.com>
3. <http://www.allinsurance.ru>
4. <http://www.realtymir.com/2008/08/09>

СВОБОДНОЕ ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ В ПРАКТИКЕ ЭКОНОМИСТА

Иванова А.А., студент; Момот М.В., к.т.н., доцент

Юргинский технический институт (филиал) Томского политехнического
университета

E-mail: momotmv@uti.tpu.ru

При работе под операционной системой (ОС) Microsoft (MS) Windows существует целая масса программного обеспечения (ПО), которое можно использовать для проведения экономических и других расчетов, но привязка к одной конкретной операционной системе не всегда успешно сказывается на переносимости приложений. Ведь не секрет, что приложения написанные в ранних версиях MS Excell могут некорректно работать в более старших версиях, то же относится и к документам оформленным в MS Word, а версии MS Office под Linux просто не существует. Задача поставленная в данной работе, это попытаться найти свободно распространяемые аналоги высокопрофессиональным коммерческим программным инструментам, которые обычно используются экономистами в своей работе.

Анализ операционных систем предоставляемых бесплатно. Так как операционная система тоже в некотором роде программное обеспечение, то попытаемся найти альтернативу и для ОС Windows. Нами были проанализированы дистрибутивы ОС распространяемые по лицензии GNU, а именно полностью свободно распространяемые, ОС устанавливались и проходили тестирование. Основными критериями был безболезненный переход с ОС Windows, при этом пользователи не должны были испытывать дискомфорта.

В связи с наличием высокоскоростного интернет все тестируемые дистрибутивы были выгружены из интернет с сайтов компаний разработчиков, устанавливались и всецело проверялись на устойчивость, поддержку ПО, удобству использования.

В тестировании брались дистрибутивы имеющие русскую локализацию: ALTLinux, Ubuntu, Mandriva, Runtu.

Ubuntu — выбрана как наиболее популярная и имеющая хорошие отзывы от использующих ее соотечественников. Был найден CD образ и записан на диск. При установке ОС самостоятельно нашла все имеющееся оборудование и после перезагрузки была готова к работе. Положительным можно назвать довольно хорошую стандартизацию, в ОС встроено ПО установки дистрибутивов на базе «deb» пакетов, вы находите дистрибутив нужной вам программы в виде файла «имя дистрибутива.DEB» и используя инсталлятор «apt» из консоли запускаете его установку.

На систему удалось установить большинство свободных программных продуктов. Ubuntu работала довольно стабильно и быстро. Как недостаток можно отметить «отсутствие по умолчанию» учетной записи root, что делает процесс администрирования системы несколько неудобным, и автоматическое обновление программ с сервера включающее также и запрос отсутствующих в поставке дистрибутивов нередко давало сбои, а программа управления пакетами (устанавливаемым ПО) Sinaptic не была русифицирована и сортировка ПО по видам по крайней мере спорна, что затрудняет поиск требуемой программы.

ALTLinux - данная разработка создана нашими соотечественниками, в ней наиболее полно учтены языковые особенности, имеется поддержка нескольких языков народов входящих в Российскую федерацию. Добавление новых программных продуктов не сложно, в систему встроена поддержка дистрибутивов «rpm». Тестирование проходил дистрибутив «Легкий линукс» для слабых машин. Несмотря на свое название ОС работала несколько медленно, а в качестве рабочего стола использовался xfce. В целом ОС вела себя стабильно. Для разработчиков я посоветовал бы больше внимания уделять дизайну, это ведь тоже важно и может отпугнуть потенциальных пользователей.

Runtu — ОС созданная нашими соотечественниками на базе Ubuntu, с подбором наиболее востребованных продуктов и полной русификацией. Операционная система неплохо смотрится и быстро работает, в нее входит то, что в других дистрибутивах Linux не встречалось: менеджер загрузок WebDownloader for X, автоматический переключатель раскладки клавиатуры xNeur. В комплект входят программы для просмотра видео снабженные последними кодеками — практически все фильмы которые шли в MS Windows были доступны для просмотра и в этой ОС сразу после установки, в остальных дистрибутивах с этим выявлены проблемы. Как недостаток следует отметить слабую устойчивость ОС, после установки эмулятора VirtualBox она отказалась работать. Но как мультимедийный центр Runtu незаменима.

Mandriva, это разработка французской компании, но несмотря на это качество русификации и простота использования превзошли все ожидания. Полученный по интернет пакет Mandriva 2009 DVD содержал в себе практически все требуемое в работе ПО самых свежих версий. Система установки ПО показала себя наиболее удобной и понятной. Система работала немного медленнее Ubuntu, но вполне приемлемо. Очень просто в системе создать зеркало обновлений, что положит основу быстрому массовому обновлению установленных ОС, обновление с интернет также работает довольно стабильно.

После проведенного анализа было принято решение остановиться на дистрибутиве Mandriva как наиболее понятном, полном и удобном.

Для экономических расчетов в ОС Windows мы обычно использовали программы из пакета MS Office и математический пакет mathcad. Проведенный анализ свободно распространяемого ПО показал наличие серьезных аналогов в мире свободного ПО, а сводные данные приведены в таблице.

Таблица 4. Соответствие типов ПО

Вид программного обеспечения	Профессиональный пакет	Свободно распространяемый аналог
Профессиональный текстовый редактор	MS Word	OpenOffice.writer
Редактор электронных таблиц	MS Excell	OpenOffice.calc
Персональная система управления базами данных	MS Access	OpenOffice.base
Математический пакет	Mathcad	WxMaxima (maxima), axiom, geogebra, scilab, octave
Создание презентаций	MS PowerPoint	OpenOffice.Impress

При анализе текстового редактора больших проблем не возникло OpenOffice.writer 3-й версии хорошо работает со документами формата MS Word. А при использовании его для набора учебных материалов в оригинальном формате показал себя лучше и при форматировании текста и при работе с формулами, особенно импонирует качественное форматирование, что важно при работе с большими документами. Правда работу с ним пришлось некоторое время осваивать, существовали отличия в работе со стилями, рисунками, формулами, но в итоге довольно успешно был сформирован большой 200 страничный документ

В качестве замены MS Excell можно использовать редактор электронных таблиц OpenOffice.calc (рис. 2). В нем существуют некоторые отличия от MS Excell: иначе создается раскрывающийся список, есть некоторые различия в функциях, но в целом OpenOffice.calc вполне функционален и самодостаточен для выполнения финансовых расчетов, а библиотека финансовых функций включает в себя большинство стандартных финансовых процедур.

Персональная система управления базами данных OpenOffice.base не совместима с данными в mdb файлах, с которыми работает MS Access, те не удастся открыть локальный mdb проект, но через отдельно установленные драйвера можно получать доступ к различным данным (для MS Access это MDB_Tools). Но сами средства создания в OpenOffice.base не уступают таковым в MS Access.

Здесь без проблем можно создать таблицы, запросы, формы, и отчеты. Работа с внешними данными не тривиальна, потребовала некоторого труда, но также вполне корректна. OpenOffice.base вполне может заменить MS Access, если в этом есть необходимость, допустим когда наш проект должен работать как под Windows, так и под Linux. Достижение кроссплатформенности позволяет представлять проект независим от ОС.

Проблема возникла при попытке найти свободно распространяемый продукт - аналог математического пакета Mathcad, который широко используется студентами для организации математически наполненных проектов. Более того опрос по интернет показал, что таких продуктов якобы

нет, но на этом поиск не остановился и он привел к ресурсу urpmi.edumandriva.ru, который является русскоязычным и предлагает к использованию русифицированные образовательные программы различного содержания. При помощи этого ресурса были подключены новые источники и из них извлечены довольно разнообразные математические пакеты. Как пример wxMaxima – программа для визуализации расчетов. Программа была протестирована на использование тех возможностей, которые есть в Mathcad.

WxMaxima - работа с функциями и построение графиков. Для построения графика потребовалось задать формулу его описывающую, затем из меню выбрать пункт "двумерный график", соответствующим образом заполнить данные по структуре графика, после этого формируется команда построения графика (на рис.7 в строке %i2) и ниже отображается сам график.

WxMaxima - Работа с матрицами. Все основные операции с матрицами также поддерживаются пакетом. Матрицы удобно задавать, матрицы удобно отображаются.

WxMaxima - нахождение корней полинома. Все математические способности wxMaxima перечислить сложно, но для примера был задан полином $f_3(x)$ и найдены его корни, для этого использовалась функция allroots (в MathCad для этой цели использовалась функция polyroots). Полученные корни можно сохранить в одномерную матрицу.

Таким образом было установлено, что свободно распространяемые пакеты программного обеспечения вполне применимы для экономических и других расчетов и их достаточно как для учебной деятельности так и для серьезной работы в экономической сфере. Стоит отметить что целью данной статьи был только анализ, а приведение всех возможностей программ выходило за эти рамки.

Список литературы

1. Сайт поддержки ОС Linux Mandriva www.mandriva.ru.
2. Сайт Инфра-ресурс i-rs.ru.
3. Сайт поддержки ОС Linux Ubuntu www.ubuntu.ru.
4. Сайт поддержки ОС Linux Runtu www.runtu.org.

МОНИТОРИНГ РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Игнатъева О.А., студентка

Томский политехнический университет

Научный руководитель: Алехина Г.А., доцент кафедры экономики

На данный момент во всем мире нет более популярной темы, чем финансовый кризис, его обсуждают все, начиная с политиков, абсолютно не обремененных даже базовыми экономическими знаниями, и заканчивая экспертами – финансовыми аналитиками.

Ни для кого не секрет, что финансовый кризис в России быстрыми темпами перерастает в масштабный спад производства, которому всегда сопутствует сокращение рабочих мест. Неизбежным последствием финансового кризиса являются изменения спроса и предложения на рынке труда.

Исследование рынка труда, а так же отслеживание изменений происходящих на современном этапе являются важной составной частью мониторинга, который необходим для принятия адекватных управленческих решений на уровне регионов, Субъектов Федерации и национальной экономики в целом.

Мониторинг – (от англ. – контролировать, проверять) представляет собой специально организованное, целенаправленное и систематическое наблюдение за состоянием элементов, явлений, процессов и взаимодействий с целью их оценки, контроля и прогноза. Систематичность мониторинга означает, что он представляет собой постоянно действующий информационный процесс.

Мониторинг, как процесс – это интегрированная система непрерывного сбора, обработки, накопления, анализа и интерпретации социологической и статистической информации о ходе и тенденциях развития позитивных и негативных процессов на рынке труда.

С помощью мониторинга рынка труда возможно формирование системы, которая позволяет реагировать на изменения в соотношении спроса и предложения в сфере занятости, планировать и осуществлять активную политику на рынке труда.

Однако в российской действительности при проведении работ по сбору информации в условиях кризиса приходится сталкиваться с проблемами как субъективного, так и объективного характера. Отдельную проблему составляет необходимость его системного применения.

На российском рынке труда начинается броуновское движение. Предприятия вынуждены сворачивать производство, сокращать продажи, экономить, а значит — замораживать вакансии, увольнять персонал.

Еще год назад кадровый рынок был рынком кандидата – специалисты могли выбирать компании и торговаться с ними относительно условий работы, потому что существовал дефицит профессионалов. Но грянул кризис – и кадровый рынок стал рынком работодателя. Однако это не означает, что это будет рынок диктата работодателей. Немало этому способствовали массовые сокращения сотрудников, которые произошли в конце прошлого года и начале этого.

По данным мониторинга выявились наиболее рискованные с точки зрения перспектив сокращения персонала отрасли – это недвижимость и строительство, финансовый сектор, сектор услуг и торговля. Следующими пострадали предприятия производственного сектора, в первую очередь, металлургическая и транспортная сферы.

Мониторинг показывает, что компании готовы проявлять социальную ответственность. Появилась услуга аутплейсмента, или «доброе» предложения об увольнении: работодатель заранее обращается в кадровое агентство для того, чтобы высвобождаемым людям помогли в поиске работы. Стала популярна такая услуга как секондмент: компания, пострадавшая от кризиса, передает на время компании, которая находится в лучшем положении, своего сотрудника (с его согласия) в аренду с договором о том, что спустя некоторый срок он вернется.

Стоит напомнить, что докризисная ситуация на российском рынке труда характеризовалась двумя факторами: дефицитом квалифицированной рабочей силы и ростом затрат, оторванными, по утверждению работодателей, от реальной ценности сотрудников. Эксперты указывают, что во время кризиса дефицит сохранится, а вот рост заработных плат будет более приближен к темпам роста производительности труда.

В некоторых компаниях задерживают и снижают уровень заработной платы, прекращают выплаты премиальных, «замораживают» открытие новых офисов компаний и подбор персонала. В основном подобные меры принимаются в сфере промышленного производства, розничного ритейла, рекламы, банковском секторе, строительстве.

Важно заметить, что число безработных в промышленности и сфере услуг США выросло в марте на 742 тыс. человек по сравнению с предшествующим месяцем, с начала рецессии было сокращено около 4 млн. рабочих мест. В Китае без работы уже сидят 23 млн. человек. Они были заняты на фабриках и потеряли работу, когда из Соединенных Штатов и других стран-потребителей их продукции перестали поступать заказы. Число безработных в Британии превысило 2 млн. человек. В Германии в марте безработных прибавилось на 34 тыс. человек и составило 3,58 млн. человек. Общий уровень безработных в России, по оценкам чиновников, превышает 6 млн. человек.

В результате на рынке образовалось большое число людей различной квалификации, ищущих работу по разным специальностям. Число вакансий, напротив, существенно сократилось. Как отмечают эксперты, на сайтах, посвященных поиску работы, самый большой избыток резюме на конец 2008 года наблюдался по таким специальностям как «директор по персоналу», «финансовый управляющий» и «PR-менеджер», и в таких областях как банковское дело, инвестиционные компании, недвижимость.

В России, потерявшие работу граждане готовы устраиваться на работу с зарплатой на 20-50% ниже. Готовность россиян идти на низкооплачиваемую и непрофильную работу в теории может привести к конкуренции с мигрантами.

Наиболее же дефицитными по итогам прошедшего года оказались бухгалтера, специалисты по информационным технологиям, в сферах страхования и медицины (особенно фармрынок), где высококвалифицированные работники востребованы всегда, вне зависимости от состояния экономики в целом и рынка труда в частности.

По мнению Кудрина, министра финансов, 2009 год станет самым трудным для российской и мировой экономики со времени окончания Второй мировой войны. Видимые изменения рынка мы наблюдаем в феврале-марте 2009 года. В это время происходят реальные трансформации рынка труда. Летом 2009 года сформируется "дно" общемирового кризиса, на рынке труда появится большое количество соискателей, как из числа "офисного планктона", так и "звезд", что, безусловно, усилит конкуренцию и ещё раз скорректирует уровень зарплат.

Несмотря на высокие социальные выплаты безработным, власти европейских стран различными способами стимулируют создание новых рабочих мест и сохранение старых. Тем самым они предотвращают деградацию населения и структурный регресс экономики. В России же, напротив, речь пока идет только о выплате пособий по безработице и переобучении уволенных непрестижным профессиям.

И самое важное, что необходимо подчеркнуть: мониторинг, являясь информационной базой для выполнения функций управления, и сам реализуется при помощи общих функций управления. Исходя из положения о том, что мониторинг выступает в качестве одной из общих функций управления, можно

утверждать, что он является основой для реализации других управленческих функций, в том числе планирования, организации, мотивации и контроля.

Список литературы:

1. Аганбегян А.С. Социально-экономическое развитие России / А.Г. Аганбегян. – 2-е изд. – М.: 2006. – 272с.
2. Малышев М.Л. Концепция мониторинга и предметной области // Ученые записки МГСУ. – 2007 - №1. – 24с.
3. Антосенко Е.Г. Мониторинг рынка труда РФ // Социол. исследования. – 2007. - №9. – 50-65с.
4. [Http://udo.ru](http://udo.ru)
5. <http://lirt.hse.ru/news/5991087.html>
6. <http://md-hr.ru/articles/html/article32894.html>
7. <http://www.axioma-ekb.ru/root/news/92/>

СРАВНЕНИЕ РЫНКА ТРУДА РОССИИ И СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ АМЕРИКИ

Исаев А.С., студент

Томский политехнический университет

E-mail: 1_love_you@sibmail.com

В начале 90-х годов прошлого столетия в России произошло кардинальное изменение социально-экономической организации общества, что предопределило и существенную модификацию социально-трудовых отношений. Это нашло свое выражение, прежде всего в отказе от государственной монополии на использование рабочей силы граждан, что фактически означало ликвидацию такого важного ранее принципа, как всеобщность труда. В связи с чем государство перестало быть единственным гарантом занятости. В условиях рыночной экономики человек сам решает вопрос, работать ему или нет. Желаящие работать и способные заняться самостоятельной хозяйственной деятельностью могут сделать свой выбор на основе принципа свободы личности в распоряжении способностью к труду.

Рынок труда – это составной элемент структуры рыночной экономики, функционирующий наряду с другими рынками: сырья, материалов, товаров, услуг, жилья, капиталов, ценных бумаг и т.д. Он представляет собой сферу социально-экономических отношений, главными из которых являются отношения между работодателями и наемными работниками на основе спроса и предложения.

Основными субъектами, действующими на рынке труда, являются работники, собственники своей рабочей силы, и работодатели, нанимающие работников в целях наиболее эффективного сочетания рабочей силы и имеющихся рабочих мест. Объектом же является труд.

Основными элементами рынка труда являются:

- спрос на рабочую силу;
- ее предложение;
- цена рабочей силы (заработная плата);
- конкуренция;
- инфраструктура.

Субъектами рынка труда выступают:

- работодатели и их представители;
- наемные работники и их представители;
- государство и его представители;
- посреднические организации.

Каждый рынок необходим, каждый решает стоящие перед ним задачи и имеет важное значение. И все же следует сказать об активной роли рынка труда. Он как локомотив приводит в движение все другие рынки, все ресурсы, ибо именно здесь формируется и распределяется по профессиям, предприятиям (фирмам), регионам и отраслям, включается в действие наиболее важный национальный ресурс - рабочая сила. Рынок труда в отличие от других рынков: товаров, жилья, капиталов - более сложен, в нем действуют такие силы и регуляторы, которых нет в большинстве случаев в других рынках.

Рынок обеспечивает занятость экономически активного населения, его включение в сферу производства и в сферу услуг, создает возможность получения необходимого заработка для

воспроизводства, как самого работника, так и его семьи. Он облегчает переход работника на более подходящее для него рабочее место, где его труд более производительен и более высоко оплачивается.

Современное состояние российской экономики, низкий уровень инвестиций, структурные изменения, сокращение производства и числа рабочих мест обуславливает повышенное внимание российских исследователей и правительства к проблемам безработицы как к наиболее очевидному следствию разбалансированности рынка труда. Закон “О занятости населения в Российской Федерации”, Федеральная целевая программа содействия занятости, ряд других официальных документов, а так же большое число научных исследований посвящены именно вопросам обеспечения занятости, поддержки временно безработных граждан. Не менее важным показателем эффективности функционирования экономики, критерием эффективной занятости является степень использования уже вовлеченной в производство рабочей силы.

Рынок труда в России можно выявить и определить только лишь теоретически с помощью метода сравнения и сопоставления. В реальности на современном этапе происходит лишь его становление. Сопоставлять лучше всего с подобной страной по составу населения и площади. Наиболее оптимальным примером для сравнения являются Соединенные Штаты Америки.

Сравнивая и сопоставляя рынок труда России и США можно сделать вывод, что США и Россия имеют своеобразный исторический, социально-политический и экономический путь развития.

На создание рынка труда в США оказывали такие факторы, как:

- географическое положение, европейские традиции предпринимательства;
- политическое устройство страны;
- историческое развитие (на территории страны ни разу не было военных действий, поэтому не было глобальных изменений в развитии экономики);

- политическая программа “Новый курс” Рузвельта;

- Великая депрессия 30-х годов.

А на создание рынка труда в России оказывают влияние:

- демографический фактор;
- географическое положение (сочетание европейских и азиатских традиций ведения рыночных отношений);

- сложный исторический путь развития;

- “крепостное право” 1861 г. сформулировало российский менталитет (трудящегося, рабочего, и т.п.);

- коммунистическая идеология и тоталитарный режим привел к созданию целевого общества, стремящегося решить задачу “догнать или перегнать Америку”.

Нельзя упускать такой фактор как конкуренция на рынке труда, на котором “арбитром” является государство. Без государства вопрос занятости не может решаться ни в США, ни в России. Занятость является главным показателем трудоустройства и конкурентоспособности работников каждой страны.

В настоящее время на Российском рынке преимущественно преобладает власть государства. Стоимость на трудовые ресурсы диктуется рынком, при этом цена наемного труда занижена, следовательно, конкурентные позиции работников необходимо укреплять. Эти задачи решаются на конкретных предприятиях Профсоюзами, но результаты пока незначительны.

Что же касается США, главной проблемой рынка труда является также как и в России сильная зарегулированность. Но в отличие от России, Профсоюзы могут решить такие проблемы как:

- повышение заработной платы;

- проведение забастовок;

- изменение рынка рабочей силы.

Благодаря Профсоюзам, реальная заработная плата в США относительно высока, по сравнению с другими странами. А высокая заработная плата является результатом высокой производительности труда. И, следовательно, характеризуется высокой занятостью, низкой безработицей и заниженной инфляцией.

Список литературы:

1. Капелюшников Р.И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации. М.: ГУ ВШЭ, 2007. - 309 с.
2. Починок А.П. О трудовом потенциале России, перспективах его сохранения, развития и улучшения использования // Общество и экономика, 2005, №7-8, с. 5-24.
3. Капелюшников Р.И. Российская модель рынка труда: что впереди? // Вопросы экономики, №4, 2006, с. 30-36.
4. Социально-экономическая эффективность: опыт США. Ориентир на глобализацию. / отв. Ред. Э.В. Кириченко. М. 2002. - с. 160.

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО КРИЗИСА

Кагарманова А.И., студент

Стерлитамакский филиал ГОУ ВПО Башкирский государственный университет

E-mail: alinakagarmanova@rambler.ru

Научный руководитель: Ибрагимова Г.М, ст.пр., к.э.н.

Российская политическая и экономическая элита на протяжении всех последних лет старалась избежать кризиса образца 1998 г., стремясь не повторять ошибок прошлого. В значительной мере это сделать удалось, однако нынешний кризис оказался другим. Кризис десятилетней давности был порожден внутренними причинами, главным образом слабостью власти, не способной проводить ответственную макроэкономическую (прежде всего бюджетную) политику. Теперь впервые за последние сто лет Россия сталкивается с мировым кризисом, будучи частью глобальной экономической и финансовой системы. Тем самым она постепенно становится нормальной рыночной страной. Правда, разворачивающийся на наших глазах кризис явно выходит за рамки обычного циклического. Можно выделить три его важные особенности.

1) Начавшийся в условиях глобализации, кризис носит беспрецедентный по масштабам характер, охватывая практически все динамично развивавшиеся страны и регионы. Причем он сильнее сказывается на тех, кто был наиболее успешен в последнее десятилетие; напротив, застойные страны и регионы пострадали от него в меньшей степени.

2) Современный кризис носит структурный характер, то есть предполагает серьезное обновление структуры мировой экономики и ее технологической базы.

3) Кризис носит инновационный характер. В последние годы много говорилось о важности инноваций, переводе экономики на инновационный путь развития; именно это и произошло в финансово-экономической сфере. Здесь возникли и быстро распространились финансовые инновации — новые инструменты финансового рынка, которые, как тогда казалось, смогут создать условия для бесконечного роста.

Анализируя разворачивающийся на наших глазах кризис, целесообразно отдельно рассматривать три группы его причин: во-первых, специфические проблемы американской экономики; во-вторых, системные, фундаментальные проблемы современного экономического развития; в-третьих, специфические российские обстоятельства. Эти факторы действуют разнонаправлено, и борьба с кризисом должна строиться с учетом всех трех групп.

Самостоятельным фактором кризиса стали беспрецедентные темпы экономического роста, позволившие за пять лет на четверть увеличить мировой ВВП. В ходе такого подъема неизбежно накапливаются системные противоречия, невидимые из-за роста благосостояния.

Помимо общих факторов кризиса, существуют и специфические причины его быстрого развертывания в России. Внешне все выглядит парадоксально: кризис стремительно распространился в стране, отличавшейся особенно благоприятной макроэкономической ситуацией, характеризовавшейся двойным профицитом (бюджета и платежного баланса), что стало фактором привлечения иностранного капитала в Россию, расширявшего плечо заимствований. Естественно, при начале кризиса эффект получился противоположный — сжатие кредитного плеча, что немедленно привело к падению фондового рынка.

Параллельно выяснилось, что российский фондовый рынок, несмотря на бурный рост в 2004—2007 гг., пребывает еще в зачаточном состоянии. Он способен быстро сдуться до минимальных значений.

Сказалась здесь и неэффективность структуры экономики и экспорта. Доминирование сырьевых и инвестиционных товаров в экспорте ставит платежный баланс страны в более жесткую зависимость от циклических колебаний, чем в диверсифицированной экономике. Замедление роста и спад инвестиционной активности в странах-импортерах способны при мультипликативном эффекте привести к резкому торможению сырьевой экономики, запустить сценарий «жесткой посадки».

Дискуссия по проблемам современного кризиса, так или иначе вращается вокруг исторических прецедентов. Прежде всего, это экономический кризис 1998 г. в России, который был одним из самых тяжелых экономических кризисов для нашей страны.

Основными причинами дефолта были: огромный государственный долг России, порождённый обвалом азиатских экономик, кризис ликвидности, низкие мировые цены на сырьё, составлявшее основу экспорта России, а также популистская экономическая политика государства и строительство пирамиды ГКО (государственные краткосрочные обязательства).

Его последствия серьёзно повлияли на развитие экономики и страны в целом, как отрицательно, так и положительно. Курс рубля по отношению к доллару упал за полгода более чем в 3 раза — с 6 рублей за доллар перед дефолтом до 21 рубля за доллар 1 января 1999 года. Было подорвано доверие населения и иностранных инвесторов к российским банкам и государству, а также к национальной валюте. Разорилось большое количество малых предприятий, лопнули многие банки. Банковская система

оказалась в коллапсе минимум на полгода. Население потеряло значительную часть своих сбережений, упал уровень жизни. Тем не менее, девальвация рубля позволила российской экономике стать более конкурентоспособной.

Сопоставление двух кризисов, 1998 и 2008 гг., позволяет сделать ряд интересных выводов:

1) К 2008 г. усилилась деградация потенциала российской промышленности в целом и машиностроения в частности. Во многих отраслях машиностроения по-прежнему наблюдаются депрессивные тенденции. Безусловно, в последние годы был замечен определенный прогресс, но с учетом многократного спада производства по некоторым группам машиностроительных товаров вряд ли правомерно считать достаточным 5-6-процентный рост промышленного производства. Да, имеются отдельные успехи в транспортном машиностроении, связи и оборонных отраслях, но общее состояние отечественной промышленности по сравнению с 1998 г. ухудшилось. В кризис 2008 г. страна вступила с деградировавшими производственными фондами. Степень износа основных фондов возросла с 42,2% в 1998 г. до 46,3% на начало 2007 г. Причем одними из самых изношенных были фонды в наиболее рентабельной сфере — добыче полезных ископаемых — 53,3%. Степень обновления фондов все последние годы не превышала 2% в год.

2) Прямым следствием негативных тенденций в развитии промышленного производства в 2000-е годы стало смещение экономической активности от производственной сферы к сфере обращения и перераспределения общественного продукта. В последние годы уже более $\frac{2}{3}$ ВВП создавалось в сфере услуг.

3) В последние годы в стране резко ухудшилась демографическая ситуация и снизилось качество рабочей силы. В отличие от 1998 г., когда значительная часть отечественных промышленных предприятий еще стремилась поддерживать занятость персонала, к 2008 г. трудовой потенциал российской экономики заметно снизился.

4) Сегодня в России превышен порог продовольственной и промышленной безопасности. Если в 1998 г., несмотря на серьезную конкуренцию со стороны импорта, на российском продовольственном рынке в основном была представлена отечественная продукция, то к 2008 г. в результате сокращения производства российскими предприятиями и отечественным сельским хозяйством он оказался наводнен зарубежными товарами.

5) В настоящее время крайне уязвимо положение российского банковского сектора. Предшествующие годы характеризовались бурным наращиванием пассивной базы российских кредитных организаций, в частности, вследствие увеличения объема экспортной выручки, поступающей на счета клиентуры.

6) К 2008 г., в отличие от кризисного периода десятилетней давности, большинство отечественных владельцев крупного капитала переместились за рубеж.

7) В 2008 г. денежные власти осуществляли масштабные вливания ликвидности в банковский сектор. Масштабная помощь экономике в целом и банковскому сектору в частности не может не вызывать одобрения, однако следует отдавать отчет в том, что кредитами можно сгладить остроту финансового кризиса, но ликвидировать его причины нельзя.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что, в отличие от кризиса 1998 г., в большей степени порожденного обвалом валютного курса, кризисные явления 2008 г. носят преимущественно системный характер. Международный финансовый кризис лишь обострил и выявил глубокие диспропорции национального хозяйства.

Стратегическая задача, стоящая перед Россией и ее правительством в нынешней кризисной ситуации, — создание условий для осуществления коренных структурных реформ, позволяющих ослабить зависимость социально-экономического развития страны от мировой конъюнктуры на топливно-сырьевые ресурсы и продукты низкой степени переработки. Решить ее можно, уменьшив зависимость российской экономики от динамики наиболее развитых стран мира. В этих целях необходимо продвижение по следующим ключевым направлениям: формирование механизмов стимулирования внутреннего спроса и повышение его роли в обеспечении динамичного развития российской экономики; проведение глубоких институциональных реформ в экономической и политической областях; последовательная диверсификация экономики (а затем и экспорта); модернизация образования, которое может получить дополнительный импульс, реагируя на вызовы кризиса.

Список литературы:

1. С. Алексашенко. Кризис 2008: пора ставить диагноз // Вопросы экономики. -2008. -№11.
2. А. Кудрин. Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию // Вопросы экономики. -2009. -№1.
3. А. Навой. Российские кризисы образца 1998 и 2008 годов. // Вопросы экономики. -2009. -№2.

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РЫНОК РОССИИ

Кашапова Э.Р. студент

Томский Политехнический Университет

E-mail: Elmira6280@yandex.ru

Научный руководитель: Ермушко Ж.А., к.э.н., доцент

Важнейшую роль в формировании международных связей и глобальной экономики принадлежит растущим международным потокам долгосрочных капиталов.

Целью данной работы является исследование инвестиционного рынка России и влияния финансового кризиса на отток капитала.

Привлечение иностранных инвестиций в национальную экономику является противоречивым вопросом. С одной стороны, с приходом капитала в страну приходят новые технологии, новые методы управления, открываются новые рынки, ранее недоступные в силу невысокой конкурентоспособности отечественной продукции. Предприятия с иностранным капиталом заставляют «подтянуться» до мировых стандартов национальных поставщиков сырья, материалов и комплектующих, а также местных производителей, пытающихся выдержать конкуренцию. Также иностранные инвестиции оказывают на принимающую страну положительный социальный эффект: появляются новые рабочие места, повышается оплата труда, что в свою очередь приводит к росту производительности труда. С другой стороны, преимущества иностранных инвесторов делают конкуренцию с местными компаниями несовершенной, что неизбежно приведет к разорению не выдержавших ее отечественных производителей и поставщиков, росту безработицы, вытеснению национального инвестора, ухудшению торгового баланса. Используя иностранный капитал, любая страна одновременно стремится сохранить независимость своей экономики, что создает реальную проблему совмещения независимости, с одной стороны, и взаимодействия с привлекаемым иностранным капиталом – с другой. Но, безусловно, для модернизации экономики и повышения уровня конкурентоспособности необходимо привлечение иностранного капитала [1].

Стабилизация экономики России начала 2000-х годов привела к росту доверия инвесторов и вложениям в экономику страны. В результате за 1995 – 2007 гг. иностранные инвестиции увеличились в 40 раз и в 2007 г. составили 120941 млн. долл. На этот же период в структуре иностранных инвестиций значительно снизилась доля прямых инвестиций. Так, если в 1995 г. она составляла 67,7%, то в 2007 г. – только 23%. Во многом это обусловлено тем, что в условиях нестабильной законодательной базы и неблагоприятного инвестиционного климата иностранные инвесторы предпочитают вкладывать капитал в высоколиквидные активы. В этой связи доля финансовых инвестиций в анализируемый период увеличилась в 2,3 раза и в 2007 г. составила 7,7%. При этом необходимо отметить, что наибольший удельный вес в составе финансовых инвестиций – у кредитов [2]. Очевидно, что наиболее выгодными для иностранных инвесторов были прочие инвестиции.

В распределении иностранных инвестиций по региональным округам также наблюдаются большие диспропорции. Вложение капиталов осуществляется, главным образом, в крупные центры с развитой инфраструктурой рынка, со сравнительно более высокой платежеспособностью населения, а также в территории, обладающие значительными запасами сырья. Что в свою очередь негативно сказывается на развитии остальных регионов. В 2007 году наибольший объем иностранных инвестиций в основной капитал поступил в Центральный (65%), Сибирский (12), Северо-западный (8) и Дальневосточный (5) федеральные округа, а наименьший – в Южный федеральный округ (2%) [3].

В 2008 г. в экономику России поступило 103,8 млрд. долл. иностранных инвестиций, что на 14,2% меньше, чем в 2007 г. За рубеж было направлено 114,3 млрд. долл. иностранных инвестиций, или на 53,1% больше, чем в 2007 г [4].

Резкое сокращение объема иностранных инвестиций, поступающих в российскую экономику, и увеличение оттока капитала за рубеж можно объяснить влиянием финансового кризиса. Негативные последствия оказал и южноосетинский конфликт. Принимая решение об осуществлении инвестиций в экономику, потенциальный иностранный инвестор оценивает все условия, необходимые для успешной и стабильной предпринимательской деятельности. Это, прежде всего, уровень социально-политической и экономической стабильности, наличие развитой законодательной базы, благоприятный и стабильный налоговый режим, т. е. вся совокупность условий, определяющих инвестиционный климат. С российского рынка в силу его непредсказуемости и рискованности иностранными инвесторами деньги выводились в первую очередь. А если в страну по причинам неблагоприятного инвестиционного климата не поступает иностранный капитал, то скорее всего из нее будет «уходить» и отечественный капитал.

Снижение притока иностранного капитала, падение цен на нефть скажутся на изменении российских базовых макроэкономических показателей (таблица 1).

Таблица 1 – Платежный баланс Российской Федерации за 2008 год (млрд. долл.) [4]

	I	II	III	IV (оценка)	Год (оценка)
Счет текущих операций	37,4	25,8	27,6	8,1	98,9
Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами	-24,7	35,4	-9,4	-129,7	-128,4
Финансовый счет (кроме резервных активов)	-24,6	35,2	-9,6	-130,0	-129,0
Изменение валютных резервов «+» - снижение, «-» - рост	-6,4	-64,2	-15,0	131,0	45,3
Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором	-23,1	41,1	-17,4	-130,5	-129,9

Чистый приток частного капитала в размере 83 млрд. долл. в 2007 г. превратился в его чистый отток в размере 130 млрд. долл. в 2008 г. Из таблицы 1 видно, что в IV квартале прошлого года по сравнению с I кварталом счет текущих операций сократился в 4,5 раза – с 37,4 млрд. долл. до 8,1 млрд. долл., а в целом за год он составил 98,9 млрд. долл.

Причиной сложившейся ситуации является то, что иностранный капитал, попадающий в страну, аккумулируется в тех отраслях и производствах, которые обеспечивают быструю отдачу от вложений, что в свою очередь свидетельствует о недолгосрочности интересов инвесторов. Таким образом, в условиях кризиса это приводит к быстрому выводу капитала из страны.

Можно выделить ряд факторов, которые также негативно влияют на приток иностранного капитала, преодоление которых приведет к поступлению больших средств из-за рубежа: слабая государственная инвестиционная политика, выраженная в ослаблении внимания к поддержке и регулированию инвестиционного процесса; неотлаженный механизм применения различных правовых актов; при наличии высоких инвестиционных рисков практически полное отсутствие страхования последних; таможенные ограничения, что является барьерами для иностранных партнеров[5].

В современных условиях трудно спрогнозировать последствия финансового кризиса на экономику России. Если сейчас мы наблюдаем спад инвестиционной активности, выраженный в уходе иностранных инвесторов из национальной экономики, то, что будет дальше остается открытым вопросом.

Основная проблема для российской экономики заключается в отсутствии долгосрочных инвестиций, направляемых в реальный сектор экономики. Основная доля инвестиций, как уже говорилось, приходится на прочие инвестиции.

Перед страной стоит важная задача определить оптимальное соотношение иностранного и национального капитала, которое позволит ускорить темп ее развития и избежать негативных последствий зарубежного инвестирования.

В целом инвестиционная деятельность сегодня в России убыточна: в России дефицит эффективных областей применения иностранных инвестиций, низкая отдача.

О недостаточной и неравномерной активности иностранных инвесторов свидетельствуют следующие факторы [3]:

- небольшие относительные показатели поступления иностранных инвестиций в сравнении с другими странами и важнейшими макроэкономическими показателями;
- ухудшение структуры иностранных инвестиций по их видам: увеличение доли прочих инвестиций;
- увеличение доли нефтедобывающей промышленности и торговли в отраслевой структуре иностранных инвестиций;
- доля отдельных округов и субъектов Российской Федерации заметно возрастает за счет других.

Необходимо осуществлять комплекс мер, направленных на улучшение инвестиционного климата в стране и повышения доверия к России со стороны иностранных инвесторов. Что в условиях кризиса является важной задачей.

Список литературы:

1. Славянов А. Влияние прямых иностранных инвестиций на развитие стран с переходной экономикой // Инвестиции в России. - 2008. - №8. – С. 10 - 15.
2. Ильин А. Иностранные инвестиции в России / А. Ильин, И. Выхребенцева // Инвестиции в России. - 2009. - №2. - С. 30-31.
3. Френкель А. Иностранные инвестиции в России: основные тенденции // Проблема теории и практики управления. – 2008. - №9. – С. 76-89.
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] / Инвестиции. – Режим доступа: www.gks.ru
5. Назарова Е.В Особенности иностранного инвестирования в российскую экономику на современном этапе // Проблема финансов и учета. - 2008. - №1. - С. 54-61.

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ДЛЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Клоков Д.О., студент

Волгоградский государственный технический университет

E-mail: dimon34rus@rambler.ru

Научный руководитель: Кетько Н.В.

Решение жилищной проблемы – является важнейшим социальным приоритетом политики правительства каждой страны. В сложившихся условиях нашей стране необходима грамотная долгосрочная государственная концепция строительства социального жилья. Но под социальным не подразумевается жилье бесплатное. Социальное жилье — это жилье, построенное и реализованное на принципах рыночной экономики, но гораздо дешевле остального. Оно должно быть благоустроенным и соответствовать действующим стандартам, все компоненты стоимости должны иметь самое низкое значение, в результате будет обеспечиваться его доступность широким слоям населения.

Для успешного развития государственной политики в области социального строительства, необходим анализ опыта развитых стран в этой сфере. Использование зарубежных и принципиально новых методов может стать одним из основных способов повышения доступности жилья для населения. Зарубежный опыт с успехом может быть использован в России.

На сегодняшний день, наиболее социально ориентированным государством является Голландия. Из рисунка 1 видно, что 36% всего жилищного фонда страны составляет социальное жилье. На рисунке №1 представлены данные развитости социально-жилищных секторов в различных странах Европы на сегодняшний день.

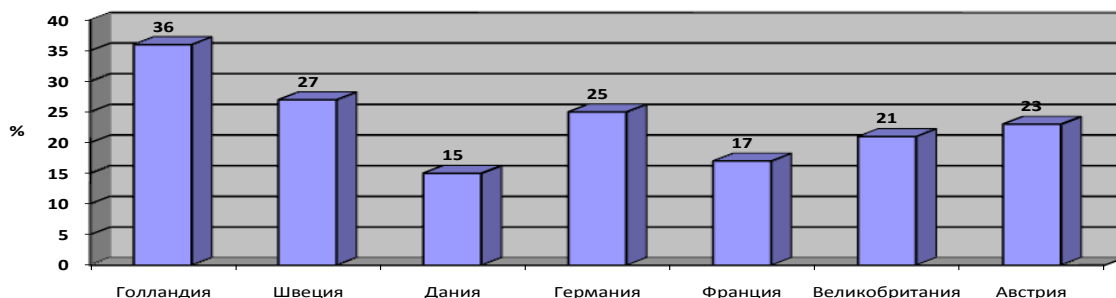


Рисунок 1. Процент социального жилья от общего жилищного фонда в странах Европы.

Владельцами социального жилья в развитых странах являются центральные и местные органы власти или разного рода структуры, в том числе относящиеся к так называемому гражданскому обществу — кооперативам, жилищным ассоциациям, но всегда жестко контролируется государством. По своему определению строительство и эксплуатация социального жилья не рассматривается в качестве сферы извлечения прибыли. Во многих странах, таких как Великобритания и Франция, правительственные органы заставляют строительные фирмы отдавать часть жилья в новостройках малообеспеченным семьям. Государство, в свою очередь, контролирует цены на жилье и коммунальные услуги. В ряде стран введено правило, что прирост квартплаты за 3 года не должен превышать 30 процентов.

На возведение и содержание социально ориентированных домов тратятся огромные деньги в Италии и Греции — 0,1—0,3 процента ВВП, в Финляндии, Дании, Австрии — 1,2—1,4 процента, во Франции — 1,9 процента.

В странах ЕС для финансирования социальных проектов привлекаются деньги из разных источников: финансовые средства центральных, региональных и местных властей, частные инвестиции, пожертвования. Последние тенденции явно говорят о том, что центральные власти постепенно уходят от решения проблем социального жилья, делегируя принятие решений на местный уровень.

Финансирование социального жилья в каждой стране имеет свои ярко выраженные черты. В Дании этим занимаются жилищные коммерческие организации, которые получают за это определенные налоговые льготы и субсидии. Во Франции — частные компании, контролируемые муниципалитетами, в

Голландии — жилищные ассоциации, чаще всего частные, в Австрии — компании, собственниками которых являются местные или центральные власти, профсоюзы, банки и прочие структуры.

Опыт успешной социальной политики в развитых странах может быть с успехом применен в России. Создание социально-жилищных организаций, которые являются частными организациями, не только сможет обеспечить население жильем, но и создать множество рабочих мест для строителей и обслуживающего персонала. Организации будут зарегистрированы государством в качестве организаций, выполняющих общественные функции. В их задачу будет входить обеспечение жильем на приоритетной основе тех лиц, которые не могут из-за отсутствия средств приобрести себе подходящее жилье.

В России, граждан, состоящих на учете в качестве нуждающихся в улучшении жилищных условий, условно можно разделить на следующие категории:

1. граждане, имеющие право на получение бесплатного (льготного) жилья в соответствии с законодательством Российской Федерации;
2. социально незащищенные категории — инвалиды, дети-сироты, многодетные;
3. граждане, не имеющие льгот и не обладающие доходами, позволяющими приобрести жилье за счет собственных средств или участвовать в государственных программах поддержки приобретения жилья, в установленном порядке признанные малоимущими в целях предоставления им социального жилья;
4. граждане, имеющие доходы, позволяющие им приобрести жилье самостоятельно или на условиях коммерческого кредита, а также граждане, имеющие доходы, позволяющие им приобрести жилье с использованием части собственных средств жилищных кредитов и льготных бюджетных субсидий.

Необходимо выделить шесть основных задач, на которые социальные организации должны будут направить свои усилия, такие как:

- обеспечение надежности качества во всех жилых помещениях;
- гарантии непрерывного финансирования;
- сдача в аренду жилья на приоритетной основе малообеспеченным гражданам в соответствии с проводимой государством социальной политикой;
- привлечение жильцов для участия в управлении организацией и в политике, проводимой управляющей организацией;
- внесение своего вклада в повышение качества жизни в ближайших окрестностях и районах;
- обеспечение жильем людей, которым требуется помощь или присмотр.

В конце каждого года социальные жилищные организации должны будут указывать в годовом отчете, чего они добились в своей деятельности по всем направлениям. Эти результаты должны быть признаны и одобрены центральным правительством.

Эффективным нововведением в России может стать возведение общественных домов на договорных условиях частными компаниями по заказу государственных или полугосударственных структур. Считается, что это стимулирует конкуренцию. Возведение и содержание социальных домов сопряжено для частных инвесторов и застройщиков с рисками, поэтому сфера социального жилья поддерживается государственными субсидиями, грантами, гарантиями и налоговыми льготами. Во многих развитых странах, чтобы снизить конечную стоимость жилья, девелоперам предоставляются налоговые скидки, а земля, выделяемая под социальные застройки, продается строительным компаниям по ценам ниже рыночных. Региональные (местные) власти могут организовать конкурс на строительство социального объекта с привлечением коммерческих компаний. Фирма, выполнившая социальный заказ властей и хорошо зарекомендовавшая себя, может в качестве поощрения получить разрешение на застройку выгодного участка.

- решение жилищной проблемы в огромной степени повлияет на качество жизни населения, так как обеспечит его жильем;
- развитие социального строительства создаст базу для решения демографической проблемы;
- при реализации данной концепции оживится процесс освоения земель;
- создание множества рабочих мест поможет увеличить платежеспособный спрос на все виды продукции в стране.

Обеспеченность жильем в огромной мере определяет качество жизни населения, поэтому основным направлением политики государства, должно стать создание и развитие системы снабжения граждан доступным и комфортным жильем.

РЕГИОНАЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО: ПОНЯТИЕ, ТИПОЛОГИЗАЦИЯ И ОЦЕНКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА

Кобзева М.А.

Томский политехнический университет

Долгое время экономисты-теоретики обходили теорию экономического пространства стороной. Несмотря на признание факта существования такого пространства, оно воспринималось подавляющим большинством как данность, но изучение его свойств, функций, сущности процессов, в нем происходящих, поведения экономических субъектов в этом пространстве оставалось за бортом экономической теории. Изучение и анализ различных точек зрения на экономическое пространство проблемы, с ним связанные, позволяет говорить о трех сложившихся на текущий момент подходах к его исследованию: территориальный, ресурсный и информационный.

Классическое определение в контексте территориального подхода звучит следующим образом: Экономическое пространство – это насыщенная территория, вмещающая множество объектов и связей между ними: населенные пункты, промышленные предприятия, хозяйственно-освоенные и рекреационные площади, транспортные и инженерные сети и т.д.

Ресурсный подход к определению экономического пространства определяет пространство как совокупность экономических действий, под которыми понимается определенная связь между целями и средствами, а также предполагается особый характер самого действия. В качестве элементов экономического действия выступает ограниченность ресурсов, возможность их альтернативного употребления и ряд других элементов. Другое определение в рамках ресурсного подхода звучит следующим образом: экономическое пространство – это система отношений по использованию экономических ресурсов. В целом, ресурсный подход к определению экономического пространства содержит установку на перераспределение ресурсов, к которым имеет доступ субъект хозяйствования. Тем самым происходит подмена объекта, на который направлены действия субъектов. Объектом взаимодействия субъектов является экономический процесс, а не ресурсы.

Информационный подход к определению экономического пространства получил развитие только в последнее десятилетие. Суть подхода заключается в трактовке экономического пространства через информационную составляющую экономического процесса. Одно из определений экономического пространства в рамках данного подхода говорит о том, что экономическое пространство формируется информационными потоками, циркулирующими между хозяйствующими субъектами, и именно они определяют структуру этого пространства.

На фоне ранее рассмотренных двух подходов к определению экономического пространства информационный подход представляется наиболее адекватным. Действительно, на уровне субъекта хозяйствования его взаимодействие с экономическим пространством осуществляется через внешние (относительно субъекта) трансакции в форме обмена информацией и вхождения в общий информационный поток. С учетом этого предлагается следующее определение. Экономическое пространство – это система отношений между субъектами, реализующих, частные экономические процессы, и субъектом совокупного экономического процесса по формированию ожидаемых результатов их деятельности.

Проблема типологии региональных экономических пространств неразрывно связана с вопросами типологии регионов. Логическую и методологическую базу российской стратегии образует парадигма: экономика России – не монообъект, а многорегиональный организм, функционирующий на основе вертикальных (центр - регионы) и горизонтальных (межрегиональных) взаимодействий и входящий в систему мирохозяйственных связей.

Анализ различных мнений российских экономистов позволяет выделить пять основных подходов к типологизации регионов: политико-социальном, функциональном, функционально-стоимостном, инновационном и подходе, разработанном учеными новосибирской региональной школы.

В рамках первого подхода можно выделить несколько направлений. Общеметодологическое направление представлено у А. Лаврова, где проведена типология регионов более чем по десяти критериям и выделены «модельные» регионы восьми типов: «столичного» типа, экспортоориентированные, финансово сильные регионы с крупной промышленностью и др.

Политологическое направление рассматривает проблему типологизации с позиции уровня жизни и социальных условий в регионе. Одним из наиболее значимых критериев при данной типологизации, является уровень разгосударствления различных сфер экономики, степень «глубины» экономических преобразований в регионе.

Социальное направление рассматривает проблему типологизации с позиции функционирования рынка труда.

Комплексное направление рассматривает региональные проблемы с позиции устойчивого развития, повышения качества жизни и социальной сферы.

В основе функционального подхода лежит попытка адаптации проводимой в стране региональной политики к особенностям регионов. Ввиду того, что учесть специфику регионов в полном объеме практически не реально, используют укрупненную группировку, по сути сводящуюся к следующей: ресурсодобывающие регионы; регионы, ориентированные на ВПК; регионы с высоким удельным весом обрабатывающей промышленности; северные территории; регионы, проблемы которых обусловлены внеэкономическими факторами. Существенным недостатком данной группировки является то, что один и тот же регион может попасть в разные группы.

По критерию специализации комплекса в структуре их промышленного производства предполагает, что все регионы можно объединить в шесть основных групп: регионы с высокой долей топливно-энергетического комплекса; регионы с преимущественным развитием металлургического комплекса, регионы, специализирующиеся на лесохимическом производстве; регионы с преимущественным развитием отраслей машиностроения и металлообработки; регионы, в которых структурообразующая роль принадлежит легкой промышленности; регионы с преобладанием пищевой промышленности. Рассматриваемый подход к типологии регионов обладает существенным недостатком – он статичен, а следовательно не учитывается вся совокупность всех элементов инфраструктуры регионов.

В основе функционально-стоимостного подхода – ранжирование регионов по одному синтетическому показателю производства ВРП на душу населения.

Фактор инновационной привлекательности регионов становится все популярнее в экономических исследованиях. В соответствии с позиции инновационной привлекательности регионов выделяется четыре типа регионов: регионы с благоприятными стартовыми условиями вхождения в рынок и выгодным геополитическим положением; регионы со скромными стартовыми возможностями, имеющие сырьевую специализацию промышленного производства; депрессивные регионы, имеющие узкоспециализированное промышленное производство; регионы не попавшие в первые три группы. Инновационный подход является достаточно перспективным и нуждается в дальнейшем развитии.

В соответствии с подходом, новосибирской региональной школой, проводится классификация регионов по группам: отсталые с ухудшением уровня, отсталые с сохранением уровня, отсталые с улучшением уровня, благополучные с ухудшением уровня, благополучные с сохранением уровня, благополучные с улучшением уровня.

Региональные экономические пространства различаются между собой структурой своих совокупных экономических процессов. В структуре совокупного экономического процесса выделяют четыре типа подпроцессов: основные процессы, характеризующиеся показателями выпуска продукции лидирующими отраслями региона, их финансовым состоянием, объемом инвестиций в основной капитал; вспомогательные процессы, к которым можно отнести развитие строительного комплекса региона, показатели объемов транспортных перевозок, развития средств связи и коммуникаций, процессы, характеризующие повышение уровня квалификации рабочей силы и её уровень образования; процессы жизнеобеспечения, которые отражаются такими показателями как инфраструктурная освоенность территории, уровень развития непродовольственной сферы, состояние потребительского рынка и социальной сферы; процессы препятствующие развитию экономики региона. Их можно охарактеризовать такими показателями как количество убыточных предприятий, степень изношенности основных фондов, уровень безработицы и др.

Эти процессы развиваются с различной скоростью и в сочетании дают 24 возможных комбинации, что является избыточным. При рассмотрении основных и вспомогательных процессов как единого целого, имеем шесть комбинации структуры совокупного экономического процесса. Два типа регионов являются благополучными, два депрессивными и два отсталыми. Первым трем характерен рост, другим спад.

Данная типология имеет динамическую составляющую, что позволяет получить количественную оценку тенденции развития региона через степень использования его экономического пространства. Так же роверденный анализ позволяет сделать вывод, что ключевым признаком, по которому различаются регионы является совокупный экономический процесс.

ТОМСКАЯ ОБЛАСТЬ СТРОИТ ИННОВАЦИОННУЮ ЭКОНОМИКУ

Коновалов С.Г., студент

Томский политехнический университет

E-mail: Konovalowww@sibmail.com

Научный руководитель: Чигоряев К.Н., д.э.н., профессор.

Экономический рост стран и отдельных регионов, уровень жизни населения во многом определяются эффективностью научной и инновационно-технологической деятельности. Одним из основных приоритетных стратегических направлений повышения конкурентоспособности государства является переход от рентной экономики, базирующейся на эксплуатации природных богатств, к экономике развития, основанной на использовании человеческого капитала, интеллектуальных ресурсов и высоких технологий.

Эту задачу невозможно решить без поддержки региональных стратегий инновационного развития. Процесс построения инновационной системы в Томском регионе начался с определения потенциала экономики региона, и это исследование легло в основу стратегии социально-экономического развития области до 2020г. Ее создание и функционирование невозможны без всестороннего развития бизнеса, промышленности, инфраструктуры на территории области. Именно поэтому стратегия социально-экономического развития Томской области, принятая в 2005 году, направлена в первую очередь на разработку и реализацию масштабных инвестиционных проектов в приоритетных отраслях экономики.

Что решает в этом направлении регион, какая деятельность предпринимается? Ключевым проектом сейчас, без сомнения, является создание в Томске особой экономической зоны (ОЭЗ). Основная цель стратегии — добиться статуса одного из лидирующих регионов России, в частности, за счет увеличения темпов экономического роста, роста ВРП на душу населения. Также намечено увеличить долю малого бизнеса в объеме выпуска товаров и услуг до 50%, повысить производительность труда и снизить зависимость экономики региона от конъюнктуры сырьевых рынков.

Для оценки успеха воплощения стратегии планируется использовать 33 индикатора. Например, к 2010 году предполагается увеличить ВРП на 40% по сравнению с 2005-м, снизить долю топливного сектора с 30% до 25%, вдвое увеличить долю экспорта.

Кроме того, рассматриваются и согласуются такие проекты, как строительство четырехблочной атомной электростанции с реакторами ВВЭР-1200 проекта АЭС-2006 плановой общей стоимостью 168 млрд рублей, строительство этано- и продуктопровода Володино — Томский нефтехимический комбинат (ТНХК) стоимостью 13 млрд рублей. На Томской ТЭЦ-3 планируется ввод новых 450 МВт мощности, стоимость этого проекта составляет 11 млрд рублей, намечена также реконструкция томского аэропорта за 0,25 млрд рублей

Что бы намеченные процессы развивались как можно быстрее, в инновационной региональной системе должно быть четыре базовых элемента: университетский комплекс, инновационная инфраструктура, предпринимательская среда и успешный инновационный бизнес.

Ключевым моментом уникальности для Томской области является то, что на протяжении практически семи лет научно-образовательный комплекс рассматривается как полноправную отрасль экономики. Доля НОК в ВРП региона почти 5%, если считать с инновационными предприятиями, то 13%. Были попытки на уровне нашего региона определить механизмы, инструменты и модели, которые создают условия - и в этом главная задача власти развития экономики, основанной на знаниях. Ведь особенность Томска состоит еще и в том, что университетское образование здесь всегда было ориентировано на подготовку специалистов не только для внутреннего рынка, но и для государства в целом.

У нас реализуется проект студенческого бизнес - инкубатора, целью которого является создание в течение четырех лет 20 фирм, 200 рабочих мест с суммарным объемом производства 100 млн. руб. По существу, это уже проект созданного университетского комплекса, включающего собственно университет, четыре НИИ, 12 высокотехнологичных фирм. После окончания выпускник имеет возможность участия в конкурсе на получение стартовых средств из бюджета вуза для организации инновационного предприятия. Для развития инновационной инфраструктуры разработана концепция Центра коммерциализации разработок в научно-образовательных учреждениях и базовый пакет документов. Проведено обучение сотрудников в офисах коммерциализации университетов Великобритании и созданы центры коммерциализации в ведущих университетах Томска и академических институтах. Эти центры должны обеспечить выход разработок на рынок, связь с промышленными партнерами и т.д. Настоящие направления работ признаются приоритетными и вошли в проект Министерства образования РФ по получению кредита Мирового банка.

Согласно мировой практике, инновационный проект должен давать отдачу через 7-10 лет. С момента принятия инновационной стратегии в Томской области прошло шесть лет. Но результаты есть уже и сегодня. Есть и надежда, что создание в Томской области особой экономической зоны – реальность.

Список литературы:

1. Козловская С.В. Базовый элемент. Журнал Томск / magazine, 4 (29)октябрь, 2008, с. 15-17.
2. ИА "Альянс Медиа" по материалам газеты "Континент Сибирь" (Новосибирск).

МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ БАНКА

Коноплев Н.А., студент

Томский государственный Университет Систем Управления и Радиоэлектроники

E-mail: nikret@sibmail.com

Научный руководитель: Черская Р.В., ст. преподаватель

Формирование рыночной стоимости акций компании основано на сочетании множества фундаментальных факторов, включающих микро и макроэкономические параметры. Роль последних на отечественном фондовом рынке бесспорно велика, а с учетом процессов глобализации она будет только расти в ближайшие годы. Однако более важным является состояние самого эмитента, так как выбор инвестора зависит от степени доверия к компании, а также от ожидаемой доходности вложений. В связи с этим, главным этапом принятия инвестиционного решения нужно считать анализ деятельности фирмы и в частности ее отчетности.

В данной работе рассматривается финансовое состояние крупнейшего российского банка (ОАО «Сбергательный банк РФ»), что с учетом кризисных тенденций в экономике страны (и мира в целом) актуально по двум причинам: во-первых, это позволяет оценить связи между характеристиками деятельности КБ и его капитализацией и, следовательно, определить перспективы фондового рынка, во-вторых, дает возможность наметить основные проблемы банковского сектора. Среди наиболее значимых показателей, отражающих эффективность работы каждого коммерческого банка, выделяются: структура активов баланса, объемы просроченной задолженности, финансовая устойчивость, а также ликвидность и рентабельность. Как правило, в рамках экспресс-анализа данной информации оказывается вполне достаточно, из этого же исходят и инвесторы, принимая решения о покупке или продаже ценных бумаг.

Политика руководства банка в области формирования активов является едва ли не определяющим фактором его развития. Известно, что Сбергательный банк РФ занимает лидирующие позиции на рынке кредитования, и до осени 2008 года направлял все средства на расширение кредитной экспансии (рисунок 1).

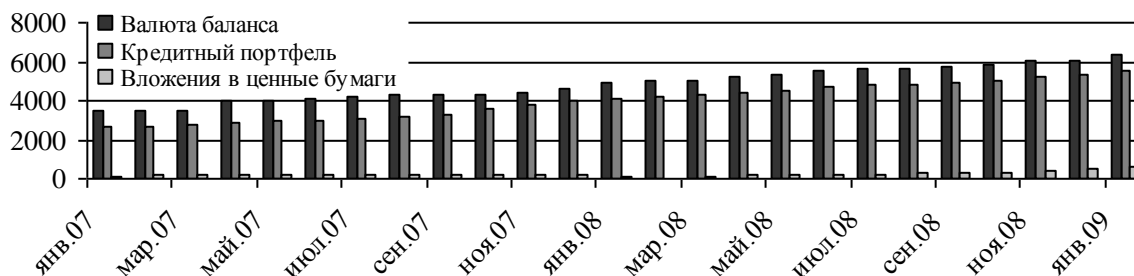


Рисунок 1 – Структура активов Сбергательного банка, млрд. руб.

Это способствовало росту доходов компании и, соответственно, ее инвестиционной привлекательности. Однако изменение экономической ситуации в стране и мире привело к возникновению новой «стратегии Сбербанка», направленной на снижение доли кредитов в активах (до 75%) и увеличению доли государственных ценных бумаг, призванных укрепить ликвидность организации. По мнению Г. Грефа эти меры позволят создать «подушку безопасности» банка, но, в то же время совершенно очевидно, что это негативно скажется на размере прибыли, определяющей объема дивидендов и потенциал развития КБ. Кроме того, в этом контексте следует учитывать тенденцию к

росту просроченной задолженности по всем направлениям кредитования (рисунок 2). Это также неизбежно сократит доходы компании, и, возможно, приведет к убыткам.

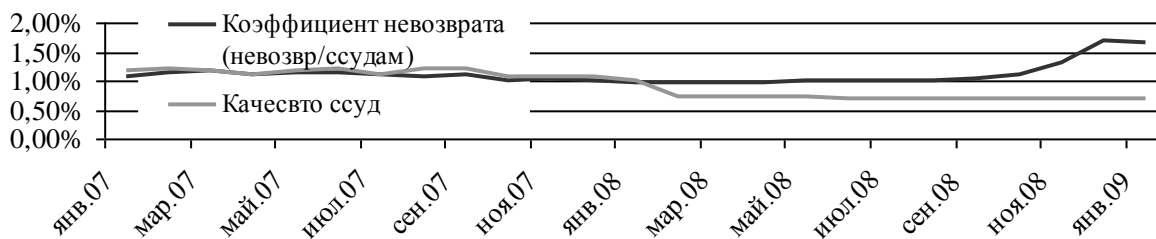


Рисунок 2 – Динамика коэффициентов невозврата и качества ссуд

Учитывая, что уровень безработицы в ближайшее время будет увеличиваться, можно с уверенностью говорить об устойчиво высоком значении описываемого показателя. При этом важно отметить, что степень корреляции между коэффициентом невозврата и рыночной стоимостью акций Сбербанка составляет -72%, в то время как величина кредитного портфеля коррелирует лишь на 36%. Таким образом, можно сделать вывод о том, что увеличение капитализации КБ возможно, если рост доходных активов сопровождается снижением объема непогашенных кредитов. Необходимо также рассмотреть группу показателей, тесно связанных с величиной невозврата – коэффициенты ликвидности. Мировой финансовый кризис начинался именно как кризис ликвидности, вызвавший в дальнейшем более серьезные проблемы в экономике. Поэтому данной характеристике банков уделяется еще большее внимание со стороны Центральными банками и правительства. Недоверие на международном межбанковском рынке привело к замораживанию долгосрочного кредитования и, как следствие, снижению соответствующего показателя ликвидности. Результат сложившейся ситуации для российского банковского сектора легко просматривается на примере Сбергательного банка (рисунок 3).

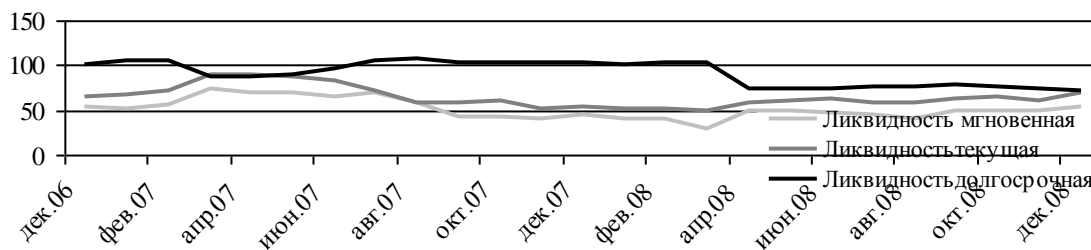


Рисунок 3 – Динамика показателей ликвидности, %

Необходимо отметить, что подобную тенденцию может исправить формирование пакета государственных ценных бумаг. Но исследования показали, что положительное изменение коэффициентов ликвидности не вызывает адекватных реакций на фондовом рынке, однако в случае серьезного ухудшения всегда происходит падение котировки на ценные бумаги. Кроме того, низкое значение платежеспособности приводит к возникновению опасений инвесторов и отказу от данных активов.

Доверие к эмитенту также оценивается на основе его финансовой устойчивости. Увеличение уставного капитала, а также капитализация прибыли Сбербанка постепенно увеличивают рассматриваемый показатель (рисунок 4), однако, проводя сравнение с мировыми нормативами, можно заключить, что его значение находится на низком уровне.

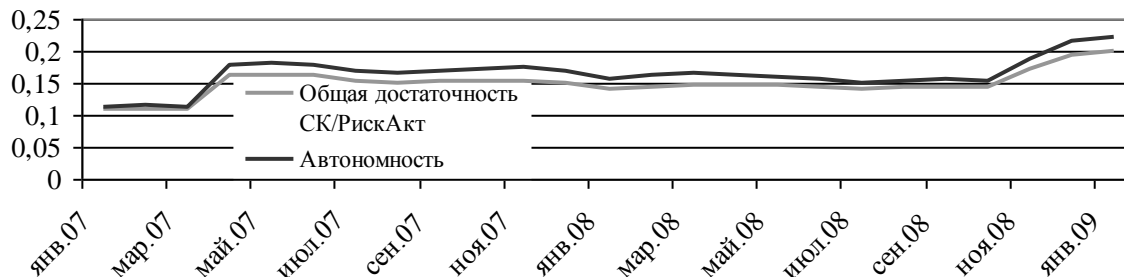


Рисунок 4 – Динамика коэффициентов автономности и достаточности капитала

При этом практика показывает, что рост финансовой устойчивости приводит к снижению рыночной капитализации банка (корреляция составляет -66%). Это обусловлено в большей степени тем, что рост УК снижает балансовую стоимость акций.

При всей значимости описанных показателей деятельности банка, все же главную роль при рыночном ценообразовании акций играет прибыль. От ее значения зависит успешность работы компании, потенциал ее роста и развития, а также эффективность вложенных в нее средств. В этой связи нужно определить значение рентабельности капитала банка и ее динамику.

На протяжении последних нескольких лет Сбергательный банк имел довольно быстрые темпы наращивания прибыли, вызванные в основном политикой в области кредитования. Ее ежемесячный прирост, в среднем, составлял 10 млрд. руб., что не могло не привлекать как отечественных, так и зарубежных инвесторов (на фоне укрепления рубля). Однако изменение рыночных условий вызвало снижение общего объема годовой чистой прибыли и, соответственно, коэффициентов рентабельности. В результате, котировка обыкновенной акции банка снизилась за последние 3 месяца 2008 года с 41 до 22 рублей. Таким образом, влияние именно микроэкономических факторов обуславливает динамику рыночной капитализации коммерческого банка и является определяющей при фундаментальном анализе ценных бумаг.

Список литературы:

1. Бувеч С.Ю., Королев О.Г., Анализ финансовых результатов банковской деятельности. – М.: «Кнорус», - 2005 г. – 160 с.;
2. Шарп У.Ф. и др., Инвестиции. – М.: Инфра-М, - 2006 г. – 1028 с.

ЗАДАЧИ ВЛАСТИ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА

Косов В.Б. старший преподаватель

Томский политехнический университет

Истинные масштабы глобального экономического кризиса пока сложно оценить. Аналитики ещё долго будут спорить, каковы его причины. Но рано или поздно он будет преодолён, а в выигрыше будут те, кто сумеет создать совершенно новые взаимоотношения общества, бизнеса и власти.

Для достижения этой цели нужно решить ряд задач.

1. Повышение сравнительной эффективности российской экономики.

Широко известен факт долговременного отставания производительности труда в российской экономике от высокоразвитых стран в среднем в 4-5 раз. Если в развитых странах прирост производительности труда стабильно опережает прирост оплаты труда, то в России положение обратное, в последние годы прирост заработной платы в два раза опережает прирост производительности труда. Для изменения этого положения требуются кардинальные меры экономической политики.

Что сегодня важнее – стимулировать выпуск устаревшей продукции и попытаться протолкнуть её на внутренний рынок (на внешнем её не продать) вместо импортной, либо поддерживать технологический импорт.

Какой сигнал даёт правительство банкам при выборе приоритетов кредитования, опубликовав список из 295 системообразующих предприятий? Будет ли в этой ситуации облегчена жизнь малому бизнесу? Достанутся ли ему хоть какие-то кредитные ресурсы? Принципиальные прорывы возможны только при организации новых бизнесов. Технологические основы всех предприятий, включённых в список, созданы ещё в советское время. Сможем ли мы остаться конкурентоспособными, сохранив только этот системообразующий каркас отечественной экономики, или начнём на деле поддерживать процесс превращения современного малого бизнеса в средний и крупный? Тем более, что средства для этого пока ещё есть.

В стране нет дефицита рабочей силы. В экономике есть нехватка современных монополизированных производств, а государство недостаточно активно содействует их созданию и развитию. Без таких предприятий нельзя решить фундаментальную проблему отставания российской экономики с точки зрения конкурентоспособности из-за низкой производительности труда.

2. Обеспечение социального развития.

Согласно конституции РФ, Россия – социальное государство. Но развёрнутого определения этого понятия нет. На практике оно трактуется, как перераспределение ресурсов в пользу групп населения, которые не могут на уровне с другими принимать участие в производстве.

На наш взгляд, целесообразно, особенно в период кризиса, считать государство социально ориентированным, если оно поддерживает условия, при которых выгодно работать.

Для выхода из кризиса требуется иное напряжения сил и главного места их приложения – предприятия, производящие новые продукты с помощью новых технологий. Необходимо отметить исключительно важную роль образованных энергичных граждан, не получивших «на халяву» прибыльную часть государственной собственности, готовых рискнуть и войти в новые ниши, которые возникнут в процессе поиска выхода из неблагоприятной ситуации. Вот на них-то и должны опереться и государство, и общество в целом. Именно они – новое поколение предпринимателей – обладает возможностью перевернуть российскую экономику в сторону инновационного пути развития.

Но для выявления, консолидации и поддержки их, как социально влиятельной группы, нужен новый более открытый и доверительный диалог власти и общества в целом во всех доступных цивилизованных формах.

3. Совершенствование системы управления. Во время кризиса, который не носит взрывного характера, но во многом определяется взаимным недоверием экономических агентов, не следует резко менять систему управления, вплоть до прямого нарушения Конституции. К сожалению, именно так можно охарактеризовать совместное решение Госдумы и Совета Федерации о создании Комиссии Федерального собрания РФ по вопросам перераспределения бюджетных ассигнований. В Конституции ясно определено, что утверждение и изменение бюджета – прерогатива парламента в целом, а не его отдельных депутатов. Многие аналитики, включая председателя правительства, отмечали, что стремительное выделение средств как из бюджета, так и из золотовалютных резервов страны не дало ожидаемого эффекта. Далее, можно по-разному оценить эффективность деятельности исполнительной власти, но в рыночной экономике основная ответственность за ее состояние лежит на частном бизнесе. С момента начала приватизации прошло почти 20 лет, и государство может уже не поощрять иждивенческие действия руководителей крупных компаний. Есть проверенные временем правила проведения ответственного бизнеса, главное из которых – самостоятельно платить по своим долгам деньгами, собственностью, репутацией. Помощь государства частным компаниям на деле означает перераспределение ресурсов от одних бизнесменов к другим, нередко менее эффективным. Это очень опасная тенденция, которая дает предпринимателям неверные сигналы на будущее. Не следует думать, что пришел конец рыночному либерализму (основу которого составляют частная собственность и рыночная, то есть конкурентная, оценка общественно необходимых затрат) и вновь наступает эра максимального расширения сферы государственной собственности и безудержного наращивания бюджетных расходов. Безусловно, сегодня активная роль государства в разрешении кризисной ситуации объективно необходима. Но как свидетельствует история, прямое государственное участие в бизнесе (а наш отечественный опыт – один из самых ярких примеров) в большинстве случаев менее эффективно, чем частная инициатива. Одной из причин текущего кризиса, помимо обычной жадности, просчетов в финансовом секторе и недостатков регулирования на финансовых рынках, стало повсеместное распространение различных суверенных фондов. Они не только использовались в качестве антикризисной подушки, но и предложили рынку избыток средств, которые в силу своего бесплатного происхождения позволили рынку снизить требования к эффективности их размещения. В результате произошел бурный рост стоимости многих активов, сначала социальных, затем – сырьевых, потом по цепочке – строительных и т.д. Любое государство хуже контролирует издержки, чем частный бизнес. А как известно из истории, побеждает тот экономический строй, который обеспечивает более высокую производительность труда, что предполагает снижение издержек производства. По этому в будущем должен возникнуть рынок с большей прозрачностью и четкостью регулируемых, а не собственнических функций государства.

Сейчас трудно сказать, что будет через несколько лет. Ясно только одно: мировая экономика (и российская вместе с ней) назад в старое время не вернется. А каким будет то время, мы должны определить сейчас. Здесь, безусловно, возможны разные варианты. И не обязательно самый эффективный из них – это самый очевидный, простой по форме и способный удовлетворить сразу всех.

4. Создание относительно независимой национальной финансовой системы. Ее важнейшим структурным ядром является банковский сектор. Здесь перед нами встает проблема выбора. Фактически сегодня предложены две возможные модели его развития, а на практике скорее всего в течение некоторого времени они будут сосуществовать.

Одна модель представлена руководством Сберегательного банка РФ и сводится к идее войти в положение заемщика, который объективно сталкивается с серьезными проблемами в кризисной ситуации. Логика в таком подходе есть, особенно если он может быть поддержан бюджетными средствами, предоставляемые на льготных условиях.

Второй модели придерживается руководство банка ВТБ-24. Оно исходит из того, что банк в первую очередь оперирует не собственными, а заемными средствами, и если он не сможет постоянно

демонстрировать защищенность средств своих клиентов, то в итоге их лишится. Но тогда не окажется средств для заемщиков – населения и бизнеса.

Принципиальная проблема, так и не решается за все годы рыночных реформ в России, - отсутствие реальных инвестиционных институтов с одной стороны, при норме сбережений населения в 35% только 20% становились накоплениями, с другой стороны, ни один общедоступный институт (банки, ПИФы) не обеспечивал массовому инвестору положительной доходности даже в последние годы. Попытка сделать массовым участие населения в доходах от фондового рынка, который до кризиса приносил положительный доход потерпела фиаско, т.е. катастрофическая непригодность финансовой системы для переработки собственных денег. Фактически предстоит действовать по модели ВТБ 24. И с этой точки зрения решение ЦБ о повышении ставки рефинансирования представляется одним из самых обнадеживающих из всех принятых решений в ходе развернувшегося кризиса. Нельзя создать современную финансовую систему, если граждане не смогут использовать с выгодой ее инвестиционные возможности. Конечно, при следовании данному рецепту заметно повысится стоимость денег для их потребителя – заемщика. Но у государства есть возможность компенсировать часть расходов предприятий на финансовые заимствования, уменьшив их затраты по другим статьям, и прежде всего отказавшись от неоправданного роста тарифов на услуги естественных монополий.

Во- первых, государство как собственник должно принудить свои монополии радикально снизить издержки, избавившись от непрофильных активов и отложив все зарубежные инвестиции.

Во- вторых, во время реорганизации РАО ЕЭС государство приняло на себя обязательства по осуществлению крупных инвестиционных программ. Но юридические нормы рынка признают понятие форс- мажорных обстоятельств, к которым, бесспорно, относится и текущий кризис, резко снизивший реальную стоимость этих программ. Что касается поддержки малого и вновь создаваемого бизнеса, государство должно взять на себя расходы по подключению новых предприятий к энергоисточникам.

СОВЕТЫ ПО УПРАВЛЕНИЮ ИЗДЕРЖКАМИ

Котова О.Ю., студент; Устюгова В.С., студент

Томский государственный университет

E-mail: Kotova212@yandex.ru

Научный руководитель: Нехода Е.В., к.э.н., доцент

В настоящее время, в условиях современного кризиса, деловая активность значительно падает. Исходя из этого, уменьшаются и объемы производства продукции, а следовательно, проблема снижения затрат становится все более острой. Одним из способов регулирования издержек является процессно-ориентированное управление. Однако чтобы говорить о его роли в оптимизации затрат, необходимо дать понятие процессного подхода. Под процессным подходом понимается применение для управления деятельностью и ресурсами организации системы взаимосвязанных процессов. Бизнес-процесс – это устойчивая, целенаправленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая по определенной технологии преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителя.

В зависимости от того, добавляют ли затраты ценность конечному продукту в глазах потребителя или нет, они делятся на производительные и непроизводительные. Выбор стратегии снижения затрат в период кризиса во многом обусловлен именно такой классификацией издержек. Например, производительные затраты следует сокращать пропорционально прогнозируемому падению продаж продукции, а от непроизводительных затрат желательно полностью избавиться.

Рассмотрим более подробно группу непроизводительных затрат, которые представляются нам наиболее интересными, а так же подходы к их сокращению.

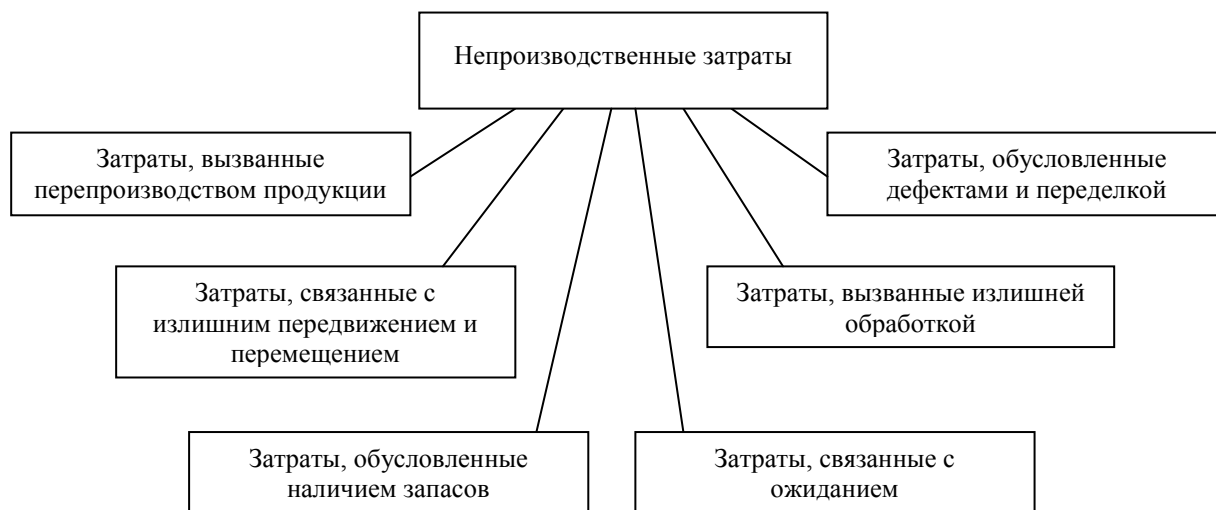


Рис. Классификация непроизводственных затрат

Первыми являются затраты, вызванные перепроизводством продукции, т.е. это ситуация, когда мы производим больше, чем можем продать. При этом затрачивается время и ресурсы, но нет никакой выручки. Основными способами сокращения потерь являются, например, проведение исследования потенциального спроса, улучшение качества планирования производства, сокращение времени на наладку и переналадку производственных линий, а так же применение модели «вытягивающего» производства.

Следующими рассмотрим затраты, обусловленные дефектами и переделкой, т.е. неисправимый и исправимый брак. На них тратится много ресурсов, однако так же нет никакой выручки! Основными методами борьбы с такого рода издержками на предприятиях являются внедрение систем, контролирующих рабочих, а так же систем, которые не позволяют рабочим совершать действия, отрицательно влияющие на готовую продукцию.

Третий вид издержек - затраты, связанные с излишним передвижением и перемещением, обусловленные нерациональным расположением материалов, деталей, инструмента. Представьте, что полуфабрикаты постоянно перекладываются и перемещаются. А ведь намного рациональнее было бы размещать их на минимальные расстояния последовательно от цеха к цеху. Следовательно, необходимо заранее рассчитать оптимальное расположения рабочих мест.

Итак, следующим видом издержек являются затраты, вызванные проведением излишней обработки. Под такими затратами понимаются издержки, возникающие вследствие того, что производители часто изготавливают продукцию со свойствами, которые абсолютно не нужны покупателям и которая, соответственно, ему не нужна. Очевидно, что одним из выходов в данной ситуации служат глубокие маркетинговые исследования рынка потребителей и производство товаров, максимально отвечающих требованиям покупателей.

Пятый вид издержек представляет собой затраты, обусловленные наличием запасов. Основной причиной возникновения излишних запасов являются плохо организованное планирование потребностей, из-за чего возникает такое понятие как «заморозка» оборотного капитала, т.е. невозможность его использования в текущей деятельности предприятия. С этими издержками можно бороться путем оптимизации планирования запасов, а так же применения методики «точно в срок». Суть этой концепции состоит в том, что если производственное расписание задано, то можно так организовать движение материальных потоков, что все материалы, компоненты и полуфабрикаты будут поступать в необходимом количестве, в нужное место и точно к назначенному сроку для производства, сборки или реализации готовой продукции. При этом страховые запасы, замораживающие денежные средства фирмы, не нужны. Концепция «точно в срок» является также одним из основных принципов бережливого производства.

Последний вид затрат - издержки связанные с ожиданием. Здесь речь идет о простоях предприятий, которые по сути своей являются недополученной прибылью. Можно назвать множество причин возникновения такого рода простоев. К ним относятся ремонт оборудования, недозагрузка производственных мощностей и многое другое. В данном случае нужно задуматься о том, чтобы максимально синхронизировать процесс производства.

Таким образом, большинство видов издержек являются вполне управляемыми и мы можем минимизировать затраты предприятия, оптимизируя при этом результаты деятельности.

Итак, теперь встает вопрос о том, каким образом процессно-ориентированное управление может помочь в оптимизации издержек. Ответ очень прост. Для того, чтобы минимизировать наши затраты, необходимо разобрать весь процесс производства на отдельные кусочки как мозаику, внимательно рассмотреть и проанализировать каждый из них. После этого выявить слабые места при помощи критериев оценки оптимальности в каждом кусочке, а затем и во все производственном процессе в целом. Рассмотреть варианты улучшения и устранения найденных дефектов. По завершению предыдущего этапа разрабатываются определенные правила, после чего проводится их регламентация и внедрение нового процесса без слабых мест.

В итоге мы получим производственный процесс, который не будет иметь каких-либо слабых мест, изъянов и дефектов, следствием, которого является снижение издержек и оптимизация функционирования предприятия в целом.

Список литературы:

1. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет – М.: Омега-Л, 2004. – 526 с.
2. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов – М.: Стандарты и качество, 2007. – 408 с.
3. Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия. - М.: ИНФРА-М, 2006. – 216 с.
4. <http://ru.wikipedia.org>
5. <http://www.cfin.ru>

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ И ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Крещик А.А., студент

Томский политехнический университет

E-mail: annadreva@mail.ru

Научный руководитель: Егорова М.С., ассистент.

В настоящее время успех и развитие национальных программ, коммерческих и некоммерческих образовательных организаций в конкурентной среде все в большей степени зависит от **интеллектуального капитала**. В современных компаниях, организациях все в большей степени доминируют не основные фонды и материальные запасы, а информация, знания и другие элементы интеллектуального капитала. К интеллектуальному капиталу относят человеческий капитал и структурный капитал, внутренний и внешний по отношению к организации. Под человеческим капиталом понимается совокупность знаний, компетенций и связей, которые имеют работники организации. Компетенции делятся на профессиональные, социальные (способность налаживать связи внутри организации) и деловые (способность налаживать связи с внешним окружением). Оценке (рейтингованию) и исследованию интеллектуального капитала уделяется значительное внимание в таких странах, как Швеция, Израиль, США, Япония и др. Существуют различные инструменты оценки: Скандия Навигатор, коэффициент Тобина, IC Rating и др. Компании, которые обладают значительным интеллектуальным капиталом, высоким уровнем конкурентоспособности, характеризуются использованием современных методов и технологий менеджмента, наличием дорогостоящего бренда, - имеют достаточно высокий коэффициент Тобина (соотношение рыночной цены и цены замещения ее реальных активов (зданий, сооружений, оборудования и запасов). Интеллектуальный капитал вкладывают в инновационное предпринимательство для развития научных исследований и разработок и внедрения нанотехнологий. Компонентами интеллектуального капитала является организационный, потребительский или клиентский капитал. **Организационный капитал** - это часть интеллектуального капитала, которая имеет отношение к территории в целом и находящимся на ней организациям. Речь в данном случае идет об организационных возможностях страны ответить на требования рынка, ответить за то, как человеческий капитал используется в организационных системах, преобразуя информацию. Организационный капитал в большей степени является собственностью страны и может быть относительно самостоятельным объектом обмена и получения дополнительного капитала. Организационный капитал России состоит из действующих в России правовых норм (прежде всего Конституция РФ), институциональной составляющей науки и образования (РАН), совокупной капитализации отечественных компаний, социальных институтов, обеспечивающих осуществление менеджмента, федеральных и региональных целевых программ, технологий, технического и программного обеспечения, Российского сектора Интернета-Рунет, интеллектуальной собственности.

Потребительский или клиентский капитал складывается из связей и устойчивых отношений с клиентами и потребителями. Выделяют его составляющие: имидж страны, ее регионов и городов, показатели страны и ее регионов, индексы качества и стоимости жизни в регионах и городах страны, страны-союзники и партнеры по внешнеэкономической деятельности и соответствующие показатели внешнеторгового оборота (объемы импорта и экспорта), показатели въездного и внутреннего туризма, бренды ее территорий и субъектов хозяйствования.

Под **инновационным предпринимательством** понимается процесс создания и коммерческого использования технико-технологических нововведений. Как правило, в основе предпринимательской деятельности лежит нововведение в области продукции или услуг, позволяющее создать новый рынок, удовлетворить новые потребности. Важную роль в процессе разработки и внедрения инноваций играют венчурные предприятия, действующие в наукоемких сферах хозяйства. Венчурное (рисковое) предприятие – это основная форма технологических нововведений, обеспечивающая коммерциализацию результатов научных исследований и внедрение инноваций, не имеющих гарантированной перспективы (то есть со значительной долей риска). Предприятия венчурного капитала получают средства от крупных финансовых институтов, предпринимателей и инвестируют их в новые быстрорастущие рискованные предприятия, ориентируя деятельность последних на быстрый экономический рост. Наиболее важной особенностью венчурного капитала является то, что он позволяет талантливым энтузиастам, не имеющим собственных средств, реализовывать свои конкретные, ориентированные на рынок, идеи. Малый инновационный бизнес может сыграть существенную роль в переходе на инновационную стадию развития экономики региона (страны). Благодаря гибкости, приспособляемости к внешней постоянно изменяющейся среде, малые инновационные предприятия смогут стать весьма эффективной формой реструктурирования и диверсификации крупных наукоемких предприятий.

В России экономический рост по 2-3% в год устроить не может, так как при таком «росте» мы будем продолжать катастрофически отставать от экономически развитых стран. Только за счет наведения порядка в экономических отношениях, увеличения производства и развития инновационных технологий – в бизнесе, производстве, социальной политике можно достичь прорывного роста 10-12 % в год. На Втором Всероссийском съезде представителей малых предприятий делегаты, представляющие все регионы России, сформулировали проблемы, которые препятствуют развитию предпринимательства. Среди ключевых проблем, не разрешаемых годами, административные барьеры, нестабильное и не стимулирующее законодательство, удушающая честный бизнес налоговая система, затрудненный доступ к финансовым ресурсам, нерешенность вопросов интеллектуальной собственности, ее охраны и защиты и многое другое. Разрешение многих из названных проблем возможно только на законодательном уровне. Однако, кроме этого необходимы реальные технологии поддержки малых предприятий. Поддержки, которая позволит развиваться тем, кто желает и может умножить производство, создать новые рабочие места. Одной из форм конкретной и эффективной поддержки являются **бизнес-инкубаторы**. Бизнес-инкубаторы (БИ) – это общее название для групп и организаций с ограниченным персоналом, развивающих малое предпринимательство. БИ облегчают начальные стадии развития новых предприятий, обучают владельцев предприятий, создают условия и предоставляют ресурсы для ускоренного роста компаний, сокращая статистику неудач в бизнесе. БИ добиваются этого предоставляя малым предприятиям физическое пространство для работы, различные помещения и сооружения на основе совместного пользования, доступ к большому набору услуг и хорошо подобранный комплекс программ деловой поддержки, включая постоянную помощь в управлении предприятием, доступ к финансированию, предоставление существенных ценовых льгот, специализированные программы обучения и т. п.. Инкубаторы дают предприятиям «быстрый старт», ускоряя их развитие в 7-22 раза по сравнению с предприятиями, начинающими в любом другом месте. Инкубаторы добиваются этого при помощи многочисленных специалистов, консультантов, советников, процедур, методик, превосходных технологий и общих ресурсов, которые компании обычно используют в процессе роста.

В настоящее время в России созданы и развиваются бизнес-инкубаторы различных типов и различных возможностей, а также сегодня действует Некоммерческое партнерство «Национальное содружество бизнес-инкубаторов», объединяющее 54 бизнес-инкубатора и структуры, работающие в данном направлении. НСБИ оказывает консалтинговую, образовательную и информационную поддержку действующим и вновь создаваемым БИ, содействует в продвижении новых технологий и продуктов предприятий – арендаторов БИ.

Существенно повысить интеллектуальный капитал предприятия помогает процесс бюджетирования его деятельности, который следует рассматривать как технологию составления скоординированного по всем подразделениям или функциям плана работы организации, базирующуюся на комплексном анализе прогнозов изменения внешних и внутренних параметров и получении посредством расчета экономических и финансовых индикаторов деятельности предприятия.

Именно интеллектуальный капитал нации все больше превращается в ведущий фактор экономического возрастания и международного обмена, радикальных структурных сдвигов, становится

главной в определении рыночной стоимости высокотехнологических компаний и формировании высокого уровня конкурентоспособности.

Эффективность интеллектуальной деятельности характеризуется наличием рынка объектов инноваций, возможностью обретения и действующей защиты прав на объекты интеллектуальной собственности, которые дают возможность получить легальную прибыль от творческой работы.

Развитие инновационного предпринимательства зависит от многих факторов, среди которых следует выделить число и научный уровень работников, занятых в отраслях экономики, особенно определяющих экономический рост. Становление инновационного предпринимательства зависит от уровня образования дееспособного населения, подготовки научных кадров, сумевших не только предложить инновационные идеи, но и реализовать их на практике.

Список литературы:

1. Интеллектуальный капитал [Электронный ресурс] .-Режим доступа: <http://www.smartcat.ru/Referat/mtneeramzn.shtml>.-Загл. с экрана. (2.03.09)
2. Структура интеллектуального капитала России [Электронный ресурс] .-Режим доступа: <http://www.koism.rags.ru/publ/articles/23.php> .-Загл. с экрана. (2.03.09)
3. Интеллектуальный капитал: инвестиции в будущее [Электронный ресурс] .-Режим доступа: http://creativeconomy.ru/library/prn_prd1012.php .-Загл. с экрана. (4.03.09)
4. Инновационное предпринимательство - вызов времени для российской высшей школы [Электронный ресурс] .-Режим доступа: http://www.prof.msu.ru/publ/Fulbright_Conf/08.htm.-Загл. с экрана. (4.03.09)

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА

Кривоzubова А.Е.

Томский государственный архитектурно-строительный университет

E-mail: aekriv@yandex.ru

Научный руководитель: д.э.н., профессор Малаховская М.В.

Эффективное использование трудовых ресурсов в ближайшей перспективе станет единственно возможным фактором увеличения национального ВВП [1]. Учитывая демографический спад в нашей стране, актуальность данного утверждения возрастает.

Если между размером заработной платы, выплачиваемой работнику, и величиной «отдаваемого» им количества труда должно соблюдаться соотношение, отвечающее принципу, сформулированному в Трудовом кодексе Российской Федерации [2]: равная плата за равный труд, то именно это выдвигает проблему нормирования в разряд актуальных.

Законодатель вменил в обязанности работника выполнение норм, установленных работодателем, но не предусмотрел обязанность работодателя серьезно заниматься нормированием труда. Данный факт подтверждает отсутствие действующего института нормирования в нашей стране, что приводит к недооценке эффективности нормирования как инструмента управления персоналом на предприятии.

В Трудовом Кодексе (см. гл. 22) регламентированы такие вопросы, отражающие участие работодателей и выборных профсоюзных органов в организации нормирования труда на предприятии, как: определение системы нормирования труда (ст. 159); разработка и применение локальных нормативных актов, предусматривающих введение, замену и пересмотр норм труда (ст. 162); обеспечение нормальных условий работы для выполнения норм выработки (ст. 163).

Разработка и утверждение типовых норм труда согласно ст.161 Трудового Кодекса определяются в порядке, установленном Правительством Российской Федерации. В частности, ст.159 предусматривает, что работникам гарантируется:

- государственное содействие системной организации нормирования труда;
- применение систем нормирования труда, определяемых работодателем с учетом мнения выборного профсоюзного органа или устанавливаемых коллективным договором.

Таким образом, гарантия применения работодателем эффективных систем нормирования труда фактически не реализуется, что влечет за собой потерю заработной платой своей стимулирующей функции.

В настоящее время на государственном уровне в результате децентрализации управления в сфере труда потеряны функции по определению общих принципов и механизмов управления процессами

труда, в том числе его организацией и нормированием. При этом до сих пор не задействованы экономические, организационные и социальные рычаги, кроме установленного размера минимальной заработной платы, прожиточного минимума и коэффициентов соотношений при организации оплаты труда. Но их наличие, без соответствующего содержания, не позволяет проводить эффективное нормирование затрат труда на предприятии.

Функция разработки и утверждения типовых норм труда на уровне нашего государства закреплена за Институтом труда Министерства труда и социального развития РФ – научно-исследовательским институтом, проводящим исследования и вырабатывающим рекомендации для всех отраслей национальной экономики, предприятий и учреждений в области:

- научной организации труда и управления;
- нормирования труда в производственной и управленческой сферах;
- оплаты труда;
- занятости населения.

На международном уровне контроль за напряженностью норм и защите интересов работников выполняет International Labor Organization (ILO) – Международная организация труда (МОТ), созданная в 1919г. в соответствии с Версальским мирным договором. С 1946 года – это специализированное учреждение ООН, сферой деятельности которого являются социально-экономические проблемы трудящихся, такие как:

- регламентация рабочего времени;
- регламентация набора рабочей силы;
- борьба с безработицей;
- гарантии заработной платы, обеспечивающей нормальные условия жизни;
- защита трудящихся от профессиональных заболеваний и от несчастных случаев на производстве;
- защита детей, подростков и женщин;
- регламентация вопросов социального страхования и социального обеспечения;
- организация профессионально-технического обучения.

Сотрудничество России и МОТ нашло свое отражение в Генеральном соглашении между общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством Российской Федерации на 2008 – 2010 годы.

Важную роль для развития и организации нормирования труда сыграли постановления Правительства РФ (№540 от 6 июня 1985г. "О мерах по улучшению нормирования труда в народном хозяйстве"; №22/П-б от 19 июня 1986г. "Положение об организации нормирования в народном хозяйстве"). Они определили сущность и задачи нормирования труда как составной части управления производством и до настоящего времени остаются последним документом, регламентирующим организацию нормирования труда.

Трудовое право 90-х г.г. определяло продолжительность рабочего времени, а также основные виды норм труда, условия их установления, внедрения, пересмотра и замены, вопросы обеспечения нормальных условий работы для выполнения норм выработки и т.п.

Трансформация отечественной экономики, начавшаяся в 1992г., повлекла за собой разрушение системы государственного регулирования трудовой сферы. Службы, занимающиеся вопросами нормирования на предприятиях, ликвидировались или сокращались, повышение квалификации и подготовка специалистов по труду практически прекратились, центры НОТ и многие отраслевые институты, где проводились исследования в этой области, были ликвидированы.

В стране отсутствует система организаций, занимающихся разработкой проблем по организации и нормированию труда, оказанием консультативных услуг практическим работникам по труду.

По мнению Л.М. Суетиной НИИ труда Министерства труда РФ, имея достаточный опыт научной и методической работы в сфере труда, пытается возобновить фундаментальные и прикладные исследования по вопросам нормирования и организации труда в целях повышения его производительности, но в связи с недостатками финансирования выполнение работ по проблеме было приостановлено. Таким образом, решение всех вопросов сферы нормирования труда переносится на уровень предприятия, функция нормирования труда становится органической частью функций управления предприятием.

В течение последних 20 лет Центральным бюро нормативов по труду (а затем Управление нормативов по труду НИИ труда) проводились корректировка и обновление межотраслевых нормативов времени. Но даже эти мероприятия не способны обеспечить работодателей методическими рекомендациями по нормированию труда в виду значительного ускорения темпов развития техники и производственных технологий.

Следовательно, предприятиям требуется самостоятельно создавать условия для реализации норм труда, их основных функций, для решения методических вопросов нормирования труда, обеспечивающих их комплексное обоснование в зависимости от конкретных производственных условий,

для создания комплексного программного обеспечения работ по разработке нормативов затрат труда. В наше время, каждое предприятие имеет свое собственное представление о нормах для расчета численности штата того или иного вида персонала и в большинстве случаев, это нормы, которыми руководствовались еще в 80-х г.г.

Для того чтобы работа по улучшению нормирования труда на предприятии носила эффективный характер и претендовала на реализацию принципа социальной справедливости, необходимо, чтобы главным средством достижения равной напряженности норм было не их автоматическое ужесточение по сравнению с предыдущим периодом, а проведение определенных организационно-технических мероприятий, направленных на повышение производительности труда, улучшение качества продукции. При этом целесообразно учитывать также мнение и опыт квалифицированных рабочих, технологов, специалистов по организации производства и управления.

Государство, безусловно, должно помочь в восстановлении сети научно-исследовательских структур по труду, нормативно-исследовательских, проектных и других организаций, образующих целостную систему, способную заниматься решением рассматриваемой проблемы. Это важно в целях определения единых методических принципов измерения меры труда, проектирования норм и нормативов по труду, экономии рабочего времени, принципов организации нормирования труда.

Список литературы:

1. Л.Чижова. Развитие трудового потенциала: обоснование стратегии //Человек и труд, №1/2006, стр.48;
2. Трудовой кодекс Российской Федерации в редакции Федерального закона от 30.06.2006 №90-ФЗ);
3. Л.М.Суетина. Состояние и концепция совершенствования нормирования труда в современных условиях. Материал с сайта www.jobgrade.ru

СЕТЕВЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ

Кучин С.В., студент; Момот М.В., к.т.н., доцент

Юргинский технический институт (филиал) Томского политехнического университета

E-mail: momotmv@uti.tpu.ru

В работе рассмотрены сетевые средства денежного обращения. Это обусловлено тем, что Сеть представляет собой совершенно отдельный мир и соответственно то, что происходит в Сети надо рассматривать отдельно. Особенность Сети заключается в том, что, во-первых, она фактически не имеет государственных границ, что, конечно, облегчает денежное обращение; во-вторых, в Сети содержится огромное количество информации и товаров, которые являются доступными из любой точки земного шара в режиме реального времени, что является очень удобным и накладывает свои отпечатки на денежное обращение. В связи с этим в Internet возникают новые типы платежных систем, которые с каждым днем становятся все более и более популярными. Платежные системы, используемые сейчас в Internet, можно разделить на три основных типа: 1) использование суррогатных платежных средств для оплаты в Internet; 2) использование кредитных карточек для оплаты в рамках Internet; 3) полноценные цифровые деньги.

Суррогатные платежные средства в INTERNET. Наиболее примитивными и неудобными для расчетов на сегодняшний день являются различные типы *суррогатов используемых в рамках Internet*. Эти средства расчетов в Сети -- предлагаются сегодня несколькими компаниями, наиболее известны из которых First Virtual Holdings и Software Agents (знакомая более по торговой марке NetBank) . Как правило суррогаты представлены в виде цифровых купонов и жетонов. Функционирование цифровых жетонов можно проиллюстрировать следующей схемой. Клиент за наличный или безналичный расчет приобретает у "банка" на некоторую сумму последовательности символов (для них "банк" гарантирует не тривиальность алгоритма генерации и уникальность каждого экземпляра), которыми расплачивается с торговцем. Торговец возвращает их в "банк" в обмен на ту же сумму, за вычетом комиссионных. При этом на "банке" лежит обязанность контролировать валидность поступающих жетонов (проверяя их наличие в регистре исходящих) и их единичность (проверяя отсутствие в регистре входящих). Однако правовой статус сделок с использованием таких суррогатов остается очень расплывчатым, равно как и фискальные обязанности клиентов, приобретающих товары и услуги у торговцев, находящихся под другой юрисдикцией.

Расчеты пластиковыми карточками в рамках INTERNET. Компания CyberCash, первой предложившая технологию, позволяющую использовать пластиковые карточки для расчетов в Сети.

Предлагаемое этой компанией программное обеспечение использует криптозащиту с открытым ключом для конфиденциальной передачи данных о пластиковой карточке от покупателя к торговцу. При этом все реальные расчеты и платежи производятся средствами процессинговых компаний без использования Internet. За CyberCash последовали и другие, а результатом этого процесса стало соглашение о совместной деятельности по предоставлению расчетных услуг в Internet, заключенное 9 января 1995 г. между MasterCard и производителем коммуникационного программного обеспечения Netscape (опубликованные позднее данные о дефектах в системе защиты, использованной в Netscape Navigator, впрочем, могут повлиять как на сроки реализации соглашения, так и на готовность владельцев карточек MasterCard воспользоваться предлагаемой в нем услугой). Ряд банков, включая крупный британский Barclays Bank, пытаются внедрить сетевой вариант системы чекового обращения.

Сильная сторона таких решений состоит в том, что в большинстве стран уже существует детализированное законодательство, регламентирующее обращение чеков и пластиковых карточек. Значительны также маркетинговые преимущества использования таких имен, как MasterCard, Visa или Discover. Однако эти решения имеют общий с суррогатными коренной недостаток.

Чтобы понять суть этого недостатка, нужно обратиться к понятиям наличного и безналичного денежного обращения. Во всех современных национальных денежных системах обязательными к приему являются деньги как в форме наличных (банкнот и монет), так и в форме безналичных (записи на счетах в банке) средств. Обе эти формы в равной мере реализуют базовые функции денег: функцию посредника в обмене, позволяющего отделить акт купли от акта продажи во времени и пространстве, и функцию накопления покупательной способности. Однако в обращении наличных и безналичных денег имеется одно принципиальное различие. Сделка с использованием денег в наличной форме предполагает лишь присутствие контрагентов. Более того, наличные деньги являются оборотным финансовым документом, т.е. способны передавать абсолютно обоснованный правовой титул любому правомерному держателю. На этом основывается свойство наличных денег, которое можно обозначить как деперсонализацию сторон в сделке: для совершения сделки нет необходимости подтверждения личности контрагента.

При использовании денег в безналичной форме в любой сделке участвует, кроме продавца и покупателя, еще одна сторона - финансовый институт. Система безналичного обращения средств отделяет расчетный аспект сделки (договоренность о способах и сроках погашения задолженности) от платежного (окончательной передачи обязательного к приему средства погашения долга); позволяет оперировать временными лагами (периодом от инициации до совершения платежа), вводит различие дебетовых (инициируемых получателем) и кредитовых (инициируемых плательщиком) трансфертов; допускает взаимозачет (клиринг) задолженностей. В то же время, сделка с использованием безналичной формы денег (будь то векселя, чеки или пластиковые карточки) подразумевает возможность взаимной идентификации сторон, если не в момент сделки, то впоследствии. В некоторых случаях покупателю может быть выгодно поступиться правом на анонимность в обмен на определенные гарантии и льготы (например, используя потребительский кредит). Однако во многих случаях невозможность аутентификации (подтверждения) личности важна для сохранения конфиденциальной коммерческой или лично значимой информации.

Появление цифровой наличности обусловлено необходимостью микроплатежей в Internet. Транзакции по кредитным карточкам стоят дорого.

Основными характеристиками цифровых (виртуальных) денег являются: безопасность, протоколы защиты информации должны обеспечить полную конфиденциальность передачи транзакций, современные алгоритмы цифровой информации, подписи и шифровки вполне пригодны для решения задачи; анонимность, это одна из отличительных характеристик цифровых денег; портативность - дает возможность пользователю цифровых денег не быть привязанным к своему домашнему персональному компьютеру; неограниченный срок службы, в отличие от бумажных денег, цифровые не подвержены физическому разрушению; двунаправленность - цифровые деньги можно не только отдавать другому лицу, но и получать.

К настоящему моменту представлены две технологии, реализующие эту идею: компания Mondex, возглавляемая Тимоти Джонсом (Timothy Jones), предлагает сетевую версию электронного кошелька, реализованную в виде аппаратно-программного комплекса и компания же DigiCash под руководством Д.Чома представила технологию *сетевых электронных денег* ecash в чисто программном варианте. Рассмотрим это решение.

В ядре технологии лежит все тот же прием криптозащиты с открытыми ключами. Эмитент электронной наличности (банк) имеет, кроме обычной пары ключей, аутентифицирующей его, еще и последовательность пар ключей, в соответствие которым ставятся номиналы "цифровых монет". Для вложения наличности клиент просто связывается с банком и отправляет ему полученную "монету", закрыв ее открытым ключом банка. Банк проверяет, не была ли она уже использована, заносит номер в регистр входящих и зачисляет соответствующую сумму на счет клиента. Сделка между двумя клиентами

предполагает лишь передачу "монеты" от покупателя к продавцу, который может либо сразу попытаться внести ее в банк, либо принять ее на свой страх и риск без проверки. Вместе с "монетой" передается некоторая дополнительная информация, которая сама по себе не может помочь идентификации плательщика, но в случае попытки дважды использовать одну и ту же монету позволяет раскрыть его личность.

В заключении. В Сети сейчас существуют различные суррогаты которые используются для оплаты покупок через Internet, однако их существование приводит к серьезным осложнениям. Во-первых, слабо определена правовая основа подобных суррогатов, во-вторых, для проверки их подлинности приходится сразу связываться с эмитентом и, в-третьих, при использовании этих средств финансовые институты практически теряют возможность зарабатывания денег.

Использование всех несетевых средств платежа в Сети мало чем отличается от их использования вне Сети. Как правило вся разница заключена лишь в том, что данные пересылаются не по почте или телефону, а по Сети, а сам процесс платежа проходит обычными путями, описанными в разделе 2. Естественно, сохраняются и все недостатки, присущие этим средствам (потеря анонимности, сложность инфраструктуры и пр.).

Выходом из этой ситуации являются так называемые истинно цифровые деньги, типа ecash, в которых применяется технология "слепой подписи". Однако тут тоже возникают проблемы. Во-первых, все те же проблемы правового статуса, во-вторых, попытки различных организаций ставить барьеры на пути использования стойких криптографических средств, в-третьих, нежелание государственных институтов выпускать из под своего контроля прохождение платежей и т.д. Кроме того цифровые деньги пока еще не вызывают доверия ни у финансовых институтов, ни у торговых организаций, ни у населения.

Резюмируя, можно сказать, что сейчас в мире идет процесс поиска новых типов платежных систем, которые максимально удовлетворяли бы все стороны участвующие в денежном обращении. Очень сильно этот процесс связан с развитием всемирной компьютерной сети Internet, так как развитие Internet приводит как к появлению огромного количества дополнительных возможностей, так и к появлению огромного количества новых проблем. Можно с уверенностью сказать, что в ближайшие годы какая-нибудь из появляющихся сейчас систем платежа займет прочное место в нашей жизни. Сейчас практически невозможно определить, что это будет конкретно, но по всей видимости тенденция это совершенствование тех цифровых денег, типа ecash, которые сейчас только появляются в рамках Internet, оформление их правовой базы и вынос их за пределы Internet. По всей видимости основой для выноса цифровых денег за пределы Internet станут электронные кошельки типа тех, которые сейчас выпускает Mondex.

ТОМСКАЯ ТЕХНИКО-ВНЕДРЕНЧЕСКАЯ ЗОНА – ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ

Лавров А.А., аспирант

Томский государственный университет

E-mail: lyrayem@mail.ru

Научный руководитель: Петиненко И.А., к.э.н., доцент.

На современном этапе в условиях глобализации мировой экономики для большинства как развитых, так и развивающихся стран все более важными становятся проблемы, связанные с обеспечением открытости национальных экономик, интеграции их в мировое хозяйство. Одним из эффективных инструментов, способствующих процессу инкорпорирования национальных экономик в мировое хозяйство, стали свободные экономические зоны.

Сделать Россию способной конкурировать с развитыми странами в ближайшем будущем можно путем обеспечения конкурентных преимуществ в определенных отраслях народного хозяйства. Это возможно только при развитии и совершенствовании национальной инновационной системы России. В настоящее время приоритетное значение во многих странах, в том числе в России, приобретает создание технико-внедренческих зон (Далее ТВЗ).

ТВЗ это территория, выведенная за пределы национальной таможенной территории, внутри которой размещаются научно-исследовательские, проектные, конструкторские бюро и организации; это районы с повышенной концентрацией высокотехнологичных предприятий, находящихся вблизи крупных научных институтов или университетов.

Томская ОЭЗ создана в соответствии с постановлением Правительства от 21.12.2005 г. № 783. Предполагается размещение на двух участках: Северном - 4,7 га. (сейчас решается вопрос по

дополнительным земельным площадям в 10га. для расширения северной площадки) и Южном - 197 га. Законодательство РФ предусматривает льготную систему налогообложения, таможенные преференции и административные льготы.

25 апреля 2006 г. был зарегистрирован первый резидент ОЭЗ - ООО «Научно-исследовательская организация «Сибур-Томскнефтехим» (Далее ООО «НИОСТ»). В 2006 г. «НИОСТ» инвестировал в свой проект 60 млн руб., в 2007 г. - 340 млн руб. В 2008 г. инвестиции составили уже 600 млн. Кроме того, будет создано 315 новых рабочих мест.

На данный момент в зоне зарегистрировано 37 резидентов. За четыре года на создание инфраструктуры Томской ТВЗ из бюджетов различных уровней будет направлено более 15 млрд. руб. Кроме этого, в 2009 году на Южной площадке ОЭЗ в Томском Академгородке был построен «Центр инноваций и технологий», первый корпус комплекса новых материалов и нанотехнологий.

Что касается проблем, то в российском законодательстве о зонах никак не прописан момент интеграции науки и производства. Например, присутствующие в Томске университеты и научные центры с мощной исследовательской базой, сейчас слабо вовлечены в процесс создания ТВЗ. Очень тяжело и долго решался земельный вопрос, из за отсутствия конкретного порядка работы федеральных органов власти с региональными. Возникли проблемы с финансированием из федерального бюджета, и что недопустимо, они всё ещё происходят, например, недавние задержки с перечислением средств подрядчикам в Томской области, которые вынуждены работать за счет кредитных ресурсов.

Анализ развития ОЭЗ ТВТ «Томск», показал, что она находится на начальном этапе своего становления, о чем говорят первые шаги по созданию инфраструктуры и все еще возникающие проблемы организационного плана, проблемы с финансированием и работе с резидентами.

Был проведен анализ деятельности резидента ТВЗ ООО «НИОСТ», с применением методик экономического анализа, финансового менеджмента и методов оценки инвестиционных проектов. Расчеты были сделаны на основе разрабатываемого для изменения соглашения о технико-внедренческой деятельности ООО «НИОСТ» бизнес-плана, и прогнозной финансовой отчетности Общества на 2010, 2013 гг. (Таблица 1)

Таблица 1 - Экономия средств ООО «НИОСТ»

Показатель	Значение (тыс. руб.)
Экономия на НДС	78301,26
Экономия на пошлине	21750,35
Экономия на налоге на имущество	16972,25
Экономическая выгода по ЕСН	9303,6
Экономия по налогу на прибыль	1408,72
Прогнозируемая выручка в 2010 г.	509449
Совокупный размер первоначальной экономии	100051,61
Размер ежегодной экономии	27684,57

Можно сделать вывод, что налоговые преференции, предоставляемые наукоёмкому предприятию, как резиденту зоны, довольно эффективны, особенно на первоначальном этапе и способны внести ощутимый вклад в улучшение экономических показателей резидента. Сам резидент выделяет для себя достаточно много преимуществ нахождения в зоне, но в то же время испытывает значительные трудности, в основном связанные с недостаточным законодательным обеспечением деятельности в зоне.

Для повышения эффективности механизма создания ТВЗ особое внимание нужно обратить на:

- порядок и методы интеграции науки и производства;
- отсутствие программы организации эффективного сотрудничества между научными организациями и компаниями частного бизнеса, настоящими и потенциальными резидентами;
- развитие сети услуг для инновационного бизнеса, обеспечение эффективного доступа к финансовым ресурсам;
- на отражение в российской концепции зон мирового опыта создания зон с участием иностранных государств;
- механизм привлечение иностранных инвесторов, дополнительные льготы и преференции для них;
- создание индивидуального комплекса льгот и преференций, обеспечивающего оптимальное функционирование бизнеса именно в данной зоне;
- преимущества кластерообразующего подхода к созданию зон;

- возможности реализовать эффект агломерационной экономии в рамках ТВЗ;
- развитие в зонах не только профильных направлений, но и "свободных";
- развитие в зонах не только профильных направлений, но и "свободных";
- развитие позитивных внешних эффектов для предприятий, находящихся вне особых экономических зон.

Из всего выше сказанного можно заключить, что за почти три года сделано многое, особенно если учесть общий довольно низкий уровень проработки тактики развития ТВЗ и продолжительное решение организационных вопросов. Зоны и в частности Томская особая экономическая зона развиваются именно так как они и должны развиваться согласно принятому довольно спорному в плане эффективности законодательству, общему уровню администрирования в стране, политическому и идеологическому курсу.

Список литературы:

1. Об особых экономических зонах в Российской Федерации: Федеральный закон от 22 июля 2005 г. №116-ФЗ // Консультант Плюс.
2. Козловская О.В. Особая экономическая зона как инструмент региональной инвестиционной политики Томской области // Рынок ценных бумаг. 2006. №10. С.56-58
3. Райская НА. Государство, инновации и развитие экономики // Мировая экономика и международные отношения. 2007. №10. С. 18-24
4. ОАО "Особые экономические зоны" - <http://www.oao-oez.rosuez.ru>
5. Федеральное агентство по управлению ОЭЗ - <http://rosuez.ru>

ДОСТИЖЕНИЕ КОНСУНСУСА ИНТЕРЕСОВ ГОСУДАРСТВА И ОБЩЕСТВА КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РФ

Лазарчук Е. В., магистр

Томский Политехнический Университет

E-mail: strafo@mail.ru

Научный руководитель: Дукарт С.А. доц. каф. экономики

Ментальные особенности того или иного народа неизменно влияют на всю его дальнейшую историю, включая и экономические аспекты хозяйствования, формируя специфическую социально-экономическую модель.

Так, для России характерна большая доля неравенства в распределение власти, и воспринимается она обществом как нормальное явление. Население воспринимает власть с патерналистической позиции перекладывает все важные решение на государство, тем самым формируется своеобразный «раскол» между обществом и властью. Государство, принимая решения, ориентируется на свои интересы, а общество не лоббирует свои.

Историки отмечают, что данный «раскол» существовал и в Киевской Руси. Американский историк Р.Пайпс писал, что при варягах общество характеризовалось "необычайно глубокой пропастью между правителями и управляемыми. В Киевском государстве и в киевском обществе отсутствовал объединяющий общий интерес, государство и общество сосуществовали, сохраняя особые облики и вряд ли чувствовали какие-то обязательства друг перед другом". В этом обществе "необыкновенно глубока пропасть между держателями политической власти и обществом, и собственническая, вотчинная манера отправления державной власти".

В российской истории можно найти пример одновременного существования различных институциональных режимов собственности. В начале XV века сформировались две модели собственности на землю: новгородская и московская. Московская модель характеризуется вотчинным земледелием, которое послужило в дальнейшем основой формирования института власть-собственность. Новгородская модель, напротив, отличается либеральным характером, фактически абсолютным правом собственности и многофункциональностью земледелия. Относительно перспектив дальнейшего развития экономики и общества в целом предпочтительнее новгородская модель, но была выбрана именно московская, так как полностью отвечала требованиям существующей власти.

Данная ситуация сохраняется и в настоящее время. Существует неравенство как в политической, так экономической власти (губернаторы субъектов федерации назначаются «сверху», существуют противоречия в отношениях власть – собственность).

Развитие экономической системы России замкнулось на неэффективной траектории институционального развития, которая не могла быть изменена вследствие формировавшихся групп интересов, заинтересованных в сохранении института власть-собственность. Поэтому, в российской традиции закрепились высокая степень административной координации хозяйственной жизни.

Но если экономическая политика государства нацелена не на формирование целостной системы хозяйственных институтов, а на решение иных задач – прежде всего связанных с укреплением властных позиций – то рассчитывать на возникновение эффективного хозяйственного порядка не приходится. Так, например, приватизация 90-х была направлена на консолидацию новой элиты и ослабление (или ликвидацию) экономической основы противоборствующей стороны, а не на формирование эффективных собственников и общее повышение эффективности производства, равно как и нынешняя борьба с олигархами мало влияет на «институциональное упорядочивание». Качеством экономического институтов в 90-е годы мало кто интересовался, но надо признать, что именно через изменения отношений собственности удалось обеспечить относительную стабильность политической власти. В этой связи не может вызывать удивления то обстоятельство, что нынешнее преобразование политической системы началось со «споров между хозяйственными субъектами», переросших в расследование налоговых преступлений «олигархов» и законности отдельных приватизационных сделок. Взаимозависимость политической и экономической составляющей системы прослеживается здесь весьма отчетливо, а селективность борьбы против «хозяйственных преступлений» лишь подчеркивает ее специфические задачи.

Таким образом, раскол приобретает весьма разнообразные формы: между обществом и государством, между народом и правящей элитой, народом и духовной элитой, между этими элитами, внутри акта принятия сложных решений и т. д. Противоположно направленные ценности поляризуются в разных социальных группах. Механизм взаимопроникновения ценностей ослаблен, при этом возможности диалога крайне ослабляются.

В результате такого «раскола» интересов, и постепенной кумуляции противоречий, может начаться деградация сложившейся системы, главным образом из-за того факта, что управляющая система находится в резонансе с подсистемами и системой в целом.

Поэтому, чтобы обеспечить стабильное развитие социально-экономической системы, необходимо достижение консенсуса интересов между властью и обществом.

Список литературы:

1. Ахиезер А.С. Россия: некоторые проблемы социокультурной динамики. // Мир России. 1995 №1.
2. Латов Ю.В. Власть-собственность в средневековой России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. №4.
3. Системные изменения в российском обществе: новые взгляды / Чепуренко А.Ю. - М.: РНИСиНП, 2005.

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ТАРИФОВ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ НА УРОВЕНЬ ИНФЛЯЦИИ В РФ

Ларенко В.В., студентка

Томский политехнический университет

E-mail: lvera2007@yandex.ru

Научный руководитель: Артюхова Т.З., к.э.н., доцент.

Естественные монополии играют огромную роль в жизни любой страны. Электро-, газоснабжение, железнодорожный транспорт - всё это естественные монополии. Они обеспечивают получение гражданами различных государств, средств первой необходимости (воды, газа, электричества). Естественные монополии – это необходимый элемент в жизни любой страны, ведь они позволяют значительно уменьшить расходы государства и помогают более эффективно использовать ограниченные природные ресурсы. Продукция естественных монополий является одним из ключевых ресурсов любого производства и фактором жизнеобеспечения и в качестве затратной составляющей входит в себестоимость любого товара или услуги.

Влияние цен (тарифов) на уровень благосостояния населения проявляется через инфляцию, темпы которой, как показывает анализ, оказываются весьма чувствительны к изменению тарифов.

В то же время, субъекты естественных монополий вносят существенный вклад в формирование совокупного спроса и доходов бюджета страны. На долю газовой промышленности, электроэнергетики и железнодорожного транспорта приходится порядка 12% ВВП и 15% инвестиций. Экспорт природного газа обеспечивает приблизительно 20% всех экспортных доходов России.

Уровень и динамика цен (тарифов) на продукцию и услуги, производимые в отраслях естественных монополий, оказывают существенное влияние на многие аспекты развития экономики, важнейшие из которых: уровень инфляции; конкурентоспособность отечественной продукции на внутреннем и мировых рынках; формирование внутренней экономической конъюнктуры.

Учитывая многоплановый характер влияния уровня и динамики регулируемых цен (тарифов) на экономику, необходимо уделять особое внимание экономической обоснованности установления параметров цен (тарифов) и анализу последствий принятых решений в области тарифной политики на основные макроэкономические показатели.

Вследствие этого, реализация ценовой и тарифной политики в сфере регулируемых цен (тарифов) на продукцию (услуги) естественных монополий является важнейшим фактором, способным повлиять на темпы и пропорции экономического развития и динамику ВВП, как в сторону роста, так и в сторону снижения.

Цель работы: вывести зависимость инфляции от тарифов на продукцию естественных монополий.

Основными целями государственного регулирования естественных монополий являются обеспечение макроэкономической стабильности, создание барьеров для установления завышенных цен, неоправданного их повышения. При этом необходимо обеспечить баланс интересов субъектов естественных монополий и потребителей их продукции.

Рост тарифов не должен угнетающе действовать на производство, то есть темпы их увеличения должны соответствовать адаптационным возможностям экономики. Отсюда рост цен (тарифов) на продукцию (услуги) естественных монополий должен быть ограничен.

Основными формами государственного контроля за деятельностью естественных монополий являются:

- ценообразование на продукцию естественных монополий;
- ограничение доходности фирмы - естественного монополиста;
- регулирование отношений собственности на фирмы, действующие на рынке естественных монополий.

Основанная цель всех методов контроля – снижение потерь общественного благосостояния от монопольной власти, не снижая при этом эффективность производства.

Анализ динамики и характера инфляции показывает, что основными факторами, определяющими рост потребительских цен, являлись рост денежной массы и обменного курса, инфляционные ожидания, а также рост цен (тарифов) естественных монополий. По мере снижения инфляции влияние повышения цен на продукцию естественных монополий на уровень инфляции становится ощутимым.

Влияние роста цен (тарифов) естественных монополий на динамику инфляции проявляется через увеличение издержек и цен производителей и через повышение оплаты за услуги, оказываемые естественными монополиями для населения. Эффектом существенного повышения тарифов может стать не только понижение прибыльности отраслей промышленности, но и превышение целевого ориентира инфляции. Существенное повышение тарифов также при определенных условиях может стать причиной замедления темпов экономического роста.

Продукция естественных монополий в затратах отраслей составляет: 25-35 % в топливных отраслях, 15-25% в металлургии и машиностроении, 30-45% в торговле и ЖКХ.

Начиная с 2000 г. цены (тарифы) естественных монополий систематически опережают общий уровень инфляции, что приводит к постоянному возрастанию доли этих отраслей в затратах экономики.

Проблема определения сбалансированных тарифов на услуги отраслей естественных монополий связана не столько с обоснованием уровня цен, обеспечивающего решение актуальных инвестиционных проблем этих отраслей, сколько с оценкой народнохозяйственных последствий роста тарифов.

Решение этой задачи требует учета множества прямых и обратных связей в экономике и, практически, невозможно без использования макроэкономической межотраслевой модели. В то же время, используя даже такой достаточно сложный инструментарий, приходится принимать определенные гипотезы относительно механизмов адаптации других отраслей к изменившимся ценовым условиям. Это означает, что результаты расчетов по модели не являются абсолютно точными и безусловными. В то же время они показывают принципиальное направление и порядок возможных изменений в ценовой и экономической динамике.

Для корректной спецификации модели инфляции (темпа прироста потребительских цен) помимо тарифов также необходимо учитывать и другие факторы, такие как инфляционные ожидания (значения

инфляции, взятые с лагом), темпы прироста денежного предложения, номинального обменного курса (как показатель, отражающий изменение стоимости импортных товаров и доходность хранения сбережений в валюте). Соответственно, с учетом результатов тестов на стационарность оценивалась модель зависимости темпов инфляции от темпов прироста указанных показателей и темпов прироста цен производителей в электроэнергетике, газовой промышленности, тарифов на грузовые железнодорожные перевозки и цен производителей на бензин. Для оценок использовались данные Госкомстата РФ и Центрального банка РФ. Проведенные эконометрические оценки для темпов прироста индекса потребительских цен показывают, что тарифы на электроэнергию оказывают статистически значимое (на 10% уровне значимости) влияние. Рост тарифов на продукцию естественных монополий на 1% приводит к инфляции примерно на 0,25%. Эластичность влияния тарифов на электроэнергию на индекс потребительских цен составляет 0,05-0,08.

Анализ зависимости темпов роста тарифов и инфляции на основе модели межотраслевого баланса выявил, что инфляция на 20-30% зависит от тарифов на продукцию естественных монополий.

Правительством РФ выработана Энергетическая Стратегия на период до 2020 года. В ней предусматриваются значительные инвестиции в естественные монополии, которые помогут техническому перевооружению этих отраслей, а следовательно и развитию энергосберегающих технологий. В Стратегии предусматривается рост тарифов на продукцию естественных монополий темпом более низким, чем общий рост цен в экономике, что позволит добиться снижения инфляции. Остается лишь один вопрос, о выполнимости данной Стратегии. Однако стоит заметить, что только в 2009 году стоимость электроэнергии увеличилась на 26%.

Литература:

1. Белоусова Н.И., Васильева Е.Н., Лившиц В.Н. Реформирование естественных монополий в России. // ЭКО 2005г. № 4
2. Городецкий А., Павленко Ю. Реформирование естественных монополий // Вопросы экономики. 2004. № 1.
3. Кокорев В. Институциональная реформа в сфере инфраструктуры в условиях естественной монополии. // Вопросы экономики. – 2003. - № 4
4. Курс экономики / Под ред. Райзберга Б.А. М., 2001
5. Интернет ресурсы: www.kadis.ru, www.gks.ru, www.urfast.ru.

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Лелюхина А.А., студентка

Томский политехнический университет

E-mail: Lelyukhina_Anna@sibmail.com

Научный руководитель: Мацеевский Н.С., доцент

Современная банковская система - это важнейшая сфера национального хозяйства любого развитого государства. Банковская система - это совокупность различных видов банков и банковских институтов и их взаимосвязи, существующие в той или иной стране в определенный исторический период. Банковская система Великобритании — одна из старейших. Ее характеризуют высокая степень концентрации и специализации, хорошо развитая банковская инфраструктура, тесная связь с международным рынком ссудных капиталов. В мировом финансовом центре — в Лондоне работает больше иностранных банков, чем английских. Это прежде всего американские и японские банки. Доля депозитов в иностранной валюте в банках Великобритании значительно выше, чем в других странах. Английская банковская система владеет самой широкой в мире сетью зарубежных филиалов [2]. Банковская система Великобритании является двухуровневой. На верхнем уровне — центральный банк, на нижнем — другие банки: коммерческие (депозитные) и специализированные — торговые, иностранные, сберегательные банки, учетные дома.

Система Центрального банка. Банк Англии - самый старый центральный банк мира. Данный институт появился в конце семнадцатого века в Англии, в результате так называемой сделки между почти обанкротившимся правительством и группой финансистов. Банк был основан в 1694 году. Находясь в центре финансовой системы Великобритании, банк поддерживает и способствует развитию валютной и денежной стабильности в стране. Многочисленные функции, которые выполняет Банк Англии можно разделить на две группы: 1 группа - прямые профессиональные обязанности, вытекающие из банковского статуса (депозитно-ссудные, расчетные и эмиссионные операции); 2 группа -

контрольные функции, с помощью которых государство осуществляет вмешательство в денежно-кредитную систему, пытаясь воздействовать на ход экономических процессов. Все множество функций призвано к достижению трех главных целей. Среди них:

1. Поддержка стоимости национальной валюты, главным образом с помощью операций на рынке, согласованных с правительством, - другими словами, осуществление денежной политики;
2. Обеспечение стабильности финансовой системы через прямой контроль над банками и участниками финансовых рынков Сити и обеспечение устойчивой и эффективной системы платежей;
3. Обеспечение и повышение эффективности и конкурентоспособности финансовой системы внутри страны и укрепление позиций Лондонского Сити в качестве ведущего международного финансового центра. Функции Банка Англии: 1. Банк Англии служит банком для коммерческих банков; 2. Банк Англии служит банком для других центральных банков; 3. Банк Англии служит банком для правительства; 4. Осуществление монетарной политики. Банк Англии советует по поводу методов политики и ответственен за ее выполнение; 5. Осуществление эмиссии банкнот; 6. Осуществление валютных операций и контроля, управление золотовалютными резервами страны от имени Казначейства; 7. Осуществление надзора за кредитными учреждениями, валютными и кредитными рынками - в целом за банковской системой; 8. Банк Англии - член Европейского Валютного Института (ЕМІ - European Monetary Institute) [1].

Коммерческие банки. Вторым уровнем Британской банковской системы являются коммерческие банки и финансовые компании. Система коммерческих банков сильно дифференцирована. В ней действует принцип специальных банков. При этом наблюдается 2 тенденции. С одной стороны, специализация является попыткой приспособления банков к изменениям денежного спроса и предложения. С другой стороны, существует тенденция к расширению операций крупнейших коммерческих банков и сберегательных касс за рубежом. Сгруппировать британские банки не так просто. Банк Англии делит оперирующие в Англии коммерческие банки на 3 группы:

1. Депозитные банки (розничные) или «банки главной улицы».
2. Учетные дома;
3. Акцептные дома, иностранные банки, прочие банки.

Депозитные банки. К важнейшим депозитным банкам Англии относятся клиринговые банки. Это самые большие акционерные банки, которые связаны клиринговыми обязательствами. Они называются так потому, что являются членами Лондонской клиринговой палаты. Во главе всех клиринговых банков стоит «большая четверка»: Barclays, National Westminster, Midland, и Lloyds. К этим гигантам следует добавить с небольшой оговоркой еще два банка - "Уильямс энд Глайнс" и "Каутс". Основные операции клиринговых банков - принятие вкладов и выдача кредитов. Клиринговые банки осуществляют платежи для крупных, средних и мелких промышленных предприятий, а также для населения.

К депозитным банкам относятся так называемые финансовые дома, к которым принадлежат, прежде всего, специальные банки потребительского кредита. Около 2/3 их активных операций приходится на потребительские кредиты в рассрочку, в свою очередь более 60% этих кредитов составляет финансирование покупок автомобилей. Все большее значение приобретают лизинговые операции. Финансовые дома являются, как правило, дочерними предприятиями крупнейших банков или страховых компаний, поддерживающих кредит этих банков своими средствами [3].

Следующей группой депозитных банков являются торговые банки (merchant banks). Они возникли на торговых предприятиях, которые постепенно освоили банковские операции. Некоторые современные торговые банки наряду с банковскими операциями выполняют еще промышленные и торговые функции. Отличием торговых банков от клиринговых и одновременно их привилегией является то, что они не обязаны публиковать подробные сведения о финансовом состоянии и о своих операциях. Благодаря этой привилегии торговые банки могли на протяжении многих лет свободно развиваться. Торговые банки заняты главным образом в 3-х основных областях: 1. истинно банковские операции; 2. оказание услуг предпринимателям; 3. управление ценными бумагами. торговые банки участвуют в этих трех областях бизнеса в неодинаковой степени. Между крупнейшими банками существует специализация.

Учетные дома. Следующим типом банков в Англии являются учетные дома. В настоящее время в Лондоне оперируют 8 учетных домов и отдельные малые специализированные фирмы-маклеры, которые все вместе образуют учетный рынок Лондона. Учетные дома обеспечивают выгодный сбыт для банков ликвидных фондов путем гарантированных депозитов по требованию. Кроме того, учетные дома - это рынок реализации и покупки векселей. Для британских компаний главными функциями учетных домов являются предоставление заемных средств через дисконтирование (переучет) векселей, а также предложение различных форм краткосрочного вложения в портфельные инвестиции [1].

Прочие банки. Иностранные банки (Foreign Banks) в Англии по балансовой сумме относятся к крупным банковским группам. В Лондоне сконцентрировано в 2 раза больше иностранных филиалов, чем в Нью-Йорке. К иностранным банкам в Лондоне относится Московский Народный Банк (Moscow

Narodny Bank). Следующей банковской группой в Англии являются консорциальные банки. Это институты, где участвуют банки, по крайней мере, двух стран, из которых ни одна не имеет контрольного пакета. Возникновение консорциальных банков особенно хорошо свидетельствует о развитии процесса интернационализации капитала.

В Великобритании имеется множество банкоподобных специальных кредитно-финансовых институтов. Среди них: 1. Сберегательные институты: Доверительные сберегательные банки - по масштабам деятельности и капиталу уступает лишь "большой четверке" и выполняет все основные функции коммерческих банков; Национальный сберегательный банк (бывший почтово-сберегательный банк); Строительные общества. Все сберегательные институты объединяет то, что основной источник их ресурсов - мелкие вклады населения. 2. Страховые компании и пенсионные фонды направляют аккумулированный ссудный капитал в долгосрочные инвестиции. 3. Инвестиционные тресты занимаются исключительно операциями с ценными бумагами. 4. Доверительные паевые фонды аккумулируют денежный капитал и вкладывают его в ценные бумаги. 5. Финансовые корпорации специализируются на кредитовании частных фирм, не имеющих доступа к обычным источникам ссудного капитала. 6. Фирмы венчурного финансирования занимаются приобретением участков и кредитованием новых и расширяющихся компаний в передовых отраслях, что связано с повышенным риском.

Таким образом, нужно отметить, что Банковская система Великобритании представляет собой классический вариант двухуровневой системы, принадлежит к числу старейших и наиболее развитых систем мира. Она имеет хорошо организованную и разветвленную финансовую инфраструктуру и опирается на мощный денежный рынок в Лондоне, имеющем тесные связи с главными финансовыми центрами мира. Важнейшей тенденцией развития банковской системы Великобритании является размывание границ между отдельными видами кредитных институтов.

Список литературы:

1. Антипова О. Н. Зарубежная практика контроля за созданием коммерческих банков. // Банковское дело. – 2001 - №5. - с. 28
2. Банки и кредиты. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://world-banks.banks-credits.ru/>, свободный
3. Банковская система Великобритании. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gbbank.by.ru/>, свободный

МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО СОДЕЙСТВИЯ ПРИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИЙ

Лизунков В.Г., студент, Борисова Н.М., ст. преподаватель

Юргинский технологический институт (филиал)

Томского политехнического университета.

E-mail: borysova@mail.ru

В настоящее время инновации становятся основным средством увеличения прибыли хозяйствующих субъектов за счет лучшего удовлетворения рыночного спроса и снижения производственных издержек по сравнению с конкурентами. Под инновациями понимаются такие результаты научных исследований и разработок, которые способны улучшить технические, экономические, потребительские характеристики существующей продукции, процессов, услуг или могут стать основой создания новой. Такие достижения науки становятся источником новой (дополнительной) прибыли, а, значит, могут стать самостоятельным рыночно востребованным товаром и иметь свою рыночную стоимость. Инновации в сочетании с профессиональным менеджментом в современной мировой экономике становятся основой повышения конкурентоспособности продукции, способов или механизмов управления различными технологическими, экономическими, социальными процессами. В промышленно развитых странах мира по различным оценкам от 75 до 100% прироста промышленного производства обеспечивается за счет использования инноваций. Более того, оживление производства в странах, переживших экономические кризисы, происходило, как правило, через активизацию инновационных процессов.

Анализ различных сценариев вывода российской экономики из тяжелейшего кризиса, в котором она находится уже опасно длительное время, показывает, что и для России единственный путь достойного развития – перевод экономики на инновационный режим. Никакой другой – ни сырьевой, ни

заимствования западных технологий – не обеспечивает существенное (в 3-4 раза) рост ВВП (валового внутреннего продукта) за 10-15 лет, а, значит, и существенное повышение уровня и качества жизни населения. Для инновационного режима развития экономики у нас есть необходимые предпосылки, а именно: сильная наука, развитые производственно-технические мощности и хорошая образовательная система.

К сожалению, эффективно распорядиться этими возможностями не удастся, и эти важнейшие инновационные ресурсы быстро тают. Низкая конкурентоспособность продукции российской промышленности привела к потере более половины внутреннего рынка потребительских, промышленных товаров и услуг. На мировом рынке наукоемкой продукции наша доля составляет меньше половины процента. И это при том, что мы обладаем, как уже отмечалось, одним из лучших в мире научно-технологическим потенциалом. Российские научные разработки зачастую превосходят зарубежные аналоги. Вместе с тем их судьба, как правило, остается плачевной: либо они за бесценок уходят за рубеж (нередко вместе с разработчиками), либо остаются невостребованными долгие годы, морально устаревая и принося российской экономике плоды «упущенные выгоды».

Создание благоприятных условий для развития инновационных процессов – прежде всего забота органов государственной власти. Без сильной государственной политики в области инновационной деятельности добиться коренного перелома в повышении конкурентоспособности отечественных производств невозможно. И это положение справедливо не только для российских условий. В индустриально развитых странах (США, Германия, Япония и др.), добившихся впечатляющих экономических результатов, именно сильная государственная инновационная политика обеспечивает устойчивое развитие экономики. Налоговая и таможенная система, законодательное обеспечение добросовестной конкуренции, охраны и защиты прав на интеллектуальную собственность создают у всех участников инновационного процесса – ученых и разработчиков, производителей и инвесторов – высокие мотивации в быстром использовании результатов научных исследований и разработок или, как сейчас говорят, введении интеллектуальной собственности в экономический оборот.

Мировая практика убедительно подтверждает, что в настоящее время наиболее эффективным способом продвижения результатов НИОКР в практику является взаимовыгодное коммерческое взаимодействие всех участников превращения научного результата в рыночный товар. Такой способ получил название – коммерциализация результатов научных исследований и разработок. В нем все участники инновационного процесса: ученые и разработчики, производители, инвесторы экономически заинтересованы, то есть имеют высокую мотивацию в быстром достижении коммерческого успеха от использования инноваций.

Обеспечение эффективного протекания процессов коммерциализации технологий требует проведения целенаправленных и системных действий как со стороны органов государственной власти (законодательной и исполнительной), так и со стороны частного сектора. Как уже отмечалось, нужен благоприятный экономический и правовой климат, а, значит, нужны новые законы и механизмы их реализации. Для обеспечения широкомасштабного протекания инновационных процессов необходима развитая инновационная инфраструктура. Наконец, нужны профессионально подготовленные специалисты в области инновационной деятельности и прежде всего – менеджеры в области технологического трансфера. В современной экономике в условиях обострения и глобализации конкуренции именно успехи в освоении механизмов коммерциализации технологий обеспечивают заметное повышение благосостояния населения инновационно активных стран. Яркий тому пример США, где достигнуто, благодаря государственной политике, лидерство в коммерциализации технологий. Следует заметить, что процесс коммерциализации результатов НИОКР принципиально отличается от действовавшей в советские времена системы внедрения научных разработок в производство, требовавшей от ученых доведения каждого исследования до практического использования. В результате тратились огромные средства и усилия на создание образцов техники и технологий, которые не находили потребителя и не использовались в массовом производстве. Легкость получения бюджетных средств на НИОКР создавало благоприятные условия для проведения исследований и разработок, не имеющих практической ценности.

В рыночной экономике в условиях высокой конкуренции лишь 6-8 процентов научных исследований превращаются в новый продукт или процесс. Из этого следует, что экономически целесообразно при проведении исследований и разработок прекращать или профилировать те из них, которые не имеют или потеряли коммерческий потенциал. Для этого необходимо иметь методику, которая позволяет оценивать коммерциализуемость разработок, находящихся на различной стадии инновационного процесса.

Необходимость постоянной оценки по мере продвижения по инновационному циклу коммерциализуемости результатов НИОКР диктуется и экономическими факторами. Ибо по мере перехода от фундаментальных исследований к опытно-конструкторским и к освоению производства новой продукции на каждой стадии инновационного цикла происходит увеличение затрат примерно в 10

раз. Поэтому прекращение бесперспективных исследований экономит значительные финансовые средства.

Как уже отмечалось для перевода экономики на инновационный путь развития необходимо создание разветвленной инновационной инфраструктуры. Под инновационной инфраструктурой понимается весь необходимый спектр государственных и частных структур, обеспечивающих развитие и поддержание всех стадий инновационного процесса. Сюда входят: производственно-технологические структуры (технопарки, инновационно-технологические центры и бизнес-инкубаторы), объекты информационной системы (аналитические, статистические центры, информационные базы и сети), организации по подготовке и переподготовке кадров в области технологического менеджмента, финансовые структуры (фонды бюджетные, внебюджетные, венчурные, страховые), система экспертизы (центры, способные дать экспертные заключения для производителей, инвесторов, страховых служб и т.д.), объекты патентования, лицензирования и консалтинга и, наконец, развитая система сертификации, стандартизации и аккредитации.

Все объекты инновационной инфраструктуры должны согласованно работать, не создавая узких мест и препятствий во всем цикле инновационного процесса: от проведения научных исследований и разработок до создания, освоения производства и выведения на рынок новой наукоемкой продукции.

Процесс создания инновационной инфраструктуры занимает длительное время. В таких странах как США, Германия, Япония на это ушло 10-15 лет.

Многие элементы инновационной инфраструктуры уже есть. Они были созданы еще в советское время. И обслуживали они другую (плановую) экономику. Поэтому сейчас требуется их настроить на работу в рыночных условиях. Это также непростая задача.

Немало элементов инфраструктуры в прежнее время у нас отсутствовало и их необходимо создавать: инновационно-технологические центры, технопарки, бизнес-инкубаторы, объекты финансовой и товаропроводящей сетей. На это требуется время, средства. Этот процесс в России активно развивается. У нас уже существует 70 технопарков, 18 инновационно-технологических центров, в научно-технической сфере действуют около 50 тысяч малых технологических фирм, формируется система венчурного инвестирования. Но масштабы этих процессов пока не соответствуют потребностям такой страны как Россия, а, значит, и не могут пока оказать заметного влияния на экономику в целом. Суть государственной инновационной политики заключается в том, чтобы активизировать инновационные процессы во всех сферах экономики по всей территории страны.

Переход на инновационное развитие России требует восприимчивости всего общества к инновациям и наличия достаточного количества кадров, способных управлять инновационным процессом и осуществлять реализацию инноваций. Такое развитие не возможно без массового появления новой для России категории специалистов – менеджеров по коммерциализации результатов НИОКР.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ

Лимарева А.А., студент

Томский Политехнический Университет

E-mail: anuta-lim@mail.ru

Научный руководитель: Егорова М.С., преподаватель

Научно-технический прогресс - основной локомотив интенсивного экономического роста, который оттеснил в последней трети XX столетия на второй план традиционные факторы экстенсивного развития – труд и капитал, численность населения, запасы полезных ископаемых, климат. Именно с этого момента стало ясно, что благосостояние той или иной страны, продолжительность и качество жизни граждан, позиции на мировом рынке, национальная безопасность – все это определяется главным образом ее научно-техническим потенциалом и эффективным ведением научно-технической политики.

Используя теорию длинных волн Кондратьева можно увидеть развитие Научно-технического прогресса по определенным периодам. (Волны Кондратьева):

1-ая волна - 1790 – 1840 года – это новые технологии текстильной промышленности.

2-ая волна - 1840 – 1890 года – развитие железных дорог.

3-ая волна - 1890 – 1940 года – изобретение двигателя внутреннего сгорания, электричества, кислотно-щелочной химии.

4-ая волна - 1940 – 1990 года – развитие электроники, ядерной энергетики, повышение урожайности сельскохозяйственных культур.

5-ая волна - 1990 – наши дни – развитие компьютерных силиконовых чипов, стекловолоконные

кабели, космическая телефонная связь, робототехника и биотехнология.

В наше время развитие науки и техники идет с огромной скоростью. Государство должно принимать ряд мер по стимулированию прогресса в нашей стране, т.е. формулировать определенную политику в этой области.

Научно-техническая политика в экономике – это процесс постоянного совершенствования технической базы производства и его организации с целью повышения производительности труда и эффективности производства продукции. На современном этапе и в будущем вряд ли можно найти такой фактор, который бы так сильно влиял на производство, экономику и социальные процессы.

В общем плане научно-техническая политика создает несколько видов эффектов: экономический, ресурсный, технический, социальный.

Экономический эффект — это, по сути, рост производительности труда и снижение трудоемкости, снижение материалоемкости и себестоимости продукции, рост прибыли и рентабельности.

Ресурсный эффект — это высвобождение ресурсов на предприятии: материальных, трудовых и финансовых.

Технический эффект — это появление новой техники и технологии, открытий, изобретений и рационализаторских предложений, ноу-хау и других нововведений.

Социальный эффект — это повышение материального и культурного уровня жизни граждан, более полное удовлетворение их потребностей в товарах и услугах, улучшение условий и техники безопасности труда, снижение доли тяжелого ручного труда и др.

Эти эффекты могут быть достигнуты только в том случае, если государство будет создавать необходимые условия для ускорения научно-технического прогресса и управлять современной НТР (Научно-техническая революция) в нужном для общества направлении. Иначе могут возникнуть отрицательные социальные последствия для общества в виде загрязнения окружающей среды, вымирания животного мира в реках и озерах и др.

С переходом на рыночные отношения в России не уделялось должного внимания развитию науки и техники со стороны государства, что привело к еще большему отставанию нашей страны от развитых стран мира в области приоритетных направлений Научно-технического прогресса и, естественно, не способствовало выходу России из кризисного положения. Ситуация усугублялась тем, что в России не была разработана единая государственная научно-техническая политика и на развитие фундаментальной науки государством выделялись мизерные средства.

К началу XXI века ситуация начала меняться в лучшую сторону. В 1996 году 13 июня Указом президента РФ была принята «**Доктрина развития российской науки**», 18 мая 1998 года утверждена решением правительства РФ «**Концепция реформирования российской науки на период 1998–2000 гг.**», на совместном заседании Совета Безопасности Российской Федерации, президиума Государственного совета Российской Федерации и Совета при Президенте Российской Федерации по науке и высоким технологиям от 20 марта 2002 года был рассмотрен вопрос "Основа политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и на дальнейшую перспективу" и были обозначены важнейшие принципы государственной научной политики: «стимулирование развития фундаментальных научных исследований», «сохранение и развитие ведущих отечественных научных школ», «обеспечение множественности источников финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ за счет активной поддержки целевых государственных фондов», «развитие бюджетных и внебюджетных фондов поддержки научной и научно-технической деятельности, включая государственные научные фонды», «неотъемлемой частью государственной научно-технической политики должно являться содействие укреплению научно-технического потенциала регионов, который по целому ряду объективных причин оказался более жизнестойким, чем в научных мегаполисах», «развитие конкурсных начал в распределении средств на научные программы и проекты при открытости принимаемых решений и привлечении научного сообщества к контролю за использованием средств», «введение налоговых и таможенных льгот для стимулирования и поддержки научной деятельности». Также на заседании было отмечено, что в современных условиях достижения науки и технологий стали определять динамику экономического роста, уровень конкурентоспособности государств в мировом сообществе, степень обеспечения их национальной безопасности и равноправной интеграции в мировую экономику. Развитые страны уже перешли к качественно новой стадии социально-экономического развития, основным содержанием которой является создание экономики, основанной на научных знаниях и базирующейся на высокоэффективных национальных инновационных системах. Несмотря на все предпринимаемые усилия, было признано, что состояние российской науки остается критическим. Сложившееся положение создает реальную угрозу национальной безопасности Российской Федерации, требует разработки и практической реализации политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на длительную перспективу и комплекса неотложных мер по выводу российской науки из кризиса.

Участники совещания решили отнестись к задаче развития отечественной науки и технологий к числу высших приоритетов российского государства и одобрили "Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу", "Приоритетные направления развития науки, технологий и техники Российской Федерации", "Перечень критических технологий Российской Федерации".

«Государство, беря на себя перечисленные обязательства, выразило уверенность в том, что российское научное сообщество обеспечит научно-технические предпосылки для преобразования России в правовое государство с социально ориентированной рыночной экономикой, высоким уровнем духовной и материальной культуры, экологической и военной безопасности». «Перечисленные направления реформирования научной сферы являются наиболее существенными. Существует уверенность, что их реализация способна значительно повысить общественную полезность науки и активно содействовать переходу общества в фазу устойчивого экономического развития».

Но нельзя не заметить отрицательные стороны в выбранном государством курсе. Доктор юридических наук В.В. Лапаева акцентировала свое внимание на внутренние противоречия тех подходов, которые содержатся в рассматриваемом документе. С одной стороны, ГНТП (Государственная научно-техническая политика) представлена как важнейшая составная часть более общей стратегии социально-экономического развития. Однако ряд положений Основ и сопроводительных к ним документов не согласуется с этим тезисом. Прежде всего, обращает на себя внимание то обстоятельство, что указанные в приложении к Основам, параметры ресурсного обеспечения предлагаемой научно-технической политики не соответствуют заявленному курсу на приоритетное развитие науки и инновационную ориентацию экономики. Если ориентироваться на зарубежный опыт, то долю расходов на науку следует рассчитывать (и фиксировать в законе) не от расходной части бюджета, а от ВВП, и чтобы обеспечивать значительный прирост национального ВВП за счет наукоемких инноваций, затраты на науку должны быть не ниже 2-3% ВВП. Например, США тратят на научно-техническое развитие в среднем 2,7% ВВП, Япония - 2,98%, страны Евросоюза - 1,94%. В России же на эти цели средства (поступающие как из бюджетных, так и внебюджетных источников финансирования) составляют немногим более 1% по всей науке и 0,7% по исследованиям и разработкам гражданского назначения. При этом по показателю ВВП на душу населения мы отстаем от США в 5 раз, Японии - в 4 раза, Германии и ряда других западноевропейских стран - в 3,5 раза.

В настоящее время Россия до сих пор еще находится в кризисном положении в отличие от зарубежных стран, еще раз подчеркиваю особую роль законодательства как основного механизма совершенствования и развития системы образования и науки. Россия еще не имеет достаточной правовой базы для кардинальных изменений в ГНТП, нужны масштабные мероприятия по ликвидации существующих проблем.

Список литературы:

1. Экономическая теория: Учебник/Под ред. А.Г. Грязновой, Т.В. Чечелевой. – М.:Издательство «Экзамен», 2005. – 592 с.
2. Макконнелл К., Кэмпбелл Р., Брю Стенли Л. Экономикс: принципы, проблемы, политика: В 2 т. / Пер. с англ. – М.: Республика, 1995.
3. www.kodeks.lib.tpu.ru/law

ИЗМЕНЕНИЕ МИРОВОЙ ВАЛЮТНОЙ СИСТЕМЫ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ

Литвинова М.В., студент;

Томский политехнический университет

E-mail: lm-ka@rambler.ru

Научный руководитель: Ермушко Ж.А., к.э.н., доцент.

Современный мир значительно изменился по сравнению с тем, что мы наблюдали чуть более года назад. Уже несколько лет многие экономисты утверждали, что мировая система имеет множество дисбалансов, и что такое положение рано или поздно приведет экономику к сложнейшему кризису. Тем не менее явно это проявилось лишь в 2008 году. Экономика Соединенных Штатов Америки – самая крупная экономика современного мира, тем не менее ее же можно назвать и наиболее сложной и проблематичной. Именно с этой экономики началась болезнь, затронувшая сегодня практически все страны мира. Сегодня уже всем ясно, что проблемы возникшие в экономике носят системный характер.

Начало тем событиям, за которыми сегодня следит вест мир, положили колебания цен на недвижимость в США, тем не менее, больше всех пострадали финансовые институты наиболее развитых экономик мира. Банкротство многих гигантов банковской сферы, падение индексов всех мировых бирж, серьезные колебания валют, выявили неспособность большинства стран отдельно выйти из той ловушки, в которой они оказались.

В 1944 году, когда мир, как и сегодня, столкнулся с собственной беспомощностью, усилиями 29 государств была создана Мировая валютная система, называемая сегодня Бреттон-Вудской. Вместе с этим были созданы два института, призванные защитить мировую экономику от стагнации и обеспечить стабильное развитие. Со временем изменились способы регулирования экономики, мировая валютная система изменилась, но перед Мировым Валютным Фондом и сегодня стоят схожие цели: способствовать международному сотрудничеству в валютно-финансовой сфере, содействовать расширению и сбалансированному росту международной торговли, обеспечивать стабильность валют, поддерживать упорядоченные отношения валютной области среди государств-членов и т.д.

Для выполнения столь серьезных задач, поставленных международным сообществом перед МВФ данной организации необходимо обладать достаточными рычагами воздействия как правового, так и финансового характера. В данном контексте следует рассмотреть механизм принятия решений и финансирования МВФ.

Уставный капитал организации в настоящий момент составляет около 250 млрд. долл. Данные средства формируются за счет взносов государств-членов, каждое из которых обычно выплачивает приблизительно 25 % своей квоты в СДР (Специальные права заимствования – валюта МВФ) или в валюте других членов, а остальные 75 % — в своей национальной валюте. Исходя из размеров квот распределяются голоса между странами-членами в руководящих органах МВФ.

Самым большим количеством голосов в МВФ (по состоянию на 31 марта 2009г.) обладают: США — 17,09 %; Германия — 5,99 %; Япония — 6,13 %; Великобритания — 4,94 %; Франция — 4,94 %; Саудовская Аравия — 3,21 %; Италия — 3,25 %; Россия — 2,74 %, Нидерланды - 2,38%. Доля 15 стран участниц ЕС — 30,3 %, 29 промышленно развитых государств (страны-члены Организации экономического сотрудничества и развития, ОЭСР) имеют в совокупности 60,35 % голосов в МВФ. На долю остальных стран, составляющих свыше 84 % количества членов Фонда, приходится лишь 39,75 %.

В МВФ действует принцип «взвешенного» количества голосов: возможность стран-членов оказывать воздействие на деятельность Фонда с помощью голосования определяется их долей в его капитале. Каждое государство имеет 250 «базовых» голосов независимо от величины его взноса в капитал и дополнительно по одному голосу за каждые 100 тыс. СДР суммы этого взноса. Такой порядок обеспечивает решающее большинство голосов ведущим государствам.

Начиная с момента создания Бреттон-Вудской валютной системы, доллар США прочно вошел в мировую валютную систему как основная резервная валюта. Не смотря на активное развитие Европейского союза и переход многих расчетов на евро, доллар и по сей день влияет на валюты большинства стран мира. В условиях кризиса это становится все более заметно. Использование доллара и хранение сбережений в этой валюте долгое время считалось наиболее надежным, однако преумножение количества данной валюты в обороте без соответствующего роста экономики вызывает опасения. Тем не менее крупные денежные ресурсы таких государств как, например, Россия до сих пор хранятся в долларах или государственных облигациях США.

Для преодоления столь сильной зависимости национальных валют от доллара США, а соответственно и от экономики этой страны, предлагалось перейти на новую резервную валюту, выпускаемую не отдельной экономикой, а международной организацией, примером такой валюты могут быть рассмотрены СДР Международного Валютного Фонда. Однако, в данном контексте следует заметить, что данный шаг лишает крупнейшую мировую экономику одного из основных путей инвестирования собственного роста. Такой шаг неминуемо влечет за собой глобальные изменения в современной финансовой системе, которые могут произойти лишь при осознанном выборе крупнейших стран мира, в том числе и Соединенных Штатов Америки, перехода на новую систему взаимоотношений. Учитывая, что глобализация сегодня затронула как развитые, так и развивающиеся страны, вызвав серьезную взаимозависимость экономик друг от друга, деолларизацию не возможно провести быстро. Данный процесс может занять несколько лет или даже более десятка лет.

Процесс устранения имеющихся дисбалансов мировой экономики возможно провести лишь в условиях эффективной кооперации как развитых, так и развивающихся стран. Кроме того необходим постоянно действующий международный орган регулирования мировой экономики. Такой орган вполне может быть организован на основе МВФ, однако, для этого необходимо внести множество изменений в механизм организации работы фонда. Так, например, распределение голосов должно обеспечить равноправие развитых и развивающихся стран, т.к. принятые в рамках организации решения в значительной мере влияют на все страны, причем иногда на развивающиеся более чем на развитые.

Уже сегодня принят ряд мер по решению назревших проблем. Так на саммите G20 в Лондоне, было принято решение об активизации деятельности МВФ. Уставной капитал фонда планируется увеличить в 3 раза, за счет средств стран-акционеров. Также ряд участников саммита высказали готовность хранить свои резервы в облигациях МВФ, выраженных в СДР, вместо государственных облигаций Казначейства США.

Более активно планируется использовать СДР в качестве валюты. Страны при необходимости смогут взять у МВФ денежные средства на сумму, эквивалентную полученным SDR, при этом за пользование этими деньгами не нужно будет платить проценты. Акционеры также смогут предоставить полученные SDR в виде кредитов другим странам и получать за это проценты. SDR будут распределяться в соответствии с квотами стран-акционеров МВФ. Такая система распределения финансов поможет странам в условиях кризиса и низкой ликвидности поддержать экономику.

Кроме распределения финансов через СДР, планируется финансирование за счет других видов деятельности МВФ, так, например, увеличение финансовых ресурсов планируется за счет продажи золота МВФ.

Приведение данной системы в эффективное состояние потребует достаточно много времени и усилий от государств-участников. Формировавшаяся десятилетиями система мирового валютного функционирования и регулирования включает сотни механизмов взаимодействия экономик, следовательно, изменения в столь массивной системе потребуют от всего мирового сообщества не только значительных финансовых ресурсов, но и готовность идти на компромиссы, при возможной необходимости отстаивать свои интересы.

В зависимости от того, на сколько развитые и развивающиеся страны осознают предстоящие изменения, на сколько они готовы следовать озвученному плану, будет изменяться и система финансовых отношений различных стран и мировой экономики в целом. Мировую общественность ждут впереди множество трудностей, возможно конфликтов, т.к. при улучшении системы в целом зачастую происходит ухудшение положения отдельных ее элементов.

Список литературы:

1. А.Апокин, Проблема глобальных дисбалансов в мировой экономике//Вопросы экономики. - №5. – 2008, с. 51-61
2. Предложения России к саммиту G20 в Лондоне. Официальный сайт Президента РФ [Электронный ресурс] <http://kremlin.ru/text/docs/2009/03/213992.shtml> – Свободный доступ.
3. World Faces Crisis Crossroads at G-20 Summit, Says IMF. IMF Survey Magazine/ [электронный ресурс]. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2009/POL032709A.htm>. - Свободный доступ

СТРАТЕГИЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО РАЗРЫВА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Луценко В.В., студент; Аникина Е.А., студент

Томский государственный архитектурно-строительный университет

E-mail: werrra@sibmail.com

Научный руководитель: Шершова Л.В., старший преподаватель.

Сегодня в рамках государственных программ по поддержке развития предпринимательства одной из приоритетных задач является доведение непосредственно до предпринимателя программ поддержки и изменений в нормативно-правовой базе в создании собственного дела. Необходимым условием развития предпринимательства является организация и проведение компаний по разъяснению данных нормативно-правовых актов и выстраиванию обратной связи между административной властью и непосредственно предпринимателями будущими и существующими.

Значение малого и среднего предпринимательства для экономики страны в целом огромно:

Во-первых, малые предприятия, не требуют крупных стартовых инвестиций, обеспечивают высокую скорость оборота финансовых ресурсов и способствуют формированию рынка и насыщения его потребительскими товарами.

Во-вторых, отсутствие долгого процесса согласования управленческих решений позволяет гибки и своевременно реагировать на изменения рынка, выявлять наиболее востребованные потребителем сектора продукции.

Одна из наиболее важных функций, которую выполняют малые предприятия - это решение проблем занятости и безработицы, развитие самозанятости через создание новых рабочих мест без каких-либо значимых дополнительных вложений.

В условиях кризиса государство поддерживает развитие предпринимательства через проведение различных акций, но общая численность предпринимателей России за последний период достаточно стабильна и лишь в некоторых регионах наблюдаются очаги ее роста. Разработаны механизмы поддержки развития предпринимательства на всех уровнях:

- Федеральный уровень – нормативно-правовые акты;
- Региональный уровень (областной) – программы поддержки «Бизнес-старт» ;
- Городской – образовательные программы на местах

Молодежь и студенчество является одной из самых активных групп населения, которая может быть вовлечена в предпринимательскую среду. Однако по результатам мониторинга, проведенного методом случайной выборки, выяснилось, что широкой общественности студенчества и молодежи ни существующие меры по развитию предпринимательства, ни перечень нормативно-правовых документов для государственной регистрации предпринимателем, ни изменения нормативно-правовой базы не известны. Основная часть интервьюированных высказалась за открытие собственного дела и развитие предпринимательства. Возникает парадоксальная ситуация: с одной стороны государство осуществляет поддержку предпринимательской деятельности и создание предпринимательских инициатив через обучение широкого круга общественности. С другой стороны, те кто непосредственно хотел бы заняться организацией собственного дела не обладает информацией о возможностях существующей практической и перспективной помощи государства. Для ликвидации информационного разрыва между потенциальными предпринимателями и государственной поддержкой предпринимательской деятельности нами разработаны мероприятия для 5 целевых аудиторий, которые определились по итогам мониторинга:

1. Студенты
2. Пенсионеры
3. Молодые мамы
4. Военные
5. Актив

Для продвижения информации предполагаются следующие каналы распространения:

- Доска объявлений в учебных заведениях;
- Встреча с представителями ресурсных (образовательных) центров;
- На билетах культурно-развлекательных центров(на входном флаере);;
- На тыльной стороне квитанций за услуги ЖКХ;
- Пенсионные фонды;
- Поликлиники;
- Магазины шаговой доступности;
- Библиотеки (научная, районные);
- На кассовой ленте;
- Интернет, смс- рассылка;
- Дошкольные учреждения и социальные службы;
- Военкоматы, пункты призыва молодежи;
- Магазины спец. одежды;
- Массовые зрелищные мероприятия;
- Центры занятости населения;
- Кадровые агентства;
- Крупные предприятия на стадии банкротства.

Для продвижения необходима организация рекламной кампании по направлениям:

- Печатная и устная реклама;
- Использование мощностей местных телеканалов (ГТРК и ТВ2);
- Размещение социальной рекламы на баннерах центральных городских магистралей;
- Реклама на стендах, плакатах;
- Размещение рекламы в городском транспорте, в том числе пригородные, междугородные перевозки.

В целях продвижения рекламной продукции необходимо проводить следующие мероприятия:

1. Ярмарки-шоу по предпринимательству;
2. Размещение публикаций в СМИ о наиболее успешных предпринимателях;
3. Размещение публикаций в СМИ о программах государственной поддержки (обратная связь);

4. Проведения Дня открытых дверей по поддержке предпринимательства в комитетах по предпринимательству.

Реализация данных мероприятий для каждой целевой группы послужит ликвидации информационного разрыва между усилиями правительства и непосредственно участниками-предпринимателями и будут способствовать более продуктивной и масштабной реализации мероприятий по формированию предпринимательских инициатив и развития предпринимательства в целом.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСВА

Манаенкова А.А.

Волгоградский государственный технический университет

E-mail: sisters_manan@mail.ru

Научный руководитель: Кетько Наталия Владимировна, к.э.н

Для укрепления своих позиций не только в рамках страны, но и во всем мире Россия должна выбрать стратегию, которая опирается на имеющийся интеллектуальный потенциал и научно-технические ресурсы. Экономика государства формируется из предприятий, различных по своим размерам, формам собственности, характеру деятельности. Однако имеется одна из общих черт, определяющих отнесение национальной экономики к рыночной, - это степень развитости малых форм предприятий, так называемых субъектов малого бизнеса.

Сфера малого инновационного бизнеса оказывает все большее влияние на развитие российской экономики и процессы ее стабилизации, поскольку промышленный подъем невозможен без активизации инновационной и инвестиционной деятельности. Малые инновационные предприятия играют большую роль, поскольку их основным преимуществом является возможность быстрой переналадки технологии на выпуск новых инновационных изделий. Ограниченность финансовых ресурсов определяет узкую специализацию малых инновационных предприятий, направленных на ограниченный круг высокоэффективных инновационных проектов, реализующих в себе приоритетные научно-технические направления и критические технологии, срок внедрения которых 2-5 лет. Увеличение числа малых инновационных предприятий является важной стратегической задачей российской экономики, поскольку с их помощью в сферу рыночной экономики продвигаются новейшие технологии, «ноу-хау», патенты и лицензии из фундаментальной науки и оборонных технологий.

В цикле «наука - производство - рынок» инновационный процесс представляет собой взаимосвязанную и согласованную последовательность действий, которая включает реализацию промежуточных и конечных результатов НИОКР и других научно-технических достижений в новый или усовершенствованный товар (технологический процесс), внедряемый и используемый на рынках потребителя и производителя, или подход к выполнению услуг в различных сферах социальной деятельности.

Малое инновационное предприятие нуждается во всесторонней поддержке, поскольку продвижение новой инновационной продукции требует значительных финансовых вложений, соответственно, на всех этапах продвижения инновации на рынок финансовую поддержку должны осуществлять не только частные инвесторы, но и государство. Также для ускоренного развития малого инновационного предпринимательства необходимы госзаказы, выдаваемые на конкурсной основе при гарантированном государственном финансировании с привлечением бизнес-ангелов.

На стадии апробации инновационную продукцию необходимо помещать в так называемые бизнес-инкубаторы, в рамках которых функционируют малые инновационные предприятия. Бизнес-инкубатор – это структура, специализирующаяся на создании благоприятных условий для продвижения инноваций, прошедших стадию проектирования, в серийное производство.

В бизнес-инкубаторе создаются льготные условия по аренде площадей и оборудования, бухгалтерскому учету, налогообложению и юридическому сопровождению.

Главная задача бизнес-инкубаторов заключается в решении следующих проблем:

- выбор оптимальной организационно-правовой формы предприятия и создание уставных и регистрационных документов;
- аренда офисных, складских и производственных площадей;
- подбор персонала;

- поиск финансирования;
- организация качественного бухгалтерского учёта и налоговой отчётности;
- оформление земельных, энергетических, имущественных и прочих отношений;
- построение оптимальной системы управления предприятием;
- взаимоотношения с контролирующими организациями;
- участие в государственных и муниципальных программах поддержки предпринимательства;
- продвижение продукции или услуг.

После того, как инновационный продукт переходит в стадию роста, наступает следующий этап коммерциализации инновации. На этой стадии осуществляется небольшой выпуск партии товара и его демонстрация на потребительском рынке. Этап коммерциализации будет эффективен в том случае, если организовать его по принципу государственно-частного партнерства (ГЧП) с использованием федеральных, муниципальных и частных финансов.

Государство должно выработать пути, которые, не нарушая рыночных принципов функционирования малого бизнеса, не повышая рисков для деятельности частных инвесторов, кредитных организаций и других участников рынка позволили бы решать проблемы малых инновационных предприятий. Комплекс мер в рамках ГЧП по поддержке малого инновационного предпринимательства должен быть направлен на:

- концентрацию государственных финансов на стратегических направлениях;
- стимулирование активности населения в плане повышения его платежеспособного спроса;
- ускоренное решение задач, поставленных, но нерешенных в предыдущий период, существенным образом влияющих на стабилизацию ситуации и динамику выхода экономики из кризиса;
- стимулирование развития инновационных проектов, обеспечивающих модернизацию экономики и увеличивающих потенциал внутрироссийского рынка товаров, работ, услуг;
- стимулирование развития российского финансового рынка путем формирования долгосрочных источников ликвидности и создания инвестиционных инструментов и механизмов.

В условиях инновационного развития экономики в рамках ГЧП будут эффективны следующие формы сотрудничества:

1. Финансовый лизинг. Срок договора лизинга сравним со сроком полезного использования объекта лизинга. Как правило, по окончании договора лизинга остаточная стоимость объекта лизинга близка к нулю и объект лизинга может перейти к лизингополучателю. По сути, финансовый лизинг является одним из способов привлечения лизингополучателем целевого финансирования (в целях приобретения объекта лизинга). Финансовый лизинг позволит последовательно решить ряд концептуальных вопросов малого бизнеса, например, приобретение техники и оборудования.

2. Соглашение о разделе продукции (СРП) — эта форма стала легитимной в 1995 году и представляет собой специальный тип договора об организации совместного предприятия. Соглашение заключается между малой инновационной компанией и государственным предприятием, в соответствии с которым РФ предоставляет инвестору - субъекту предпринимательской деятельности - на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на производство, продвижение и продажу инновационного товара. Малое предприятие обязуется осуществить выпуск указанного товара за свой счет и на свой риск. Произведенная продукция подлежит разделу между государством и малым предприятием в соответствии с соглашением, которое должно предусматривать условия и порядок такого раздела.

3. Государственно-частные предприятия. Эта форма определяет участие частного сектора в капитале государственного предприятия. Степень свободы частного сектора в принятии административно-хозяйственных решений определяется его долей в общем капитале.

4. Концессионное соглашение — форма государственно-частного партнерства, вовлечение частного сектора в эффективное управление государственной собственностью или в оказание услуг, обычно оказываемых государством, на взаимовыгодных условиях. Концессия подразумевает, что концедент (государство) передает концессионеру право на выпуск товара на основе какой-либо инновации. Взамен концедент получает вознаграждение в виде разовых (паушальных) или периодических (роялти) платежей.

Концессия является наиболее выгодной формой ГЧП при осуществлении крупных капиталоемких инновационных проектов. Концессионные соглашения не используются в российской практике, однако, это наиболее развитая, перспективная и комплексная форма партнерства в мире. Поскольку, во-первых, концессии в отличие от контрактных, арендных и иных отношений носят долгосрочный характер, что позволяет обеим сторонам осуществлять стратегическое планирование своей деятельности. Во-вторых, в концессиях частный сектор обладает наиболее полной свободой в принятии административно-хозяйственных и управленческих решений, что отличает их от совместных предприятий. В-третьих, у государства в рамках, как концессионного договора, так и законодательных норм остается достаточно рычагов воздействия на концессионера в случае нарушения им условий концессии, а также при

возникновении необходимости защиты общественных интересов. В-четвертых, государство передает концессионеру только права владения и пользования объектом своей собственности, оставляя за собой право распоряжения ею.

ГЧП должно поддерживать инновационную политику развития, направленную на системный поход к циклам «НТП – инновации – воспроизводство» и обеспечивающую интеграцию всех элементов инновационного процесса в единый механизм, способный не просто поглощать ресурсу, но и выдавать в качестве результата большое количество успешно реализованных проектов.

Поскольку малый бизнес позволяет достичь кратчайшего инновационного цикла за счет участия в процессе производства инновационного товара в нынешних условиях необходимо сделать ставку на его ускоренное развитие, как на локомотив, который не только поведет за собой промышленного производства, но и быстро сформирует спрос на знания, производимые в сфере российской науки.

УСТОЙЧИВОСТЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В ПЕРИОДЫ КРИЗИСА

Мацеевский Н.С., доцент

Томский политехнический университет

В середине сентября 2008 года на фондовых и финансовых рынках США разразился финансовый кризис. Экономика Российской Федерации давно стала открытой, поэтому возникший кризис через азиатские и европейские рынки докатился и до нашего фондового рынка и на российском рынке начался обвал. Акции некоторых лидеров российской экономики в течение нескольких дней подешевели на 40-60%. Если бы ММВБ и РТС несколько раз не останавливали торги и не тормозили лавинообразный процесс падения цен, то крах был бы неизбежен.

В свою очередь фондовые рынки тесно связаны с финансовым и банковским рынками страны, поэтому случившийся обвал мог перекинуться и на банковскую систему России. А кризис банковской сферы затронул бы интересы миллионов рядовых граждан - вкладчиков коммерческих банков, бесконечно далёких от спекулятивных биржевых операций с ценными бумагами, которые могут позволить себе очень незначительная часть богатых россиян, имеющих свободные денежные средства для вложений в эти активы.

Каковы же причины обвала российского фондового рынка? Проведённый анализ показал, что кроме открытости нашей экономики, чисто внутренних причин, оказалось несколько.

Во-первых, в течение последних лет, в связи со сложившейся мировой конъюнктурой, российские производители активно продавали на европейских и мировых рынках сырьё (сырую нефть, газ, лес, меха, алмазы, рыбную икру и т.д.), поставляя в нашу экономику всё больше иностранной валюты в виде налогов и таможенных платежей. Центральный банк РФ для поддержания денежной массы в состоянии равновесия, вынужден был скупать поступающую валюту и таким образом эмитировать российские рубли, направляя их в российскую экономику. Коммерческие банки охотно покупали эти относительно дешёвые деньги и длительное время выдавали многочисленные кредиты, получить которые было достаточно легко. Заёмщики приобретали недвижимость, автомобили, мебель, сложно-бытовую технику, туристические путёвки, мобильные телефоны, делали ремонт в квартирах, оплачивали дорогостоящее лечение и т.д. Часть банков выдавали кредиты под залог ценных бумаг. А когда заложенные акции и облигации стали стремительно дешеветь, оказалось, что внесённые в виде залогов ценные бумаги стали стоить меньше, чем суммы выданных кредитов. Таким образом, у некоторых российских банков появились необеспеченные кредиты. Когда же они попытались покрыть возникающие бреши, обратившись на межбанковский рынок капиталов, то оказалось, что кредитные ресурсы мгновенно выросли в цене и их вообще, на всякий случай, пока что никто не хочет продавать.

Во-вторых, многие банки и ведущие предприятия российской экономики последние три-четыре года для обеспечения своей текущей деятельности получали дешёвые кредиты за рубежом. Общая сумма полученных на западе кредитов, которые необходимо возвращать, составляет 80 млрд. долларов. Например, по некоторым данным, оборотный капитал РАО «Газпром», одного из лидеров российской экономики, в настоящее время на 80% финансируется кредитами из-за рубежа.

В-третьих, согласно принятых законов в РФ, доля банков-нерезидентов в банковской системе России существенно возросла и увеличилась с 3% в 2003 году до 27% в 2008 году. При первых же признаках зарождающегося на западе кризиса они в течение одного месяца (августа 2008 г) вывели из оборота 500 млрд. долларов, что очень чувствительно для финансовой системы любой страны.

В-четвёртых, в момент кризиса дала о себе знать неразвитость денежно-кредитной системы России. Известно, что для регулирования денежной массы в арсенале Центрального банка РФ имеется четыре инструмента: а) норма обязательных резервов; б) ставка рефинансирования; в) операции с государственными ценными бумагами на открытом рынке и г) регулирование валютного курса национальной валюты относительно иностранных валют. Так сложилось, что до кризиса, из-за увеличивающихся объёмов постоянно поступающей иностранной валюты, Центральный банк на 90% наполнял российскую экономику рублями через валютное замещение, т.е. использовал один из имеющихся у него инструментов регулирования, а именно - путём покупки поступающей иностранной валюты. Остальные инструменты регулирования денежной массы использовались слабо.

В-пятых, наряду с российскими юридическими лицами, большинством игроков на фондовом рынке России являются иностранцы, которые владели значительными пакетами акций наших ведущих акционерных обществ – голубых фишек. И когда появились первые признаки глобального кризиса, возникшего в США, иностранные инвесторы посчитали активы развивающегося рынка России рисковыми и стали активно продавать акции российских эмитентов. Таким образом, за короткий период времени в сентябре 2008 года из России был выведен капитал на сумму около 10 млрд. долларов.

Таким образом, стечение нескольких причин привели к обвалу российского фондового рынка, толчком для начала которого послужил начавшийся кризис мировой финансовой системы. А особенности российской экономики привели к тому, что процесс обвала пошёл ещё и с нарастанием, хотя видимых экономических причин для этого как бы и не было. Когда возникли первые признаки нестабильности, то чисто внутренние причины, такие как монополизм российской экономики, коррупция на многих уровнях принятия решений, длительный конфликт российских акционеров ТНК-БП с иностранными акционерами, дело компании «Мечел», военные действия на Кавказе и пр., подхлестнули кризисные явления. Биржа и биржевые игроки на такое положение вещей реагируют очень чутко.

Избавляясь от акций российских компаний, иностранные инвесторы за вырученные от их продажи рубли приобретали валюту – доллары, евро, фунты стерлингов, иены – и срочно переводили её в свои страны. А Центральный Банк РФ, для поддержания денежного равновесия, вынужден был изымать из экономики России эти, поступающие от продажи валюты, рубли.

В итоге в российской экономике возник кризис ликвидности. Хотя у российской банковской системы денежные средства накоплены в достаточных объёмах, однако они временно перестали торговать российской валютой потому, что возник новый прецедент в российской экономике, выход из которого пока не ясен. Таким образом, на рынке межбанковских кредитов возник временный краткосрочный паралич, который можно назвать кризисом доверия, а не кризисом ликвидности.

В этот момент в возникшую критическую ситуацию вмешалось Министерство финансов совместно с Центральным банком РФ. Для предотвращения перехода кризиса из фондового рынка на финансовый, Минфин разместил на депозитах трёх ведущих российских банков – Сбербанка, Внешторгбанка и Газпромбанка – 1250 млрд. рублей бюджетных средств под 8,5 % годовых на три месяца и обязал их кредитовать все коммерческие банки и юридические лица, нуждающиеся в деньгах. По мере надобности срок размещения бюджетных денег на банковских счетах будет продлён до шести месяцев и более. В дальнейшем круг банков, принявших на свои депозиты бюджетные средства, будет неизбежно расширен. 250 млрд. рублей выделено для поддержки фондового рынка.

В свою очередь, Центральный банк снизил нормы обязательного резервирования коммерческим банкам по всем срокам привлечения денег до 2 % от суммы привлечения для резидентов и до 1,5 % - для нерезидентов. Таким образом, принятые государством срочные меры позволили стабилизировать ситуацию, что сразу успокоило участников рынка и сами рынки.

Для рядовых вкладчиков коммерческих банков после принятых государством шагов ничего опасного нет, к тому же вклады населения, размером до 700 тыс. рублей, застрахованы государством и гарантированы к возврату. А это – подавляющая часть привлечённых банками вкладов и депозитов в нашей стране. Главное, что необходимо сделать банковской системе в это время – не допустить кризиса пассивов, чтобы не дать ему перейти в кризис активов.

Таким образом, банковская система России, как саморегулируемый организм, в очередной раз показала свою слабость и уязвимость, как и в предыдущие кризисные периоды российской экономики – в 1994, 1998, 2004 годах. Хотя первые кризисы на финансовых рынках были вызваны чисто внутренними российскими проблемами, а нынешний обвал на фондовом рынке напрямую связан с мировым финансовым кризисом, тем не менее, можно сделать вывод, что независимо от источника возникновения кризисных явлений, финансовая и банковская системы являются самым чутким, слабым и уязвимым звеном в экономике нашей страны.

РОЛЬ КРУПНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Мизина Д.С., студентка;

Томский государственный университет

E-mail: dafa111@mail.ru

Научный руководитель: Копилевич В.В., ст. преподаватель

Предприятия крупного и малого бизнеса – это составляющие реального сектора экономики, во многом определяющие темпы экономического роста, состояние занятости населения, структуру и качество валового национального продукта. И если крупный бизнес – это стержень современной экономики, то малый и средний бизнес – связующие его звенья. Поэтому крупный и малый бизнес играют большую роль в национальном хозяйстве, а их развитие очень важно для экономики страны.

Предпринимательство стало активно развиваться в современных условиях глобализации, а предпринимательский ресурс стал приобретать еще большее значение. Благодаря либерализации хозяйственной деятельности, крупным и даже малым предприятиям стали доступны трудовые, природные, капитальные и интеллектуальные ресурсы далеких от них государств и тем более их товары и рынки сбыта [1]. Однако по мере доступности экономических ресурсов стран мира в хозяйственной жизни страны возрастает значение квалифицированных предпринимательских ресурсов. Именно предпринимательские ресурсы дают наибольшую отдачу от вложенных средств. Отчасти из-за преобладания в развитых странах таких ресурсов, как знания в технологической сфере, предпринимательские способности, возникло «ассиметричное распределение выгод» между развитыми и развивающимися странами.

Говоря о международном бизнесе, а точнее об экспорто- и импорто- ориентированных предприятиях, можно отметить, что рост международного бизнеса в последние годы был весьма значительным [2]. Основные предпосылки активного развития бизнеса можно разделить на две группы: стратегические императивы предприятия и изменения условий ведения бизнеса, связанные, в том числе и с процессами глобализации. Стратегические императивы обусловлены стремлением предприятия к расширению сферы влияния, более выгодному приобретению ресурсов, поиском новых рынков сбыта и повышению конкурентоспособности.

Изменению условий ведения бизнеса связаны, прежде всего, с изменением политической среды: между основными странами, занимающимися торговлей, состоялись переговоры о сокращении таможенных тарифов и квот, а также об устранении ограничений на прямые иностранные инвестиции на территории этих стран. Многие из этих договоренностей были достигнуты в процессе работы по заключению Генерального соглашения о тарифах и торговле, ГАТТ, а также в результате усилий, предпринятых правопреемником этого договора — Всемирной торговой организацией.

Изменение в технологической сфере также сильно повлияло на развитие крупного и малого бизнеса: с помощью Интернет - технологий и широкополосных линий связи международный бизнес стал легко осуществимым и более прибыльным, это обусловило возможность значительного повышения эффективности производства во всех областях хозяйства. К примеру, расходы предприятий на обеспечение информации и приобретение средств связи (включая компьютерные программы и оборудование, сервисное обслуживание и веб-хостинг) в развитых странах в 2006 году выросли на 73 % по сравнению с 2000 годом. Количество персональных компьютеров на 100 человек населения в Японии увеличилось на 1240 %, в Австралии на 475 % [3].

Увеличение спроса населения практически на весь ассортимент товаров привел соответственно к увеличению потребления, что в свою очередь стало стимулом для развития предприятий малого бизнеса.

Рассматривая основные функции малого бизнеса, можно выделить самые главные:

Во-первых, значительный большой вклад в экономику страны. Доля малого бизнеса в ВВП развитых стран составляет порядка 50%, а в Китае — более 60%, тогда как в России этот показатель не превышает 17%. Доля занятых граждан в малом бизнесе в общем количестве работающего населения России пока что остается незначительной – не более 25%, в странах Европейского союза – до 80% населения. В России, количество предприятий малого бизнеса на 1 января 2009 года составило 282,7 тысяч, а оборот малых предприятий в 2008 году составил 10093,5 млрд. рублей. По мнению главы Министерства экономического развития РФ, в интересах развития экономики, нужно увеличить количество предприятий малого бизнеса хотя бы в 4 раза. Такое увеличение способствовало бы подъему национального производства и уменьшению зависимости страны от импорта.

Во-вторых, малый бизнес способствует формированию конкурентной среды для крупных предприятий. Существование региональных и местных рынков, ограничивает монополии и толкает производителей на создание конкурентоспособного товара за счет снижения цен, улучшения качества,

диверсификации производимой продукции. Что, несомненно, положительно сказывается на потребителях.

В-третьих, происходит ускорение научно-технической революции за счет организации мелкосерийного и опытного производства, поиска разработок и внедрение новых идей.

Если рассматривать основные функции крупного бизнеса, то одной из первых будет являться обеспечение устойчивости рыночной экономики и ее основных составляющих: цен, структуры производства [4].

Вторая функция состоит в развитии бизнеса в стране: в основе крупного бизнеса лежат механизмы снижения издержек производства. Крупные фирмы являются носителями научно-технического прогресса, они накапливают, а затем внедряют методы рационального предпринимательства в экономику.

Третьей функцией крупного бизнеса является рост доли участия страны в мировой торговле: за счет экспорто-ориентированных предприятий, занимающихся активной внешней торговлей. В результате, экспортная деятельность крупных и малых предприятий может оказать значительное влияние на итоговые суммы, при подсчете сальдо текущих операций и платежного баланса страны.

Как малый, так и крупный бизнес выполняют две главные роли в национальной экономике: мобилизация сырьевых, людских и финансовых ресурсов и обеспечение роста налоговых поступлений в казну государства. Это означает, что чем прибыльнее предприятия, тем больше средств у государства будет на социальные нужды, в том числе на здравоохранение, образование и культуру. В январе 2009 года доля доходов в Федеральный бюджет от налогов на прибыль от организации составила 3,06 %, в Консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации – 18,3 % от всех доходов бюджета [5].

В современных условиях мирового финансового кризиса малый бизнес находится в особенно тяжелом состоянии. Экономический кризис одинаково больно ударил по предприятиям, как крупного, так и малого бизнеса. Но если лидеры российской экономики могут рассчитывать на финансовую поддержку государства, то небольшим компаниям приходится крайне тяжело. Многие из них поставлены на грань выживания. Одна из причин – отсутствие источников финансирования, так необходимых для пополнения оборотных средств, для покупки сырья и оборудования, для выплат заработной платы персоналу [6].

Ситуация кризиса для малых предприятий усугубляется еще и отказами банков в выдаче кредитов. По оценкам экспертов Ассоциации российских банков, доля кредитов малому бизнесу в России непозволительно мала: не более 2% от ВВП. В США данный показатель составляет 20%, в среднем по странам ЕС – 30%, в Японии – до 40%. К тому же спрос на кредиты малому бизнесу сегодня удовлетворен максимум на 10–15%. Если кредиты и выдаются, то под очень высокие проценты. В большинстве стран правительство снижает ставку рефинансирования до 1 - 2%. В России ставка рефинансирования сейчас уже 13%. Банки дают кредиты под 20 - 25%, а некоторые объявляют запретительные ставки в 30%. Займы даются на очень короткие сроки, иногда на несколько месяцев, а производитель за это время не в состоянии получить прибыль. Многие банки начали пересматривать условия по ранее заключенным договорам и повышать процентную ставку либо требуют новый залог [6].

Так как предприятия малого и крупного бизнеса обеспечивают большое число людей работой, то в состоянии кризиса вновь стали популярны «зарплаты в конвертах». Уменьшение расходов за заработную плату помогает снизить общие издержки производства, что в свою очередь приведет к снижению себестоимости продукции. Подобный способ оплаты труда негативно сказывается на налоговых поступлениях в бюджет государства, будущих доходах самого трудового персонала – нет отчислений пенсионный фонд.

Чтобы справиться с такими трудностями, прежде всего, необходима помощь государства. В начале 2009 года было принято ряд мер, направленных на поддержку именно малого бизнеса. Во-первых, суммарная финансовая поддержка Правительства РФ в 2009 превысила 40 миллиардов рублей; во-вторых, рассматривается возможность «налоговых каникул»; в-третьих, правительство РФ намерено передать часть федерального имущества в специальные региональные фонды, которые, в свою очередь, будут предоставлять его в аренду малому бизнесу на льготных условиях; в-четвертых, широкое распространение получают технико-внедренческие зоны, замечательные тем, что уже оформлена земля, есть инфраструктура, нет барьеров. Развитие малого и крупного бизнеса – одна из главных составляющих развития экономики страны и ее социальной стабильности.

Список литературы:

- [1]. Мировая экономика: учебник / под ред. А.С. Булатова. М: Экономистъ, 2008.
- [2]. Международный бизнес. / Гриффин Р., Пастей М.. СПб.: Питер, 2006.
- [3]. Key Indicators 2008, 39th Edition
- [4]. Введение в бизнес. [Электрон. ресурс]. Режим доступа: <http://econbook.kemsu.ru/>, свободный

- [5]. "Краткосрочные экономические показатели РФ" за февраль 2009 года Федеральная служба государственной статистики. [Электрон. ресурс]. Режим доступа - <http://www.gks.ru/>, свободный
- [6]. Головин О. Придут ли банки на подмогу малому бизнесу? / О.Головин // Комсомольская правда, 30.03.2009

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ЗНАНИЙ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Мирошниченко Н.В., аспирант

Саратовский государственный социально-экономический университет

E-mail: stepanovanata85@mail.ru

Научный руководитель: Манохина Н.В., д.э.н., профессор.

Одной из актуальнейших проблем развития российской экономики на сегодняшний день является становление экономики, основанной на знаниях. Особую остроту этот вопрос приобретает в условиях глобального экономического кризиса, который обнажил всю несостоятельность экономической системы, основанной на импорте энергоносителей. В нынешней ситуации основными задачами являются: 1) создание условий для структурной перестройки экономики; 2) формирование инновационно-ориентированной экономики – экономики, основанной на знаниях; 3) усиление роли государства в качестве катализатора экономических процессов.

Прежде, чем рассматривать особенности формирования рынка знаний, остановимся в целом на содержании экономики, основанной на знаниях. Сам термин «экономика, основанная на знаниях» не достаточно хорошо отражает саму суть данной стадии развития экономики. Любая экономика основана на знании. Экономика, основанная на земледелии, тоже в полной мере является экономикой, основанной на знании, так как в ее основе тоже лежат достаточно сложные технологии, являющиеся результатом создания новых знаний. Индустриальная экономика – это тоже совершенно очевидно экономика, основанная на знаниях, поскольку своим существованием обязана научно-техническому прогрессу. Экономика знаний в сегодняшнем понимании – это нечто иное, это такая система общественных отношений, в которой само произведенное знание является ценностью, товаром, имеющим потребительскую стоимость. Причем нельзя сказать, что ценность знания определяется тем, сколько за него платят, поскольку, например, цена костюма в несколько раз превышает цену учебника по высшей математике, однако мы не можем сказать, что для общества ценность костюма больше, чем знания по математике. То есть невозможно оценить знания через рыночную стоимость. При этом мы пытаемся обосновать возможность функционирования рынка знаний.

Какие же проблемы стоят на пути формирования рынка знаний? Во-первых, фундаментальные знания в России очень тяжело находят своего потребителя, либо не находят его вообще. Большое количество изобретений и технологий не имеют возможностей для внедрения в реальное производство. В данной ситуации потенциальный потребитель не видит явной ценности созданных знаний, и соответственно не ощущает потребности в них. Для того чтобы простимулировать появление такой потребности, необходимо сформировать эффективный институт посредничества в сфере производства фундаментальных знаний. В условиях плановой экономики в качестве потребителя новых знаний выступало государство. Сегодня, пожалуй, единственным потребителем можно считать систему образования, хотя она в идеале имеет все возможности стать эффективным посредником на рынке знаний.

Во-вторых, так как знания не являются простым традиционным товаром, то их распространение требует сочетания как рыночных, так и нерыночных механизмов.

Третья проблема касается пресловутых четырех «И», рассматриваемых президентом в качестве основ нового типа экономики. Это институты, инвестиции, инфраструктура и инновации. Формирование рынка знаний напрямую зависит от этих элементов. Основная трудность в условиях глобального экономического кризиса – это отсутствие инвестиций, а внедрение новых технологий и производство фундаментальных знаний требует очень больших инвестиций. Исключение, наверное, составляют лишь так называемые «мягкие технологии» - производство программного обеспечения, и в этой сфере Россия пока еще остается конкурентоспособной. Есть трудности и с развитием инфраструктуры рынка знаний. Инфраструктура – это обязательный элемент любой целостной экономической системы. Сегодня в инфраструктуре рынка знаний можно отнести только: систему высшего профессионального образования, консалтинговые агентства, коммерческо-выставочные комплексы, бизнес-инкубаторы, компании – так называемые «бизнес-ангелы». Однако, для формирования рынка знаний необходимы и другие элементы

инфраструктуры: услуги кредитной системы (в условиях кризиса прекращено кредитование на образование – необходимый элемент экономики, основанной на знаниях); не развита система страхования рисков в области производства и распространения фундаментальных знаний и новаций, поэтому фирмы – производители интеллектуальных продуктов являются венчурными и т.д. Другой комплекс проблем связан с инновациями. Что такое инновация? Это именно процесс внедрения новшества или новой технологии. В условиях глобального кризиса в отношении инноваций возможны два пути развития: 1) либо снижение темпов инновационного развития экономики, когда главными инноваторами останутся государство и ряд крупных корпораций, имеющих возможность инвестировать в новые технологии и диверсифицировать производство; 2) либо рост организационных и управленческих инноваций в среднем и малом бизнесе, связанных с необходимостью выживать, и при условии, что компании получают хотя бы небольшие инвестиции в виде кредитов или субсидий государства.

Что касается развития институтов экономики, основанной на знаниях, то их формирование в России напрямую связано с наличием трех выше перечисленных компонентов. Вариантов развития таких институтов несколько: импорт уже известных и действующих в других странах институциональных механизмов; адаптация таких механизмов к современным реалиям отечественной экономики либо создание совершенно новых институтов, отражающих специфику российской экономической системы.

Далее рассмотрим принципы функционирования рынка знаний. Рынок знаний – это конкретная совокупность экономических отношений и связей между производителями и потребителями знаний, а также посредниками по поводу производства, распространения, обмена и потребления интеллектуальных продуктов и услуг, отражающая экономические интересы субъектов рыночных отношений. Субъекты рынка знаний: продавцы – конкретные ученые и изобретатели, научно-исследовательские организации, университеты, корпорации-производители новых технологий и т.д.; покупатели – индивиды, организации, государство; посредники – информационные брокеры, бизнес-ангелы, венчурные фонды, система высшего профессионального образования и т.д.

Рынок знаний в отличие от традиционных рынков товаров и услуг обладает рядом особенностей: 1) в качестве товара выступают интеллектуальные продукты – знаниеемкие услуги, новые технологии (к примеру, нанотехнологии); ценность и полезность таких товаров может как уменьшаться (быстроустареваяющее программное обеспечение), так и увеличиваться (нанопродукты); 2) на данном рынке стоимость интеллектуальных продуктов определяется с помощью иных механизмов – интеллектуальные продукты могут быть стандартными, частично стандартизированными или индивидуальными, поэтому интеллектуальные затраты скорее всего будут определяться субъективно; 3) кроме того, если говорить об интеллектуальной услуге, то у интеллектуальной услуги не один производитель, а два: собственно фирма, оказывающая услугу и использующая свой интеллектуальный потенциал, и потребитель услуги, вкладывающий информационный ресурс, таким образом, происходит «интеграция внешнего ресурса» - и можно говорить о том, что интеллектуальная услуга осуществляется пропотребителем, то есть производителем и потребителем как дуальным субъектом; 4) на рынке знаний не действует постулат «невидимой руки рынка» А. Смита, так как одним из главным субъектов рынка знаний является государство, это касается фундаментальных научных разработок, стимулирования взаимодействия бизнеса и системы образования, государство выступает гарантом защиты авторских прав и т.д.

И в заключение хотелось бы остановиться на перспективах развития рынка знаний в России.

Становление рынка знаний происходит в тяжелейших условиях глобального экономического кризиса, но данный факт может выступить и в качестве преимущества, поскольку уже ни у кого не вызывает сомнения необходимость структурной перестройки экономики в сторону инновационного развития. На сегодняшний день Россия обладает конкурентными преимуществами в производстве некоторых видов программного обеспечения, космических технологий и вооружений, особый интерес представляют нанотехнологии. Если формирование nanoиндустрии и рынка знаний будет проходить в России достаточно динамично, то отечественные продукты nanoиндустрии могут достаточно успешно выйти на международный рынок. Тем более, что в России развитие нанотехнологий происходит по разным направлениям: производство керамического наноцемента, nano-автохимия, систем водоочистки с использованием нанотехнологий, наноматрасы, нанокосметика, помимо этого нанотехнологии широко применяются в медицине и фармацевтике и т.д. Также развитие рынка знаний может облегчить реформирование системы высшего профессионального образования, поскольку именно с помощью такого института, как рынок знаний, возможно активное развитие взаимодействия между крупным бизнесом и наукой. Основное направление развития рынка знаний связано с перспективами развития малых венчурных предприятий, занимающихся разработкой новых знаниеемких продуктов, и фирм, занимающихся предоставлением интеллектуальных услуг.

Список литературы:

1. Дорошенко М.Е. Интеллектуальные услуги сегодня и завтра // Форсайт. 2007. №2.
2. Материалы сайта www.nanoware.ru.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СНИЖЕНИЕ СТАВОК НДС В НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

Мордвинцева А.А., магистрант
Томский политехнический университет
E-mail: ann.ukytinka@sibmail.com

Капитализация - это рыночная стоимость компании, а так же это есть привлекательность компании для инвесторов. Существенное снижение ставок налога на добычу полезных ископаемых (далее НДС) приведет к росту капитализации нефтедобывающих компаний. Вопрос заключается, в чьих интересах снижать ставку и как снижать, за счет чего? Исходя из определения налогов, следует что это доход государства, снижать ставку государству не выгодно, но если существует программа причиной возникновения которой есть экономический кризис, то конечно государству следует сейчас снизить ставку чтоб потом после кризисной ситуации получать доходы от предприятия. Нефтяные предприятия в прошлом и в настоящем играют не маловажную роль в формировании ВВП и стабилизационного фонда, что является основой развития и процветаний экономического состояния страны. Из этого следует фактическая налоговая нагрузка на экономику понимают долю реально выплаченных обязательных платежей в пользу государства в ВВП страны. Так, согласно исследованиям аналитического центра того же Минфина - Экономической экспертной группы, номинальная налоговая нагрузка в России составляет 55-60% ВВП. [1] Либеральные экономисты называют ещё более высокие цифры - до 70% (Е.Ясин). Налоговая нагрузка зависит от ставки, то есть от количественного соотношения стоимости добываемого ресурса, конкретно нефти. Следовательно, снижение налоговой нагрузки нефтяной отрасли произойдет из-за изменения ставки налога на добычу полезных ископаемых. Снижение ставки НДС на нефть произойдет за счет изменения системы ее расчета. Таким образом, при текущем уровне цен суммарная экономия нефтяных компаний может быть увеличена, так как на цене Urals долл. за баррель, не учитывает начисление НДС. От пересмотра НДС выигрывают все российские нефтяные компании, показывает, что государство решило облегчить жизнь всем нефтяникам, а не отдельным компаниям, как это было в случае с дифференциацией НДС. Нефтяная отрасль, которая все эти годы помогала России, в свою очередь также должна была получить поддержку. В свою очередь нефтяная отрасль формирует бюджеты поселений за счет поступлений от налога на добычу полезных ископаемых, в соответствии со статьей 343 Налогового кодекса НДС подлежит уплате по месту нахождения каждого участка недр, предоставленного налогоплательщику в пользование. В соответствии с Бюджетным кодексом (БК) НДС может стать источником дохода бюджетов поселений, если законом субъекта РФ, к которому относятся эти поселения, установлены единые для всех поселений нормативы отчислений в их бюджеты от НДС. В то же время, необходимо отметить, что БК не наделяет налогоплательщика правами и не устанавливает для них обязанностей – права и обязанности налогоплательщиков устанавливаются только законодательством о налогах и сборах. Таким образом, перераспределение средств, поступающих от НДС, по поселениям должно осуществляться органами казначейства с учетом нормативов отчислений, установленных законами субъекта РФ, к которому относится это поселение. Снижение ставки приведет к процветанию и развитие отдельных нефтяных предприятий, но, а что же делать с вертикально интегрированными нефтяными компаниями? Их роль в отечественной экономике тоже важна, вертикальные объединения не дают возможность частным предприятиям «разбазаривать», иностранным инвесторам, нефтяные месторождения. В итоге сейчас Россия обладает огромной "подушкой безопасности" на случай финансовых катаклизмов в виде резервного фонда в \$129,8 млрд и фонда национального благосостояния в размере \$32,72 млрд, на которые был разделен стабилизационный фонд. Одновременно недоинвестированная в течение многих лет нефтяная отрасль впала в состояние стагнации. Подобное развитие ситуации сильно беспокоит российское правительство, и оно, наконец, решило направить инвестиционные потоки в нефтедобычу. Снижать нагрузку на "нефтянку" за счет повышения необлагаемой стоимости барреля нефти при расчете налога на добычу полезных ископаемых - с \$9 до \$15. По оценкам министерства финансов, благодаря этой мере налоговая нагрузка на нефтяников снизится в 2009 году на 104,1 млрд рублей (\$4,4 млрд), а в 2010 году - на 112 млрд рублей (\$4,8 млрд). [1]

Снижении НДС - для компаний, разрабатывающих месторождения на российском арктическом шельфе, - на 10-15 лет; для компаний, разрабатывающих месторождения полуострова Ямал и Тимано-Печорской нефтяной провинции, - на 7 лет. [1]

Однако на Ямале и арктическом шельфе расположены преимущественно газовые месторождения, поэтому льготы там получает "Газпром", а не нефтяные компании. О новых же нефтяных месторождениях, которые расположены, главным образом, в Восточной Сибири, правительство пока ничего не сказало. Для преодоления многолетней недоинвестированности российской "нефтянки" требуются гораздо большие инвестиционные льготы, для чего нужно полностью менять действующий механизм налогообложения нефтяной отрасли.

Централизации налоговых доходов от нефтедобычи в федеральном бюджете явилась усиливающаяся неравномерность распределения соответствующей налоговой базы по регионам и необходимость федерального правительства проводить выравнивание бюджетной обеспеченности за счет вертикальных трансфертов. Горизонтальное выравнивание (изъятие доходов у «богатых» регионов и передача их «бедным») в Российской Федерации не применяется, выравнивающие трансферты поступают в менее обеспеченные регионы только из федерального бюджета, для чего он и аккумулирует в своем составе дополнительные ресурсы.

Немаловажное значение в централизации налога на добычу полезных ископаемых сыграл и отказ федерального правительства от возложения нефинансируемых мандатов на региональные бюджеты и принятые им с 2005 г. обязательства по целевому перечислению необходимых средств для финансирования делегируемых полномочий во все регионы, независимо от их финансового благополучия. Примером таких мандатов служат денежные субсидии и натуральные льготы таким категориям населения как ветераны второй мировой войны, инвалиды, жертвы чернобыльской аварии и т.п.

В 2008 г. налог на добычу полезных ископаемых в виде нефти составил 12,5 % от федеральных доходов. Еще 16,2 % федеральных доходов составили экспортные таможенные пошлины на нефть. В доходах основных нефтедобывающих регионов налог на добычу полезных ископаемых в настоящее время составляет: в Ханты-Мансийском АО – 27,8 %, в Ненецком АО – 16,5 %, в Ямало-Ненецком АО – 7,4 %. [1]

Централизация доходов от добычи полезных ископаемых соответствует идее о том, что богатства недр должны принадлежать всему российскому народу, поэтому налоги от их добычи, являющиеся по своей сути дифференциальной рентой, не должны оставаться в отдельных регионах, но использоваться в интересах всего населения. Централизуемые средства от налога на добычу полезных ископаемых, действительно, используются федеральным правительством для снижения регионального неравенства, хотя непосредственной привязки этих средств к трансфертам, направляемым в региональные бюджеты нет.

Объем всех видов трансфертов, передаваемых из федерального бюджета в региональные, составляет, примерно, половину от суммы, поступающей в федеральный бюджет за счет налога на добычу полезных ископаемых в виде нефти. Таким образом, эти средства фактически идут на выравнивание бюджетной обеспеченности регионов и на обеспечение конституционных гарантий населения во всех регионах России. Другим инструментом использования доходов федерального бюджета от налогообложения добычи нефти в интересах всего населения являются планы по расходованию части средств Стабилизационного фонда. Дело в том, что в соответствии с законодательством о Стабилизационном фонде, после того, как накопленный объем средств Фонда превысит 20 млрд. долларов, сумма превышения может быть использована федеральным правительством по его усмотрению. Соответствующий порог был превышен уже в 2005 году. По решению федерального правительства, в 2006 г. в Российской Федерации был образован Инвестиционный фонд, предназначенный для направления средств Стабилизационного фонда на государственную поддержку инвестиционных проектов общенационального значения. Начальный размер фонда составляет 2,5 млрд. долларов США. Отбор проектов для государственной поддержки должен осуществляться на конкурсной основе. Проекты должны быть направлены на такие цели, как повышение уровня занятости населения, повышение качества и доступности услуг здравоохранения и образования, повышение обеспеченности населения жильем, улучшение транспортной инфраструктуры, реконструкцию и строительство объектов коммунальной инфраструктуры (газо- водоснабжение, отопление и т.п.), улучшение экологической ситуации. Таким образом, средства Стабилизационного фонда, сформированные за счет налогов от нефтедобычи, в конечном итоге будут направлены на снижение регионального неравенства уровня жизни населения в стране.

В заключение интересно отметить, что, несмотря на почти полную концентрацию налога на добычу полезных ископаемых в федеральном бюджете, высокие цены на нефть позволяют нефтедобывающим регионам продолжать значительно обгонять прочие регионы по уровню бюджетных доходов на душу населения. Однако теперь это достигается за счет налога на высокие прибыли

нефтедобывающих компаний и подоходного налога, взимаемого с высоких зарплат работников, занятых в сфере нефтедобычи. В бюджеты российских регионов поступает 100% подоходного налога, уплачиваемого работниками компаний, расположенных на данной территории, а также налог на прибыль этих компаний по ставке в пределах от 13,5 до 17,5%. [1]

Список литературы:

1. Основы промышленной политики Российской Федерации // Российский Союз промышленников и предпринимателей [Электронный ресурс].- Режим доступа: [http:// www.opes.ru](http://www.opes.ru)
2. Комментарий к налоговому кодексу Российской Федерации, частей первой и второй.// под редакцией Кваши Ю.Ф. ,Изд.: Юрайт-2009 г.

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.

Мустафина Л.Х, аспирант

Томский политехнический университет

E-mail: Liliya1110@yandex.ru

Научный руководитель: Еремин В.В., к. э. н., доцент

Характеризуя переход мировой экономики на инновационный путь развития, исследователи говорят о формировании "экономики инноваций", "экономики знаний", "новой экономики" и др. Но вне зависимости от терминологии и оценок причин перехода большинство из них признает, что изменился тип воспроизводства; его основной чертой становится развитие национальных инновационных систем.

Практически все развитые страны мира основывали свой рост за счет создания высокотехнологичных производств, немислимых без наукоемких продуктов и технологий. На сегодняшний день экономика России по целому ряду причин теряет конкурентоспособность. В том числе и из-за того, что многие предприятия, составляющие основу экономики, используют изношенное оборудование и устаревшие технологии. К тому же промышленные предприятия давно уже лишились притока инноваций и научной поддержки. Вследствие этого увеличивается их технологическое отставание от зарубежных конкурентов. Из года в год растет приток импортных товаров. Сложившаяся ситуация в стране, а именно слабая конкуренция отечественной продукции с иностранной продукцией вызывает спад в различных отраслях производства отечественной экономики.

Именно поэтому у России нет другого пути развития, как инновационный, заключающийся в реализации полного инновационного цикла: от научной идеи до реализации на рынке продукта или технологии. Только с помощью новейших научных разработок можно удовлетворить жесткие требования, предъявляемые конкретной борьбой за внутренние и мировые рынки сбыта.

Базой такого пути развития должно стать качественное финансовое обеспечение инновационного процесса на основе современных финансовых механизмов, обеспеченных институциональными, организационными и законодательными условиями. Одним таких финансовых механизмов, стимулирующих инновационную деятельность предприятий, является налоговое стимулирование.

На сегодняшний день, наиболее распространенными формами налогового стимулирования выступают:

- налоговые каникулы;
- налоговые кредиты;
- налоговые рассрочки;
- налоговый вычет;
- налоговые льготы.

Под налоговыми каникулами понимается установленный законом срок, в течение которого та или иная группа предприятий или фирм освобождается от уплаты того или иного налога. Налоговые каникулы одна из самых распространенных форм стимулирования. Так в 2007 г. Правительство РФ предоставило налоговые каникулы для компаний, ведущих разработку месторождений на арктическом и дальневосточном шельфах, а также новых месторождений Восточной Сибири. Для последних установлена нулевая ставка НДС. Срок действия льгот ограничен объемом добычи (достижением 25 млн. т) и сроком действия лицензии (10 лет для эксплуатационной лицензии, 15 лет – для лицензии на геологоразведку и добычу).

Налоговое законодательство предусматривает такую возможность снижения налогового бремени как изменение срока уплаты налога – предоставление налогового кредита. Фактически налоговый кредит

представляет собой соглашение о предоставлении права на срок от трёх месяцев до одного года изменять срок уплаты налогов. В качестве оснований предоставления налогового кредита выступают:

- проведение организацией НИОКР либо технического перевооружения собственного производства,
- осуществление внедренческой или инновационной деятельности,
- выполнение особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона или предоставление особо важных услуг населению.

Отсрочка или рассрочка по уплате налога представляет собой изменение срока уплаты налога при наличии особых оснований на срок от одного до шести месяцев соответственно с единовременной или поэтапной уплатой налогоплательщиком суммы задолженности.

Налоговый вычет – это сумма, на которую уменьшается налоговая база.

Налоговые льготы представляют собой частичное или полное освобождение определенного круга физических и юридических лиц от уплаты налогов. Налоговые льготы могут использоваться государством для интенсификации инновационной деятельности, форсированного развития перспективных отраслей национальной экономики, для облегчения предприятия финансового бремени. Данная форма налогового стимулирования является одной из самых.

Законодательством РФ предусматривается предоставить налогоплательщикам, осуществляющим финансирование инновационной деятельности, дополнительные преференции и льготы по налогу на добавленную стоимость, налогу на прибыль организаций и единому налогу, уплачиваемому при использовании упрощенной системы налогообложения.

В частности, освобождаются от обложения налогом на добавленную стоимость операции по реализации (передаче) исключительных прав на изобретения, промышленные образцы, полезные модели, программы и базы данных, а также определяется перечень освобождаемых от обложения указанным налогом научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Правительству Российской Федерации предоставляется полномочие по утверждению дополнительного перечня фондов поддержки научной и (или) научно-технической деятельности, средства которых, получаемые организациями в рамках целевого финансирования, не включаются в налоговую базу по налогу на прибыль организаций.

Вводится коэффициент ускоренной амортизации в отношении имущества, используемого для осуществления научно-технической деятельности, а также увеличивается норматив расходов в форме отчислений на формирование Российского фонда технологического развития и иных фондов финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

В интересах налогоплательщиков, применяющих упрощенную систему налогообложения, предусмотрена возможность отнесения к расходам затрат на патентование, научные исследования и опытно-конструкторские разработки.

Насколько эффективными оказались принятые законодательные меры?

ТПП России был проведен мониторинг и анализ экономической эффективности норм указанного закона. Мы опросили нашу членскую базу, профильные комитеты, палаты на местах и получили интересные результаты. Лишь около четверти опрошенных оценили эффективность внесенных изменений как высокую. Подавляющее же число предпринимателей и главных бухгалтеров отметили низкую эффективность изменений, обосновав это тем, что предусмотренные законом льготы касаются крайне узкого сегмента инновационной деятельности и не могут оказать значимого влияния на изменение направленности отечественной экономики в сторону внедрения новейших технологий.

Общий уровень налоговой нагрузки снизился, но явно недостаточно, для того чтобы перевести предприятия на «рельсы» инновационного развития, так как остались без изменения такие налоги, как ЕСН, налог на имущество организаций, земельный налог. В связи с этим можно выделить несколько предложений по налоговому стимулированию инновационной деятельности.

Первое. Необходимо освободить от налога на добавленную стоимость ввоз на территорию России технологического оборудования, комплектующих и запасных частей к нему, а также ввести льготные ставки НДС при реализации российского высокотехнологичного оборудования (навигационной аппаратуры, электронно-вычислительной техники, средств связи нового поколения, лазеров, ускорителей частиц и т.п.), наноматериалов и изделий из них. Нужны также льготы по налогу на имущество организаций в отношении вновь вводимого технологического оборудования.

Второе. Следует ввести пониженные ставки по единому социальному налогу для научных и инновационных организаций.

Третье. Необходимо рассмотреть вопрос о понижении ставки налога на прибыль для научных и инновационных организаций.

Четвертое. Следует исключить из налоговой базы средства, полученные организациями на осуществление научной и инновационной деятельности напрямую от коммерческих и некоммерческих организаций, т.е. вне зависимости от источника финансирования.

Пятое. Не следует взимать земельный налог с научных и инновационных организаций в отношении земельных участков, используемых ими исключительно в целях научной, научно-технической, инновационной и экспериментальной деятельности.

Шестое. Необходимо осуществлять налоговое стимулирование инновационной деятельности не только организаций, но и физических лиц. В этой связи предлагается отнести к выплатам, не подлежащим налогообложению вознаграждения и премии, полученные авторами изобретений и рационализаторских предложений.

Седьмое. Нельзя забывать и о малом бизнесе. Увеличение предельного объема годового оборота, дающего право малым предприятиям работать по упрощенной системе налогообложения, является весьма актуальным.

Список литературы:

1. Анализ основных форм налогового стимулирования инновационной деятельности в условиях экономического кризиса М.П. Гардава Транспортное дело России №4 (2008)
2. Федеральный закон от 19.07.07 № 195-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности».
3. Маренков, Николай Леонидович. Инновации в России : учебное пособие / Н. Л. Маренков, М. А. Золоторева. — М. : Флинта: Наука, 2005
4. <http://www.iprnou.ru/article.php?idarticle=005251> Налоги должны стимулировать инновации
Источник: Журнал "ГЛАВНЫЙ БУХГАТЕР.CHIEF ACCOUNTANT"

МИРОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС 2008

Нгуен Мань Куонг, студент

Томский политехнический университет

E-mail: nguyenmanhcuong084@yahoo.com.vn

Научный руководитель: Егорова М.С., ассистент.

Возникновение кризиса связывают со следующими факторами:

- Общая цикличность экономического развития.
- Высокие цены на сырьевые товары (в том числе, нефть).
- Перегрев фондового рынка.
- Перегрев кредитного рынка и явившийся их следствием ипотечный кризис.
- Использование новых непроверенных финансовых методик и инструментов – кредитных дефолтных свопов (*credit default swap*) и иных деривативов.

В 2000-х годах наблюдался бум потребления, сопровождавшийся неуклонным ростом цен на сырьё – после Большой депрессии товаров потребления в 1980—2000 годах. Но в 2008 году цены многих товаров, особенно нефти и продуктов питания, достигли такого уровня, что стали наносить ощутимый экономический ущерб, угрожающий стагнацией и аннулированием глобализации. В январе 2008 года цены на нефть превысили \$100 за баррель. 11 июля 2008 года цена нефти марки WTI достигла рекордных за всю историю \$147,27 за баррель; после чего началось снижение — до \$61 24 октября того же года и до \$51 в ноябре. Пищевые и топливные кризисы обсуждались в июле на 34-м саммите Большой восьмёрки.

Сократился спрос на автомобили: в августе 2008 года продажи автомобилей в Европе сократились на 16%, в США в сентябре продажи автомобилей снизились на 26%, в Японии - на 5,3%. Это привело к сокращению производства металла и сокращению рабочих мест в автопроме и смежных отраслях.

В начале декабря 2008 года статистическое управление Евросоюза сообщило, что ВВП еврозоны в третьем квартале 2008 года снизился на 0,2%, как и в предыдущем квартале европейская экономика вошла в период рецессии впервые за 15 лет.

По данным Евростата, опубликованным в феврале 2009 года, промышленное производство в Евросоюзе в декабре 2008 года снизилось на 11,5% в годовом выражении и на 2,3% по сравнению с ноябрем, в еврозоне - на 12% и 2,6% соответственно, что является абсолютным рекордом: подобного не наблюдалось с 1986 года.

В Германии розничные продажи упали на 1,4% в июне 2008 года; во втором квартале германская экономика показала спад на 0,5 процента.

В Италии экономика сократилась на 0,3% во втором квартале 2008.

В Нидерландах объём промышленного производства в мае упал на 6%. экономика Финляндии снизилась на 0,2%.

Кризис ликвидности в российских банках, резкое падение биржевых индексов РТС и ММВБ, падение цен на экспортную продукцию (сырьё и металл) начали в октябре - ноябре 2008 года сказываться на реальном секторе экономики: начался резкий спад промышленного производства, первая волна сокращений рабочих мест.

Особенностью российской экономики перед кризисом являлся большой объём внешних корпоративных долгов при незначительном государственном долге.

Попытки правительства сдержать падение курса российского рубля привели к потерям до четверти золотовалютных резервов Российской Федерации. С конца ноября 2008 финансовые власти приступили к политике «мягкой девальвации» рубля, которая, по мнению экспертов, значительно ускорила спад в промышленности в ноябре - декабре 2008 года, вынуждая предприятия свёртывать производство и выводить оборотные средства на валютный рынок.

4 декабря 2008 премьер-министр Владимир Путин в ходе «прямой линии» с населением объявил о сокращении квоты на привлечение в Россию трудовых мигрантов в два раза (ранее в 2008 году она была увеличена в два раза).

По заявлению министра финансов Алексея Кудрина 27 декабря 2008 года, в 2009 году госбюджет РФ ожидает дефицит в 1,5-2 трлн. рублей, который будет покрыт из резервных фондов.

Согласно данным, обнародованным 23 января 2009 года Росстатом, в декабре 2008 года падение промышленного производства в России достигло 10,3% по отношению к декабрю 2007 года (в ноябре - 8,7%), что стало самым глубоким спадом производства за последнее десятилетие; в целом в 4-м квартале 2008 года падение промпроизводства составило 6,1% по сравнению с аналогичным периодом 2007 года.

Россия зависима в первую очередь от уровня спроса на сырьё и материалы первой стадии обработки на мировых рынках, и спроса на энергоносители, которые мы поставляем в западные страны. Поэтому спад мировой экономики будет в перспективе влиять на развитие российской экономики. Снижение притока иностранного капитала, падение цен на нефть скажется и на изменении российских базовых макроэкономических показателей. По всей видимости, нас будут ожидать два-три довольно тяжелых года, однако экономической катастрофы не будет.

В августе 2008 года средняя зарплата в России составила 17,78 тыс. руб., на 33,1% выше, чем год назад. Темпы роста зарплат по августу оказались выше, чем за первые восемь месяцев года. В январе-августе 2008 года зарплаты выросли на 29,4%, в 2007-м - на 25,9%.

За 10 месяцев в 2008 году инвестиции в основной капитал в России снизилось почти в 2 раза

Скорее всего, нас будет ожидать:

- Падение цен на нефть. При этом при значении цены на нефть менее 70 долларов за бочку, возникнут проблемы с инвестированием в этот сектор и возможное замедление в реализации проектов по увеличению добычи и строительству энергопроводов.

- 2008 год стал последним годом, когда налоговые поступления от ТЭКа формировали более 50% бюджета страны.

- Произойдет сокращение темпов роста российской экономики при росте экономики в 2007 году на 8,7%, за 9 месяцев 2008 года рост составил 4,9% к соответствующему периоду прошлого года, а в 2009 году составит не более 5%. Пока сокращение происходит за счет сворачивания "Белых слонов" или имиджевых проектов и в первую очередь в строительстве. Так что, девиз "Москва - мировой финансовый Центр" придется на время отложить.

- Инфляция в ближайшие два-три года составит двухзначную цифру, по итогам 2008 года не менее 15%, что скажется на сжатии спроса со стороны населения, так как, компенсационные выплаты не будут успевать за темпами инфляции.

- 2008 год стал последним годом прироста трудоспособного населения. В дальнейшем нас ожидает только его сокращение, что создаст невозможность реализации экстенсивных проектов и трудности для Пенсионного Фонда. Предполагается принять меры по борьбе с кризисом:

- Страны "большой восьмерки" договорились "бороться с протекционистским давлением" и "усилить роль" МВФ, которая заключается в "оказании поддержки наиболее пострадавшим от кризиса странам", в том числе, через увеличение его ресурсов.

- Одной из основных причин кризиса Путин назвал провал сложившейся финансовой системы. По мнению премьер-министра, кризис возник в результате низкого качества регулирования, из-за чего огромные риски оказались вне учета и контроля. Владимир Путин предложил конкретные меры преодоления нынешней ситуации в экономике.

- Первое что необходимо предпринять в ближайшее время, это в самом широком смысле слова подвести черту под прошлым, как говорится, открыть карты, выявить реальное положение дел. Бизнесу необходимо списание безнадежных долгов и "плохих" активов. К сожалению, это придется сделать.

• Второе. Наряду с расчисткой балансов настало время освободиться от виртуальных денег, дутых отчетов и сомнительных рейтингов. Представления о самочувствии мировой экономики и реальном состоянии корпораций не должны находиться в плену иллюзий, даже если эти иллюзионисты - крупные аудиторские и аналитические бюро.

• Третье. Чрезмерная зависимость от единственной резервной валюты опасно для мировой экономики. Потому было бы целесообразно способствовать процессу появления в будущем нескольких сильных региональных валют.

Список литературы:

1. И.П.Воробьева, А.С.Громова, М.В.Рыжкова . Экономика-ТПУ 2008,-167с
2. www.viperson.ru – Финансовый кризис
3. <http://www.lbl-news.com/ekonomicheskie-novosti-09-january-29-putin-predlozhl-mery-po-vykhopu-iz-krizisa> - Меры по выходу из кризиса
4. <http://danchimviet.com/articles/619/1/Khng-hong-kinh-t-2008-va-nhng-nguyen-nhan-chinh-tr/Page1.html> - Экономический кризис.
5. Елена Антошенкова –Мировой экономический кризис - <http://zanimaem.ru/articles/53/203>

ПЛАНИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Никитина М.В., ассистент

Стерлитамакский филиал Башкирского Государственного университета

E-mail: nmvstr@mail.ru

«Для парусника, не знающего, в какую сторону плыть, не может быть попутного ветра». В этом афоризме выражена суть стратегии как в целом для страны, так и для каждого отдельного хозяйствующего субъекта, вне зависимости от его масштабов и целей деятельности.

Согласно Проекту стратегического инновационного развития Российской Федерации на период до 2030 года предприниматели всех форм собственности должны активно участвовать в реализации государственной инновационной стратегии, разрабатывать и осуществлять за счет собственных ресурсов корпоративную инновационную стратегию, производить и продавать на внутреннем и внешнем рынках инновационные товары и услуги.

Инновационный бизнес не может четко функционировать без планирования, в частности стратегического. Оно обеспечивает способность инновационного бизнеса быть конкурентоспособным через концентрацию инновационных ресурсов, существенное улучшение результатов инновационной деятельности и раскрытие тех инновационных возможностей, которые позволили бы получить инвестиционные ресурсы.

Стратегическое планирование организационного развития фирмы базируется на концепциях стратегической сегментации рынка, определения конкурентного статуса и стратегических позиций фирмы в выбранных стратегических зонах хозяйствования, на базе оценки, связанной с изменчивостью внешней среды, существующих и требуемых реакций фирмы и на основе этого определения требуемых изменений в организационном строении фирмы, которое заключается в изменении структуры, изменении системы управления, изменений в персонале и технологии [1].

Таким образом, стратегическое планирование – это единственный способ для руководства фирмы объединить в одном документе все экономические, конкурентные, технологические факторы и изменения в законодательстве, которые могут повлиять на результаты ее деятельности.

Можно выделить следующие цели стратегического инновационного планирования:

- обеспечение стабильного развития в неопределенном окружении бизнеса;
- способность оперативного пользования быстрыми изменениями в технологических возможностях;
- оценка ограничений, накладываемых на деятельность фирмы;
- осуществление непрерывного поиска новых возможностей;
- сохранение конкурентоспособность.

Стратегическое инновационное планирование служит инструментом адаптивного приспособления к меняющимся условиям внешней среды, а также средством постоянного совершенствования процессов в организации, направленного на рост эффективности ее деятельности [2]. Решение стратегических задач, стоящих перед фирмой, возможно двумя способами: на основе уже

освоенных, традиционных процессов или на основе изменения существующих и создания новых процессов (инновации). Таким образом, в системе принятия стратегических решений инновации являются одним из двух вариантов реагирования на вероятные будущие изменения ситуации. От выбора этого варианта зависит успех деятельности фирмы и достижение целей в долгосрочном периоде.

Стратегия инновационной деятельности должна определять рамки, обусловленные факторами внешней среды, в которых действует организация. Они же предоставляют организации определённые границы для функционирования. Следовательно, основой стратегического инновационного планирования является анализ жизненного цикла технологий, продуктов и рынков. Инновационное предприятие может сконцентрировать усилия на выявлении технологических возможностей для себя, в рамках, существующих на рынке технологий, либо разрабатывать нечто кардинально новое. Найдя инновационные возможности, можно приступить к стратегическому планированию инновационной деятельности в организации.

Стратегическое управление инновационной деятельностью – это управление организацией, которое, ориентирует её инновационную деятельность на запросы потребителей, осуществляет всесторонний анализ, моделирование ситуаций, на основе чего проводит гибкое регулирование и своевременные изменения в организации, отвечающие состоянию внешней и внутренней среды, что в совокупности позволяет организации выжить и достигнуть своей цели в долгосрочной перспективе.

Стратегическое управление инновациями включает ситуационный анализ и прогноз влияния всего диапазона производственных и предпринимательских факторов успеха, в том числе факторов внешней и внутренней среды, потенциал сферы исследований и разработок; систему управления, её организационные формы, этику и культуру предпринимательства.

Процесс формирования инновационных стратегий – наиболее ответственный этап разработки механизма управления нововведениями. Однако на сегодняшний день этот процесс не разработан в достаточной мере ни методологически, ни практически.

Сложность процессов планирования инноваций и многообразие разрабатываемых планов требуют строгой организации всех процедур подготовки, обработки и синтеза плановой информации, контроля за исполнением планов и их своевременной корректировки. Организация планирования инноваций предусматривает решение вопросов, обусловленных тем, что [3]:

1) состав и характер специализации органов планирования инноваций в организации определяются тремя основными факторами: уровнем централизации планирования, типом общей системы управления и принятой формой организации инноваций;

2) важной задачей инновационного планирования является взаимная увязка отдельных планов в единый комплекс согласованных и строго субординированных плановых заданий, то есть, координация планов. Ее выполнение осуществляется различными процедурными и методическими приемами. Различают три вида координации планов: по периодам, содержанию и уровням планирования;

3) формализация процессов планирования инноваций осуществляется специфическими методами и обеспечивает содержательную координацию всех служб и подразделений в системе управления инновациями.

Не стоит забывать, что движение инновации всегда связано с движением инвестиций, вложенных в эту новацию. Поэтому все приемы инновационного планирования и управления основаны на денежных отношениях, возникающих в процессе движения инноваций на рынке. Таким образом, общим содержанием всех приемов – воздействие на инновации денежных отношений, возникающих между производителем или продавцом инновации, с одной стороны, и покупателем этой инновации с другой.

Воздействие приемов инновационного управления может быть направлено на область производства и/или продажи нововведения. Выделяют следующие группы приемов:

1) приемы, воздействующие только на производство инновации, имеют своей единственной целью создание нового продукта или новой операции (технологии) с высокими качественными параметрами. К этим приемам относятся бенч-маркинг, способы маркетинговых исследований и планирование маркетинга инноваций;

2) приемы, воздействующие как на производство, так и на реализацию, продвижение и распространение инновации – охватывает такие приемы, как инжиниринг инновации, реинжиниринг инновации, бренд-стратегию;

3) приемы, воздействующие только на реализацию, продвижение и распространение инновации. В состав группы входят ценовой прием управления, фронтинг рынка, мэрджер. Главная цель всех приемов этой группы – это ускорение продажи инноваций с наибольшей выгодой и эффективностью как в текущий момент времени, так и с большей отдачей от этой продажи в будущий период.

В завершении следует отметить, что вне зависимости от выбранной концепции стратегии, она должна быть ориентирована на доходность и развитие стратегической программы. Так как стратегия,

ориентированная на доходность, помогает обеспечить прибыльное развитие фирмы в долгосрочной перспективе. При этом возникает возможность фокусировать усилия и координировать действия своих сотрудников в установленном направлении. А развивающаяся стратегическая программа позволит расширить рамки проекта, сочетать условия ведения бизнеса с его целями и не допустит превращения программы в комплексный план, который связывает руководство фирмы по рукам и ногам [2].

Список литературы:

1. Левчаев П.А. Инновационная направленность роста российского бизнеса. Финансы и кредиты. – 2007. - №34. – С. 24-30.
2. Шигаев А.И. Обеспечение долгосрочной доходности предприятий на основе стратегии развития. – 2008. - №9 (114). – С. 42-53.
3. Ерохин Д.В., Ларичева Е. А. Системный подход к инновационной деятельности коммерческой организации / Вестник Брянского государственного технического университета №4, 2007. С.117-124.

МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Никулина Е.В., студент

Томский Политехнический Университет

E-mail: nikulinaev@sibmail.com

Научный руководитель: Сидоренко А. В., ассистент

Малый бизнес, или малое предпринимательство, представляет самый многочисленный слой мелких собственников, которые в силу своей массовости в значительной мере определяют социально-экономический и отчасти политический уровень развития страны. По своему уровню жизни и социальному положению они принадлежат к большинству населения, одновременно являясь как непосредственными производителями, так и потребителями широкого спектра товаров и услуг. Сектор малого предпринимательства образует самую разветвленную сеть предприятий, действующих в основном на местных рынках и непосредственно связанных с массовым потребителем товаров и услуг. В совокупности с небольшими размерами малых предприятий, их технологической, производственной и управленческой гибкостью это позволяет чутко и своевременно реагировать на изменяющуюся конъюнктуру рынка.

Функционирование на локальном рынке, быстрое реагирование на изменение конъюнктуры этого рынка, непосредственная взаимосвязь с потребителем, узкая специализация на определенном сегменте рынка товаров и услуг, возможность начать собственное дело с относительно малым стартовым капиталом – все эти черты малого бизнеса являются его достоинствами, повышающими устойчивость на внутреннем рынке, но при определенных условиях становятся недостатками, сдерживающими его развитие. С одной стороны, быстрое реагирование малых предприятий на изменения условий функционирования делает его более мобильным и приспособляемым, а с другой - зависимым от конъюнктуры рынка, динамики внешних социально-экономических и политических условий. Относительно небольшой капитал сужает рамки производства, ограничивает возможность привлечения дополнительных ресурсов (научно-технических, финансовых, производственных, трудовых и т.д.). Ограниченные масштабы производства и небольшое количество занятых обуславливают простоту и эффективность управления предприятием.

Малый бизнес России, как и других стран с развивающимися рынками, на порядок более тесно связан с теневой экономикой, чем малый бизнес высокоразвитых стран. Это отличие имеет принципиальное значение, так как широкомасштабная вовлеченность в теневую экономику серьезно мешает развитию не только самого малого предпринимательства, но и всего национального хозяйства.

Малый бизнес в силу своей специфики имеет ярко выраженную региональную ориентацию. Малые предприятия обычно строят свою деятельность, исходя из потребностей и возможностей насыщения местного рынка, объема и структуры локального спроса. Они предоставляют новые рабочие места местному населению. В условиях развития хозяйственной самостоятельности регионов малый бизнес может рассматриваться как важное средство оптимизации структуры региональной экономики.

Роль малых предприятий в экономике страны:

1. развитие малого предпринимательства способствует постепенному созданию широкого слоя мелких собственников (среднего класса), самостоятельно обеспечивающих собственное

благополучие и достойный уровень жизни, являющихся основой социально-экономических реформ, гарантом политической стабильности и демократического развития общества;

2. занятие малым бизнесом является не только источником средств к существованию, но и способом раскрытия внутреннего потенциала личности;

3. объективно неизбежная реструктуризация экономики вынуждает все большее число граждан заняться самостоятельной предпринимательской деятельностью;

4. сектор малого предпринимательства способен создавать новые рабочие места, следовательно, может обеспечить снижение уровня безработицы и социальной напряженности в стране;

5. массовое развитие малого предпринимательства способствует изменению общественной психологии и жизненных ориентиров основной массы населения, является единственной альтернативой люмпенской психологии и социальному иждивенчеству.

Наличие и значимость такого потенциально мощного и динамичного социально-экономического феномена, как малое частное предпринимательство, предполагает формирование и реализацию определённой государственной политики, обеспечивающей благоприятные условия для развития малого предпринимательства и включающей правовое регулирование, налоговое и финансово-кредитное стимулирование, специальные государственные институты, обеспечивающие проведение в жизнь такой политики. В настоящее время государственная политика по отношению к малому бизнесу в Российской Федерации только формируется, определяются ее цели, направления, механизмы реализации.

Основными проблемами частного предпринимательства в России являются: налоги, законодательство, инфляция, экономическая ситуация в целом, трудности получения и высокая ставка за кредит, неплатежеспособность партнеров, клиентов, несовершенство банковской системы, и многие другие.

Современная политика России направлена на развитие и поддержание малого бизнеса. Президент России Дмитрий Медведев подписал Указ о развитии малого бизнеса, который предусматривает ограничение количества проверок малого бизнеса до одного раза в три года (кроме налогового контроля). Член Генерального совета партии "Единая Россия", Председатель Комитета по экономической политике и предпринимательству, член Правительственной комиссии по развитию малого и среднего предпринимательства Евгений Федоров: «...Россия взяла курс на "национальную экономику", в основе которой – интересы российских предпринимателей, работающих в сфере малого бизнеса. Страна переходит к инновационной модели развития экономики – высоконаучной, технологичной, производственной. И малый бизнес в большей мере должен стать источником новой прослойки общества – среднего класса. Поэтому вопросы развития малого и среднего бизнеса являются одними из приоритетных и для Правительства, и для Государственной Думы...»

В новых законопроектах предлагается также сократить количество документов, необходимых для начала предпринимательской деятельности. Вместо разрешительного будет вводиться уведомительный порядок запуска новых форм малого бизнеса. Обязательную сертификацию продукции может заменить декларирование ее качества. Вместо лицензирования деятельности планируется ввести страхование ответственности или предоставление финансовых гарантий.

Представителям президента в федеральных округах дано поручение создать советы по содействию развития малого и среднего бизнеса. Местные власти получили право сдавать предпринимателям недвижимость в аренду по льготным ценам за счет специально выделенных для этой цели помещений. Также планируется существенно упростить и удешевить процедуру подключения предприятий к электрическим сетям.

Итак, малый бизнес имеет большое значение в экономике страны, поэтому современное правительство России, созданием новых законов, пытается содействовать развитию и поддержанию малого бизнеса в стране.

Список литературы:

1. Малое предпринимательство в контексте российских реформ и мировой опыт (Под ред. А.В. Авилловой и А.Ю. Чепуренко). РНИСиНП, Центр социально-экономических проблем, М., 1995.
2. Колесникова Л.А. Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием, М.: Новый Логос, 2000.
3. Воронов А.А. Малый бизнес – стратегический приоритет национальной конкурентоспособности России, «Малое предприятие» №11, 2002.

ВЕНЧУРНЫЙ КАПИТАЛ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Новикова В.Г., студент, Иванова Е.Л., студент

Томский Университет Систем Управления и Радиоэлектроники

E-mail: vnovikova@mail.ru, ac042iel@mail.ru

Научный руководитель: Земцова Л.В. к.э.н., доцент

Концепция венчурного капитала появилась более 20 лет назад в США и быстро приобрела популярность. От традиционных способов финансирования деятельности предприятий (банковские кредиты, продажа ценных бумаг разного типа, совместного предпринимательства) она отличается повышенной степенью риска, что и отражено в названии: от английского "venture" - риск. Появление концепции венчурного капитала во многом связано с кризисом фондового рынка в США в конце шестидесятых - начале семидесятых годов.

Основные участники фондового рынка - пенсионные и страховые компании – стали искать новые способы прибыльного вложения капитала. В последние 10-15 лет эта концепция становится все более популярной в Европе. Коротко венчурные инвестиции могут быть описаны следующим образом. Учреждается фонд венчурного капитала, куда вносят средства банки, страховые компании, пенсионные фонды. Учредители назначают управляющего (управляющую компанию), которому доверяют управление капиталом от своего имени. Управляющий (управляющая компания) ведет поиск выгодных предприятий различных отраслей, которые имеют перспективу развития. Найдя их, фонд приобретает часть акций компании, предоставляя взамен часть своего капитала. Особенностью венчурного капитала является то, что от инвестируемого предприятия не требуется никаких гарантий, обеспечения. Оно просто переходит в совместное управление руководства предприятия и венчурного фонда. Кроме того, венчурный фонд имеет в виду, что его участие в предприятии имеет временный характер и через какое-то время его доля должна быть кому-то продана, желательно с прибылью. Это, в конечном итоге, и является основной целью деятельности любого венчурного фонда. При этом необходимо отметить, что свои решения венчурный фонд принимает не имея традиционных финансовых рычагов, а именно - гарантий, залогов, залогов и т.д. Решения принимаются в условиях высокой неопределенности, и, в отличие от традиционных финансовых операций, потери могут быть очень высоки.

Наличие венчурного капитала – существенный рост доступности венчурного капитала в мире был вызван несколькими причинами:

- в связи со снижением налогов на доход на капитал количество людей, заинтересованных в инвестициях в венчурные фонды, выросло. Инвесторы стали искать возможности обеспечения долгосрочной доходности на капитал, так как в этом случае налоги существенно ниже;

- в США правительство разрешило пенсионным фондам вкладывать малую долю их активов в высокорисковые венчурные компании. На практике речь идет о 2%, но пенсионные фонды распоряжаются сотнями миллиардов долларов.

Эти два изменения привлекли к рынку венчурного капитала большое внимание институциональных инвесторов. Компании венчурного капитала не встречаются существенных трудностей в привлечении средств, а предприниматели получили доступ к существенным фондам для финансирования проектов.

Основным источником венчурного капитала в России пока выступают российские и, прежде всего, зарубежные фонды прямых инвестиций. Зарубежные фонды прямых инвестиций представляют собой нечто большее, чем простое финансирование капиталовложений в экономику, хотя само по себе это финансирование крайне необходимо России. Прямые зарубежные инвестиции представляют также способ повышения производительности и технического уровня российских предприятий. Размещая свой капитал в России, иностранная компания приносит с собой новые технологии, новые способы организации производства и прямой выход на мировой рынок. Основной особенностью российских фондов прямых инвестиций выступает, то, что ответственность за управление активами, принятие инвестиционных решений и управление фондом не разделяется, а управляющие компании фондов часто выступают в роли таковых в промышленных, торговых или сервисных холдингах или конгломератах.

Из четырех ключевых проблем венчурного капитала в России для фондов прямых инвестиций ключевым выступает вопрос «выхода», т.к. вопросы уникальности продукта, менеджмента и доходности – менее значимы:

- почти все новые продукты или бизнесы, копирующие бизнес-модели, принятые на западе, оказываются уникальными;
- российский менеджмент уже доказал успешность, в короткие сроки создав компании, ставшие игроками глобального рынка.

Доходность проектов российского бизнеса – весьма высока, как вследствие незрелости рынка, так и избытка денег в стране на фоне высоких мировых цен на сырьевые экспортные товары.

Венчурный капитал играет огромную роль во всем мире, позволяя коммерциализировать передовые идеи, поддерживать существующие и создавать новые компании и даже целые отрасли (персональные компьютеры, сотовая связь, программное обеспечение, биотехнология и т.п.). В России развитие этого финансового инструмента сегодня сталкивается с очень большими – если не непреодолимыми – трудностями, обусловленными тем, что для деятельности венчурного капитала необходим принципиально более высокий уровень развития многих институтов рынка и/или существенно большая интеграция в мировой рынок.

В России наблюдается явная тенденция вкладывать венчурный капитал лишь в те компании, у которых имеются развитые рынки с низкой эластичностью цен, и где деловой цикл не снижает потребностей потребителей во времена спада. Еще одним критерием отбора служит степень коррупции и криминализации, что практически исключает рискованные инвестиции.

В основном, эти компании поставляют, прямо или косвенно, продукты первой необходимости (потребительские товары). Таким образом, преобладает сектор потребительских товаров, другим привлекательным сектором является сфера услуг.

Анализируя существующие инвестиционные портфели российских фондов, можно заметить отражение этой тенденции, а именно, перекося в сторону таких секторов, как: фармацевтика, переработка сельхозпродукции, производство продуктов питания и напитков, производство строительных материалов, швейная промышленность, производство бумаги, упаковочных материалов и печатной продукции, транспорт и торговля.

В 2008 году объем рынка венчурного инвестирования в России вырос на 25%, достигнув около 1 млрд долл. По прогнозам участников рынка в 2009 году венчурный рынок ждет затишье: новые фонды создаваться не будут, выходить из капитала проектов пока невыгодно, а новые инструменты для поиска и оценки стартапов пока не разработаны. Некоторые участники рынка полагают, что рынок оживет не ранее 2010 года.

По прогнозам «Финама», в 2009 году рынок венчурного инвестирования вырастет не более чем на 15-20% за счет того, что многие сформированные фонды еще не потратили деньги, а кризисная ситуация значительно снизит цены стартапов (компании которые появились не так давно, и которые чем-то занимают).

Многие участники рынка сдержанны в своих прогнозах на следующий год, отмечая как негативные моменты, связанные с мировым финансовым кризисом, так и новые возможности, предоставленные фондам в этот период. С одной стороны, в период кризиса у существующих венчурных фондов появляются новые возможности. Во-первых, в этот период не будут создаваться новые фонды и, следовательно, конкуренция снизится. Во-вторых, активы сейчас сильно подешевели – для стартапов венчурный капитал остается фактически единственной возможностью для финансирования. В целом такие активы подешевели на 30-50%. С другой стороны, инвесторы в условиях кризиса неохотно вкладывают деньги в венчурные фонды в 2009 году. По прогнозам директора по инвестициям венчурного фонда тенденций на рынке в 2009 году ожидается две: инвестирование в те компании, которые способны или уже приносят прибыль, а также сокращение частных инвестиций и увеличение государственных денег на рынке.

Однако не все корень зла видят только в мировом финансовом кризисе. Считают, что проблема венчурного инвестирования в последнее время заключается в том, что Россия пошла по западному пути и фонды в России стали создаваться по принципу *capital commitment* и *capital call*: когда пайщики дают свое согласие на участие в фонде, но фактически денег не переводят, а делают это по специальному запросу. И сейчас у пайщиков могут возникнуть трудности из-за нехватки денег. Такое развитие событий может повлечь за собой недоформирование фонда.

Но не все так плохо, даже во время мирового финансового кризиса есть место оптимизму. По прогнозам ситуация на финансовых рынках немного стабилизируется. Это необходимое условие для того, чтобы начал оживать и венчурный рынок. Скорее всего, настоящее оживление на венчурном рынке начнется лишь в 2010 году.

Список литературы:

1. Каржаув А.Т., Фоломьёв А.Н. Национальная система венчурного инвестирования. – М.: Изд-во: Экономика, 2006. – 239 с.
2. Глэдстоун Д., Глэдстоун Л. Инвестирование венчурного капитала. – Изд-во: Баланс Бизнес Букс, 2006. – 416 с.
3. Каширин А. Венчурное инвестирование в России. – М.: Вершина, 2006. – 320 с.

НЕЛЕГАЛЬНЫЙ ВЫВОЗ РОССИЙСКОГО КАПИТАЛА ЗА РУБЕЖ

Овчинникова С.Ю., студентка; **Жернов Е.Е.**, к.э.н., доцент

Кузбасский государственный технический университет

E-mail: eugjernov@mail.ru

Научный руководитель: **Жернов Е.Е.**, к.э.н., доцент

Растущая интернационализация производства и глобализация экономики сформировали объективную основу для международного движения капитала. Оно реализуется за счет вывоза капитала, который представляет собой процесс изъятия части капитала из национального оборота в данной стране и перемещение его в товарной или денежной форме в производственный процесс и обращение другой страны. Экспорт капитала может осуществляться как по легальным, так и нелегальным каналам. В условиях мирового финансового кризиса объемы вывоза капитала из России значительно возросли по обеим разновидностям.

Согласно официальной статистике, которую ведет Центральный банк РФ, отток капитала из России в 2008 г. составил 129,9 млрд долл., превысив даже самые пессимистичные прогнозы. Более того, это абсолютный рекорд – даже в кризисном 1998-м из страны «убежало» в 6 раз меньше денег (см. табл. 1). Положительная тенденция, наметившаяся в 2005–2007 гг., прервалась. Как и в 1995–2004 гг. осуществляемый частным сектором вывоз капитала превысил его поступление. При этом по данным Федеральной службы государственной статистики РФ, на конец 2008 г. более 75 % всех российских легальных инвестиций за рубежом аккумулировали страны, которые лояльно относятся к иностранному капиталу сомнительного происхождения, – Нидерланды, США, Швейцария (36,2 %), а также две крупнейшие оффшорные зоны – Кипр и Виргинские острова (41,1 %) [4].

Таблица 1. Чистый вывоз частного сектора экономики РФ по данным платежного баланса в 1994–2008 гг.

Показатель \ Годы	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Чистый вывоз частного сектора по данным платежного баланса, млрд долл.	-3,9	-23,8	-18,2	-21,7	-20,8	-24,8	-15,0

Показатель \ Годы	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Чистый вывоз частного сектора по данным платежного баланса, млрд долл.	-8,1	-1,9	-8,9	+0,1	+42,0	+82,3	-129,9

Источник: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.asp?file=capital.htm. Знак «-» означает вывоз капитала, «+» – ввоз.

На этом негативном фоне, по оценкам экспертов, в России вновь наблюдается рост нелегального вывоза капитала за рубеж, т.е. интенсифицируется «бегство капитала» – такая разновидность экспорта капитала, при которой капитал уходит из страны, не давая ей дохода, других экономических и/или иных преимуществ, а, приносит доход, другие экономические и/или иные преимущества тем странам, в экономику которых он вкладывается [2, с. 78]. Научная оценка масштабов «бегства капитала» опирается на целый ряд методов. Общий метод учитывает сумму прироста иностранных активов (кроме официальных валютных резервов) и статью «ошибки и пропуски» платежного баланса. В 2007–2008 гг. величина данной статьи резко изменилась: если данные за 2006 г. свидетельствовали о неучтенном ввозе капитала на сумму 9,7 млрд долл., то «ошибки и пропуски» платежного баланса за 2007–2008 гг. (-13,2 млрд долл. и -15,8 млрд долл. соответственно) вновь, как и в 1995–2005 гг. указывают на увеличение нелегального вывоза капитала из России. Другие методы (определение задолженности частного сектора – увеличение внешнего долга в результате денежных переводов банков и небанковских учреждений; углубленный анализ суммы краткосрочных переводов капитала из небанковского частного сектора и статьи «ошибки и пропуски» платежного баланса; косвенный метод – доля иностранных активов, не декларируемых для налогообложения) приводят экспертов к аналогичному выводу. В целом, по разным оценкам, с начала 1990-х гг. «бегство капитала» из России составило от 200 до 600 млрд долл.

Нелегальный вывоз капитала представляет собой грубое нарушение валютного, таможенного, уголовного законодательства, а также многих других законов, установленных Российской Федерацией. В

России существует множество каналов тайной перекачки денег и все их перекрыть просто невозможно. В частности, по мнению ряда западных финансистов, достаточно трудно проследить уход средств через страны СНГ. Специалистами МВД России по результатам изучения 22,5 тыс. валютных контрактов установлено, что только за три последних года российские экспортеры недополучили валютной выручки на сумму, эквивалентную 12 млрд долл. США. Процесс «бегства капитала» может быть связан с весьма разной степенью нарушений закона в зависимости от источника происхождения средств.

Каковы причины «бегства капитала»? Если коротко резюмировать большинство рассуждений на эту тему, то получится, что капитал бежит от плохого инвестиционного климата к хорошему. Действительно, в периоды политической и макроэкономической нестабильности, при высоком налогообложении, недостаточной развитости банковской системы и финансовых рынков граждане и предприятия вынуждены для сохранения капиталов, а подчас и просто для выживания приобретать валюту. Многие владельцы крупных состояний в России испытывают неуверенность по поводу легитимности его происхождения, единственный для себя выход они видят в вывозе имеющегося в их распоряжении капитала за рубеж. Другие не стремятся или неспособны зарабатывать деньги легально, распоряжаться капиталом эффективно – это сложнее, чем получить необлагаемую налогами прибыль через оффшоры (от английского offshore – «вне берега», «вне границ»). Это один из самых известных и эффективных методов налогового планирования. Его основой являются законодательства многих стран, частично или полностью освобождающие от налогообложения компании, принадлежащие иностранным лицам. И такие граждане и предприятия будут заниматься неофициальным вывозом капитала при любом инвестиционном климате. Об этом свидетельствуют расчеты Е.Ю. Трифионовой: несмотря на улучшение инвестиционного климата, масштабы нелегально вывезенного из России капитала в 1999–2006 гг. только увеличивались [6, с. 144].

В российских условиях (в отличие от ряда стран Латинской Америки и Азии) главным источником нелегального вывоза служит некриминальный по существу капитал, изъятый из национального использования. Именно поэтому вывоз капитала из России длительное время являлся не столько предметом озабоченности мирового сообщества, сколько недорогим источником финансирования мировой экономики. «Бегство капитала» свидетельствует о критическом уровне проблем в национальной экономике, низкой эффективности или бесперспективности внутреннего инвестирования. Оно ведет к снижению возможных инвестиций, обеднению национальной экономики и, таким образом, к дальнейшему ухудшению перспектив ее развития.

Начавшийся в первой половине 1990-х годов нелегальный вывоз капитала из России продолжается и по сей день, что не только повышает риски ее зарубежных кредиторов, но и создает угрозу экономической безопасности страны. Огромные масштабы нелегального вывоза капитала из России лишают экономику страны критически важных финансовых ресурсов, которые могут быть использованы для инвестиций, налоговых платежей, реформирования пенсионной системы и других программ социального страхования. Влияние нелегального вывоза капитала на такие фундаментальные макроэкономические показатели, как объемы и темпы роста ВВП, сбережений, инвестиций, обменный курс, дефицит бюджета, доходы населения и предприятий весьма велико.

Таким образом, предотвращение нелегального вывоза российского капитала за рубеж может способствовать стабилизации курса национальной валюты, росту золотовалютных резервов, более точному прогнозированию платежного баланса Российской Федерации. Выработка мер предотвращения нелегального вывоза капитала, в том числе посредством системы валютного регулирования и валютного контроля, является объективной необходимостью, цель которой – повышение стабильности финансово-кредитной и, в частности, банковской системы, состояния финансового рынка, улучшение инвестиционного климата.

Список литературы:

1. Катасонов В.Ю. Бегство капитала из России. – М.: АНК ИЛ, 2002. – 198 с.
2. Корнилов М.Я., Лобачев С.В. Как оценить объем бегства капитала из России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2008. – Т. 6. – № 1. – С. 78–86.
3. Мировая экономика: Учебник / Под ред. А.С. Булатова. – М.: Экономистъ, 2008. – 858 с.
4. Об иностранных инвестициях в 2008 году. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d02/29inv24.htm – [Данные на 24.03.2009].
5. Оболенский В. Проблемы вывоза капитала из России // Инвестиции в России. – 2006. – № 2. – С. 14–17.
6. Трифионова Е.Ю. Проблема вывоза капитала из России // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2008. – № 1. – С. 141–145.

ЧТО ЕСТЬ ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО?

Огородникова Е.А., студент

Томский политехнический университет

E-mail: ogorodnikova@sibmail.com

Научный руководитель: Сидоренко А.В., ассистент кафедры экономики ТПУ

Инновационное предпринимательство представляет собой достаточно широкую область работы субъекта экономической деятельности, будь то частный бизнесмен, либо крупное промышленное предприятие.

Хозяйствующий субъект в начале ведения своего дела должен, прежде всего, определиться с тем, какой вид деятельности он будет осуществлять для получения необходимой прибыли и удовлетворения потребностей потребителей. В таком случае встаёт вопрос об осуществлении инновационной деятельности. Инновации для предприятия на сегодняшний день являются наиболее весомым источником прибыли. Поэтому осуществление эффективного управления инновационными процессами на предприятии даёт возможность получать необходимую для него прибыль.

Актуальность данной темы в современный период времени обусловлена бурным развитием малых и крупных предприятий, ориентированных на производство и внедрение инноваций, на мировом рынке новых товаров.

Вообще, выделяется четыре стадии конкурентного развития экономики: стадия развития на основе факторов производства; стадия инвестиционного развития; стадия инновационного развития; стадия развития на основе благосостояния. Эти стадии часто рассматриваются как стадии промышленного развития страны - от первоначальной индустриализации (стадия развития на основе факторов производства) до постиндустриального общества (стадия развития на основе благосостояния).¹ Важнейшей задачей, которую ставит перед собой Правительство РФ, является привлечение материальных средств в отечественные предприятия. Инвестиционное развитие, несомненно, является более прогрессивным, чем развитие на основе факторов производства. Следует, однако, иметь в виду, что по-настоящему конкурентоспособной национальная экономика становится только на стадии инновационного развития. Задача заключается в том, чтобы максимально совместить стадии инвестиционного и инновационного развития и обеспечить тем самым наиболее быстрый переход к инновационной стадии.

Для обеспечения экономической устойчивости в рыночной среде, характеризующейся финансовой устойчивостью, конкурентоспособностью продукции и технологии, эффективностью производства и реализации, предприятия осуществляют *реактивные* и *стратегические* инновации, обусловленные реакцией на преобразования конкурентов и изменения внешней среды. Реактивные инновации носят приспособленческий характер, тогда как стратегические инновации – упреждающий, поскольку их реализация приводит к получению существенных конкурентных преимуществ в перспективе. Предприятия, отрасли и страны могут утрачивать эти преимущества, если отказывались от непрерывного обновления производства. Скорость использования нововведений, быстрота реакции предпринимателей на нововведения конкурирующих фирм поддерживают конкурентоспособность предпринимательских структур.

Ключевым моментом в достижении конкурентных преимуществ является овладение передовыми технологиями, ведь технологическое развитие рассматривается как одна из важнейших движущих сил, определяющих траекторию трансформационных процессов в экономике. Новые технологии доказали возможность совершенствования существующей и появления принципиально новой продукции.

К специфическим характеристикам современных технологий относятся: их узкая специализация, быстрое устаревание, необходимость постоянного развития, высокий риск финансовых результатов, высокая скорость распространения по всему миру, невозможность распространения только с помощью документации, без человека-носителя «ноу-хау». Эти свойства современных технологий создают неопределенность и неравномерность научно-технического прогресса, сложность сохранения позиций лидерства и монополизма в технологической сфере.

Используя разработанные в мире передовые технологии, можно перейти лишь на стадию инвестиционного развития. Стадия инновационного развития предполагает определенный технологический монополизм, полученный в результате собственных разработок.

Более 70% предприятий осуществляют инновации в целях расширения ассортимента продукции, чтобы заполучить сегмент рынка. Снижение издержек производства – цель почти половины от общего количества инновационных предприятий.

Инновационная предпринимательская деятельность основана на следующем:²

- поиск новых идей (от нового продукта до новой структуры) и их оценка;
- поиск необходимых ресурсов;

- создание и управление предприятием;
- получение денежного дохода и личное удовлетворение достигнутым результатом.

Не всякое предпринимательство является инновационным, а лишь такое, которое позволяет извлечь доход в результате создания производства, использования или распространения инновационного продукта. К субъектам инновационного предпринимательства относятся предприятия и организации, осуществляющие инновационную деятельность. В условиях рыночной экономики развитие инновационного предпринимательства зависит от спроса со стороны потребителей на инновации, наличия развитого научно-технического потенциала национальной экономики, функционирования венчурных фирм и инвесторов, финансирующих рисковую инновационную деятельность.

Важнейшая функция инновационных предприятий - это осуществление посредничества между научно-технической и производственной сферами и обеспечение экономического обмена между ними. Инновационные предприятия, помимо доведения продукта научно-технической деятельности до состояния, позволяющего использовать его в производственной сфере, осуществляют поиск коммерческого партнера, способного удовлетворить новую общественную потребность, которая, возможно, станет прибыльной.

Для построения работоспособной национальной инновационной системы в России сделано уже немало и будет сделано больше, но для этого необходима концентрация усилий инновационного лобби.

Во времена современного развития, национальная инновационная система (НИС) - относительно свежее изобретение. Это эксперты и интеллектуалы предложили власти новый фетиш - всемерное поощрение инновационной деятельности на законодательном, экономическом и социальном уровнях. Более того, увязывание набора подобных мер в постоянно действующую и развивающуюся систему.

Создание программ и фондов, призванных финансировать малый технологический бизнес, эмансипация интеллектуальной собственности, созданной за государственный счет, налоговые и таможенные льготы для инновационных компаний - все эти меры способствовали возникновению экспериментальных зон рискового высокотехнологичного бизнеса, из которых вышли многие предприятия инновационной генерации.

В заключение хотелось бы отметить, что в период современного кризиса в России будет активно развиваться малое предпринимательство, ориентированное на производство и внедрение инноваций на мировом рынке новых товаров. Это можно обосновать тем, что малые предприятия и фирмы являются более манёвренными и достаточно гибкими для того, чтобы эффективнее удерживаться на рынке, чем крупные предприятия-новаторы. И потом, крупное предприятие или корпорация не станет вводить какие-либо новшества в свой технологический процесс во время кризиса, так как есть риск понести крупные издержки. А для мелких фирм использование инноваций в прямом смысле связано с их существованием.

Список литературы:

1. Портер М. Международная конкуренция. – М., 1993
2. Ойши В. Основные принципы экономической политики. – М.: Прогресс, 1995
3. <http://www.innovbusiness.ru/>
4. <http://www.cfin.ru/>

2009 - ГОД МОЛОДЕЖИ

Окишев Е.С., магистрант

Томский политехнический университет

Научный руководитель: Таран Е.А

Президент РФ Дмитрий Медведев подписал Указ о проведении в России в 2009 году Года молодежи. Как отмечается в Указе, главными задачами Года станут «развитие творческого, научного и профессионального потенциала молодежи, ее активное привлечение к проведению социально-экономических преобразований в стране, воспитание патриотизма и гражданской ответственности».

Предложение объявить 2009 год Годом молодежи выдвинула бывшая гимнастка и депутат Государственной Думы РФ Алина Кабаева. В конце июня этого года ее инициатива была поддержана большинством депутатов.

Как отмечается в указе, целью проведения года молодежи является "развития творческого, научного и профессионального потенциала молодежи, ее активного привлечения к проведению социально-экономических преобразований в стране, воспитания чувства патриотизма и гражданской

ответственности у молодых людей".. Год молодежи призван способствовать созданию и реализации проектов по поддержке молодого поколения по всей России 9 февраля 2009 года в Кремле состоялась церемония вручения премий Президента Российской Федерации в области науки и инноваций для молодых ученых за 2008 год. В своём обращении молодым ученым и специалистам

Д.А. Медведев отметил, что «нынешние лауреаты состоялись уже в новой России. Их достижения свидетельствуют, что, несмотря на все сложности, престиж науки и качественного образования в нашей стране весьма высок».

Молодёжь выбирает космос

Рекордное число участников собрала конференция молодых ученых в ракетно-космической корпорации "Энергия". Конференция молодых учёных совпала с запуском и стыковкой нового грузового корабля "Прогресс", оснащенного цифровой системой управления. В её создании приняли участие многие молодые сотрудники ведущего предприятия космической отрасли.

Такие конференции РКК "Энергия" регулярно проводит уже сорок лет. Старшекурсники профильных вузов и молодые специалисты представляют свои работы. Лучшие получают премии. "У нас достаточно существенные премии, которые мы, не скупясь, присуждаем как нашим сотрудникам, так и сторонним. Главная премия – 50 тысяч рублей", - рассказывает Олег Слепушкин, ответственный секретарь оргкомитета конференции.

В последние два-три года зарплата молодых специалистов значительно выросла, и недавние выпускники Бауманки и МФТИ стали возвращаться к работе по специальности. Молодые специалисты становятся опытными, когда видят реализацию своих идей в конкретных продуктах. Сегодня в российской космонавтике это наиболее реально. Молодёжь выбирает космос.

II всероссийская научно-практическая конференция студентов, аспирантов и молодых ученых «Молодежь и современные информационные технологии»

С 26 по 28 февраля 2009 года в г. Томске на базе Томского политехнического университета прошла II Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Молодежь и современные информационные технологии», которая получила поддержку Российского фонда фундаментальных исследований в виде гранта на проект "Организация и проведение VII Всероссийской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых "Молодежь и современные информационные технологии» с международным участием».

«Зворыкинский проект»

Цель «Зворыкинского проекта» - дать возможность тысячам молодых людей стать успешными через коммерциализацию изобретений.

Основными задачами программы являются Федеральный отбор всех наиболее технически перспективных и коммерчески привлекательных инновационных идей и проектов, которым будет обеспечены условия для дальнейшего продвижения на рынок и промышленного внедрения, а также мотивация молодых людей к инновационному поведению, техническому творчеству.

О "Зворыкинском проекте" узнали в МГУ им. Ломоносова. представители фундаментальных факультетов вуза в ходе круглого стола на тему «Фундаментальная наука и инновации» 30 марта 2009 года. Участники круглого стола обсудили особенности инновационной научной деятельности, потребности молодых ученых, а также условия, необходимые для активной инновационной активности.

Молодежный инновационный форум

С 12 по 14 мая 2009 года в Ульяновском государственном техническом университете пройдет Молодежный инновационный форум Приволжского федерального округа. В форуме примут участие представители творческой. Победители конкурсных программ Молодежного инновационного форума выдвигаются на получение премии для поддержки талантливой молодежи, присуждение гранта по программе «У.М.Н.И.К.». Состоится награждение медалью "За успехи в научно-техническом творчестве", региональную поддержку по продвижению и реализации своих разработок.

Список литературы:

1. Указ Президента Российской Федерации 18.09.2008 N 1383 «О проведении в Российской Федерации Года молодёжи» // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2009 г. — № 2.
2. Выступление Д.А. Медведева на церемонии вручения премий Президента Российской Федерации в области науки и инноваций для молодых ученых за 2008 год. 9 февраля 2009 года <http://www.kremlin.ru/>.
3. «Молодежный инновационный форум» Портал Департамента молодежной политики и общественных связей Министерства спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации <http://project.godmol.ru/>

РЫНОК ИПОТЕКИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Ольховская Т.А., Калашникова М.В., студент; студент

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники

Научный руководитель: Земцова Л.В. к.э.н., доцент

Ипотечное кредитование в России строилось на финансировании со стороны западных рынков. Кредитование должно было быть основано на длинных дешевых средствах, которых в России не было. Со временем западные банки ужесточили кредитную политику, увеличили стоимость заимствований и снизили их доступность. Соответственно, произошло удорожание ипотеки. В последнее время не прекращается рост стоимости жилья, что также является негативным фактором для ипотеки. Рост цен на жилую недвижимость приводит к снижению доступности жилья для населения, к снижению спроса на жилье и на ипотечные кредиты. Финансовые сложности - не единственная причина удорожания ипотеки. Другая причина - тенденция замедления темпов строительства. Это характерно не только для столицы, но и для регионов. В этой связи специалисты считают, что при повышенном спросе и сниженном предложении ипотека в России будет дорожать [1].

В российских регионах наблюдается следующая тенденция - чем ниже уровень жизни и доходов в регионе, тем выше ставки по ипотеке; где заработки высоки, там растут как цены на недвижимость, так и объемы выданных кредитов. Например, в Москве, где цена жилья с начала 2009 года увеличилась почти на 40%, многие ведущие банки снижают ставки по ипотеке. В других регионах, напротив, банки отказываются от выдачи ипотечных кредитов из-за кризиса ликвидности. При этом спрос на ипотеку не уменьшается, и по законам рынка ставки растут.

Банки, ужесточая условия ипотечного кредитования, в том числе, отменяя ипотечные кредиты без первого взноса, в то же время предлагают новую услугу - специальный целевой вклад. На этом вкладе копятся деньги на первый взнос, а взамен банк выставляет льготные условия по ипотечному кредиту, что и привлекает заемщиков [2].

В 2008 году наблюдалась тенденция к тому, что люди все больше предпочитали брать ипотечные кредиты на долгий срок, в частности – на 25 лет.

Программы кредитования сроком на 10-15 лет все еще пользуются популярностью, но с тенденцией к спаду. Впрочем, ипотека, при всей ее относительной недоступности, остается возможным единственным способом приобрести жилье в свою собственность.

В начале прошлого лета на российском финансовом рынке прошла первая волна отголосков кризиса ликвидности в США, и именно тогда ипотека стала понемногу дорожать. Такое положение дел объясняется тем, что наши банки не привыкли сами зарабатывать деньги путем финансирования производства или купли-продажи на рынке ценных бумаг; как правило, они занимают средства у своих иностранных партнеров. От полного краха российский рынок ипотечного кредитования был спасен только тем, что, по сути, он находится только в самом начале своего развития.

По данным Центрального Банка РФ в январе 2009 года в России выдано 6277 кредитов на жилье на сумму 7,9 миллиардов рублей. В течение 2008 года в среднем ежемесячно в России выдавалось 39000 кредитов на жилье на сумму 61 миллиард рублей.

Таблица 1. Итоги работы рынка жилищного кредитования в России в январе 2009 года

Показатель	2009 г.	2008 г.
Объем предоставленных кредитов за период, млн. рублей	7 028	736500
Доля кредитов выданных в валюте за период	11,1%	13,8%
Задолженность по кредитам на конец периода, млн. рублей	1288316	1197500
Рост задолженности по кредитам за период, млн. рублей	7,6%	-----
Доля валютных кредитов в задолженности на конец периода, млн. рублей	22,4%	19,7%
Просроченная задолженность по кредитам на конец периода, млн. рублей	15154	13100
Рост просроченной задолженности по кредитам за период, млн. рублей	15,6%	-----
Доля валютных кредитов в просроченной задолженности на конец периода	52%	49%
Количество кредитов выданных за период	6277	497448
Средний размер жилищного кредита за период, млн. рублей	1,26	1,48

Традиционно в январе количество сделок на рынке жилой недвижимости примерно в три раза меньше среднегодового показателя. По оценкам аналитического центра GED Analytics в январе 2009 года было выдано около 13000 жилищных кредитов на 17 миллиардов рублей. Таким образом, даже с учетом сезонного фактора, количество заемщиков снизилось как минимум в два раза по сравнению с 2008 годом – с 13000 до 6277, также как и объем жилищного кредитования.

Средняя ставка по жилищным кредитам в рублях в январе 2009 года составила 14,3%, а по валютным жилищным кредитам – 13,3%.

Больше всего жилищных кредитов было выдано в январе 2009 года в Москве – 425. На втором месте по числу заемщиков в январе оказалась Оренбургская область – 389, ранее бывшая середняком по этому показателю. На третьем месте – Тюменская область, где было выдано за январь 306 кредитов. Достаточно много кредитов (более 190 в каждом регионе) также получили за месяц жители Челябинской области, Санкт-Петербурга, Краснодарского Края, Свердловской области. Московская область, где ранее рынок жилищного кредитования активно развивался, оказалась в январе 2009 только на 18 месте в стране по числу выданных кредитов (134).

По объему жилищного кредитования лидирует, как и ранее Москва, – за январь 2009 года жители столицы получили 1,4 млрд рублей. Высокие объемы жилищного кредитования также были в Санкт-Петербурге (673 млн рублей), Московской области (553 млн рублей), Тюменской области (453 млн рублей).

Наибольший средний размер жилищных кредитов в январе 2009 года зарегистрирован в Московской области. В области в среднем брали кредиты на 4,3 млн рублей, в Москве – на 3,2 млн рублей, в Санкт-Петербурге – на 2,9 млн рублей.

В соответствии с прогнозами специалистов аналитического центра GED Analytics снизилась доля валютных кредитов в общей массе. Если в 2008 году доля жилищного кредитования в валюте составила 14% от общего объема жилищного кредитования страны, то в январе 2009 года он снизился до 11%. За весь месяц было выдано всего 167 жилищных кредитов в валюте.

Средний размер жилищного кредита составил в январе 2009 года 1,26 миллионов рублей. В 2008 году он был 1,48 миллионов рублей. Как и прогнозировали специалисты аналитического центра GED Analytics, средний размер жилищного кредита в 2009 году снизился.

Традиционно заемщики по валютным кредитам получают большие суммы, чем по рублевым кредитам. В январе 2009 года в России средний размер жилищного кредита в валюте составил 5,26 млн рублей, а жилищного кредита в рублях – 1,15 млн рублей. Соотношение среднего размера жилищного кредита в валюте к среднему кредиту в рублях в 2008 году составляло 4,3. В январе 2009 года оно выросло до 4,57.

Рекордсменами по объему взятых валютных кредитов в январе 2009 года стали 14 неизвестных заемщиков в Санкт-Петербурге. Средний размер выданных им кредитов составил 14,5 млн рублей. В Московской области 20 заемщиков удовлетворились в январе валютными кредитами в среднем на 8,35 миллионов рублей каждый. В Москве средний размер валютного кредита на жилье составил 5,61 млн рублей.

Задолженность по жилищным кредитам в России выросла за январь 2009 года на 7,6%. В первую очередь росла задолженность по кредитам, выданным в валюте – она, в основном за счет девальвации рубля, выросла на 22% за месяц.

Просроченная задолженность по жилищным кредитам за январь 2009 года выросла на 15,6%. Быстрыми темпами росло как количество просроченной задолженности в рублях – на 7,9%, так и в валюте – на 23,7% за месяц [3].

Сегодня ипотечное кредитование существует только за счет работы АИЖК и госбанков, которые в период финансового кризиса стремятся не увеличить, а сохранить уже имеющийся ликвидный кредитный портфель. За счет госсредств АИЖК возобновило работу по рефинансированию и выдаче ипотечных кредитов, которая была прекращена во второй половине 2008 года. До лета этого года работа у АИЖК есть, поэтому рынок ипотеки не остановится. А вот дальнейшая политика агентства зависит от государственных решений.

Список литературы:

1. Балабанов И.Т. Экономика недвижимости. - СПб.: Питер, 2007.
2. Иванов В.В. Ипотечное кредитование. – М.: Информ.-внедр. Центр «Маркетинг», 2005
3. Жилищное кредитование: итоги 2008 года и прогнозы на 2009[Электронный ресурс]: Аналитический центр ГдеЭтотДом.РУ (GEDAnalytics), Центральный Банк РФ– Режим доступа: <http://www.gdeetotdom.ru/analytics/ipoteka/1810893/>

СПОРТ И ЭКОНОМИКА: БЫСТРЕЕ, ВЫШЕ, БОГАЧЕ

Орешонок А.В., студент; Громова А.С., старший преподаватель

Томский политехнический университет

E-mail: O.G._Sean@sibmail.ru

Ни для кого не секрет, что спорт сейчас является одной из самых высокооплачиваемых сфер деятельности, вставая наравне с бизнесом, а в некоторых случаях, даже превосходя его. Со времен древнегреческих олимпиад до сегодняшних дней, многое изменилось в структуре, прибыли, целях спортивных мероприятий. В наши дни это не только поддержание культуры тела или форма состязательности - это еще доход, измеряемый десятками, сотнями тысяч, а иногда и миллионами долларов. Становится ясным, почему эта сфера притягивает огромное количество людей, причем фактор высоких доходов является если не основополагающим, то одним из важнейших. Но встает вопрос: откуда берутся такие средства, что иногда доходы спортсменов представляют числа, сравнимые с выручкой бизнесменов, владеющих крупными фирмами? Конечно, определенную роль играет непосредственная заработная плата, которая является суммой, установленной согласно контракту, заключенному между спортивным клубом и спортсменом. Но основную прибыль приносит реклама и спонсорство. А что такое реклама и спонсорство? Это не что иное, как проявления экономики. Так сильно ли изменился спорт, после того, как экономический фактор проник в него, закрепился и стал одним из основополагающих костяков? В данной работе будет рассмотрено большинство аспектов данного вопроса.

Согласно статистическим данным, довольно большую часть дохода людей, профессионально занимающихся спортом, составляют контракты.

В следующем списке представлены статистические данные о непосредственной сумме, получаемой спортсменом по контракту от спортивного клуба. В нем составлен рейтинг 10 самых дорогих контрактов, подписанных в США в 2008 году.

Таблица 1. Самые дорогие контракты 2008

Место	Имя спортсмена	Вид спорта	Название клуба	Срок, лет	Сумма, млн. \$
1.	Alex Rodriguez	бейсбол	New York Yankees	10	275
2.	C.C. Sabathia	бейсбол	New York Yankees	7	161
3.	Miguel Cabrera	бейсбол	Detroit Tigers	8	152,3
4	Johan Santana	бейсбол	New York Mets	6	137,5
5	Александр Овечкин	хоккей	Washington Capitals	13	124
6.	Ben Roethlisberger	американский футбол	Pittsburgh Steelers	8	99
7.	A.J. Burnett	бейсбол	New York Yankees	5	82,5
8.	Elton Brand	баскетбол	Philadelphia 76ers	5	80
9.	Andre Iguodala	баскетбол	Philadelphia 76ers	5	80
10.	Matt Ryan	американский футбол	Atlanta Falcons	6	72

Источник таблицы: журнал "Финансы"//www.lady.ru/career/print-14051.html

Контракты этих спортсменов являются во много раз превосходящими денежные суммы, получаемые спортсменами от клубов полвека назад. Влияние на это оказало как развитие рекламы непосредственно в спорте, так и новые способы получения прибыли, связанные с развитием радио, телевидения, и интернета (интернет-трансляции, продажа всевозможной продукции с официальных сайтов игроков). Даже если исключить из рассмотрения последние факторы, связанные со СМИ, ведь в 50-х не было интернета, а телевидение было слабо развито, тем не менее, можно заметить отсутствие рекламы на стадионах и сооружениях в спортивных мероприятиях того времени. Следовательно, данный источник дохода у спортивных клубов отсутствовал, либо играл малую роль.

С развитием и внедрением экономики все дальше и дальше в сферу спорта увеличиваются доходы востребованных спортсменов. Один из всемирно известных журналов "Forbes" регулярно составляет списки самых богатых деятелей данной области. Ниже представлены статистические данные о доходах выдающихся спортсменов на 2006 год.

Таблица 2. Рейтинг спортсменов по доходам в 2006 году

Место	Имя спортсмена	Вид спорта	Доход
1.	Тайгер Вудс	гольф	\$112 млн.
2.	Оскар де ла Хойя	бокс	\$55 млн.
3.	Фил Никельсон	гольф	\$53 млн.
4-5.	Шакил О'Нил	баскетбол	\$35 млн.
4-5.	Фернандо Алонсо	“Формула-1”	\$35 млн.
6.	Коби Брайант	баскетбол	\$33 млн.
7.	Рональдиньо	футбол	\$32 млн.
8.	Роджер Федерер	теннис	\$31 млн.
9.	Леброн Джеймс	баскетбол	\$30 млн.
10.	Кевин Гарнетт	баскетбол	\$29 млн.

Источник рейтинга: журнал “Forbes”

<http://www.ronaldo.ru/index.php?current=../2007/06/20070617r01.htm>

Далее следует список “Forbes” на 2007 год. Его снова возглавляет гольфист Тайгер Вудс, который является лидером на протяжении долгого времени. За 2007 год его прибыль составила сто миллионов долларов. В десятку вошли также два спортсмена, завершившие карьеру: Михаэль Шумахер и Майкл Джордан.

Десятка самых богатых спортсменов мира выглядит следующим образом:

Таблица 3. Рейтинг спортсменов по доходам в 2007 году

Место	Имя спортсмена	Вид спорта	Доход
1.	Тайгер Вудс	гольф	\$100 млн.
2.	Оскар де ла Хойя	бокс	\$43 млн.
3.	Фил Никельсон	гольф	\$42,2 млн.
4.	Кими Райкконен	“Формула-1”	\$40 млн.
5.	Михаэль Шумахер	“Формула-1”	\$36 млн.
6.	Дэвид Бэкхем	футбол	\$33 млн.
7.	Коби Брайант	баскетбол	\$32,9 млн.
8.	Шакил О'Нил	баскетбол	\$31,9 млн.
9.	Майкл Джордан	баскетбол	\$31 млн.
10.	Рональдиньо	футбол	\$31 млн.

Источник рейтинга: журнал “Forbes”//

http://www.gazeta.ru/news/sport/2007/10/30/n_1135138.shtml

Исследовав данную статистику, можно сделать вывод, что доходы спортсменов уменьшились на несколько единиц, по сравнению с прошлым годом, очевидно, данная закономерность является следствием экономического упадка в Соединенных Штатах Америки, а большинство участников рейтинга являются гражданами США.

Гипотетически можно утверждать, что на результативность спортсмена влияет его доход, то есть, спортсмены, получающие большую прибыль, более мотивированы.

Теперь наблюдаем изменение результативности на примере Шакила О'Нила и Кевина Гарнетта, игроков команд Национальной Баскетбольной Лиги, доходы которых уменьшились, у первого на 3,1 миллиона долларов, у второго – составили менее 28 миллионов долларов, особое внимание следует обратить на 2006 и 2007 года:

Статистические данные 1. Результативность. Шакил О'Нил. Кевин Гарнетт

Шакил О'Нил. Статистика в НБА

Легенда

GP	Сыгранные игры	GS	Игры в стартовой пятёрке	MPG	Количество минут за игру
FG%	Процент попаданий с игры	3P%	Процент попадания трёхочковых	FT%	Процент попадания штрафных
RPG	Количество подборов за игру	APG	Количество передач за игру	SPG	Количество перехватов за игру
BPG	Количество блокшотов за игру	PPG	Количество очков за игру	Bold	Лучшие результаты за карьеру

Регулярный сезон

Сезон	Команда	GP	GS	MPG	FG%	3P%	FT%	RPG	APG	SPG	BPG	PPG
2006–07	Майами	40	39	28.4	.591	.000	.422	7.4	2.0	.2	1.4	17.3
2007–08	Майами	33	33	28.6	.581	.000	.494	7.8	1.4	.6	1.6	14.2
2007–08	Финикс	28	28	28.7	.611	.000	.513	10.6	1.7	.5	1.2	12.9
Карьера		1042	1033	36.2	.581	.050	.524	11.5	2.7	.6	2.4	25.2
All-Star		11	9	23.9	.530	.000	.466	8.4	1.3	1.2	1.6	16.8

Кевин Гарнетт Статистика в НБА. Регулярный сезон

Сезон	Команда	GP	GS	MPG	FG%	3P%	FT%	RPG	APG	SPG	BPG	PPG
2005-06	Миннесота	76	76	38.9	.526	.267	.810	12.7	4.1	1.4	1.4	21.8
2006-07	Миннесота	76	76	39.4	.476	.214	.835	12.8	4.1	1.2	1.7	22.4
2007-08	Бостон	71	71	32.8	.539	.000	.801	9.2	3.4	1.4	1.2	18.8
Всего за карьеру		988	961	37.9	.494	.284	.781	11.2	4.4	1.4	1.6	20.4

Данные предоставлены официальным сайтом Национальной Баскетбольной Лиги: NBA.com

Изучив статистику, можно заметить, что практически все характеристики уменьшились. Года 2006, 2007, 2008 характеризуют упадок экономики США, уменьшение дохода спортсменов и их игровых характеристик. Но можно ли считать это непосредственной связью между доходом и результативностью?

Но ни одно действие не может не вызвать ответную реакцию, а следовательно, должно было возникнуть влияние спорта на экономику. Для рассмотрения данного вопроса экономика спорта была разделена на 3 части:

1. собственно спорт;
2. спорт в узком смысле;
3. спорт в широком смысле.

Собственно спорт — это сектор, доступный для экономической статистики, то есть, во-первых, эксплуатация спортивных сооружений и, во вторых, оказание прочих спортивных услуг. Ко второй категории относятся организация и проведение спортивных мероприятий на воздухе или в залах, занятия самостоятельно выступающих спортсменов, занятия спортивных школ или групп, эксплуатация беговых конюшен.

Спорт в узком смысле слова — деятельность, непосредственно связанная с занятиями спортом. Это производство спортивных товаров и торговля ими (включая торговлю велосипедами и предметами для активного спортивного отдыха), спортивные развлечения и СМИ (куда входят, помимо прочего, экономические эффекты от радио- и телетрансляций, от тотализаторов и лотерей), а также спортивное образование. Такое сознательное сужение понятия позволяет обнаружить «ядро» экономических эффектов спорта, а тем самым — прямо оказываемые спортом воздействия на экономику.

Спорт в широком смысле слова подразумевает виды деятельности, так или иначе связанные со спортом или зависящие от него, такие как туризм, сфера здравоохранения, реклама, страхование и т. д.

Базой для строгого ограничения и определения понятия «спорт» в Европе выступает категоризация NACE (Nomenclature générale des activités économiques dans les communautés européennes), применяемая в национальных таблицах доходов и расходов. На основе этой иерархически структурированной статистической классификации были выделены области, релевантные для экономики спорта.

В таблице 4 представлен список всех секторов (по NACE), на которых сказываются или могут сказываться воздействия спортивной экономики.

Таблица 4. Важнейшие отрасли, связанные со спортом (по данным таблицы доходов и расходов)

код NACE	Связанные со спортом отрасли	Собственно спорт	Спорт в узком смысле	Спорт в широком смысле
1	Сельское и лесное хозяйство		■	
15	Предприятия питания		■	
18	Пошив одежды		■	
19	Кожаные изделия		■	
22	Издательства, печать, тиражирование		■	
25	Производство товаров из резины и синтетики			■
31	Производство электрооборудования			■
34	Производство автомобилей и их деталей			■
35	Производство других транспортных средств		■	■
36	Производство мебели, украшений, музыкальных инструментов, спортивных снарядов и т. д.		■	
45	Строительство			■
50	Торговля автомобилями; обслуживание и ремонт автомашин; автозаправки			■
51	Торговое посредничество и оптовая торговля (без автомашин)	■		
52	Розничная торговля (без торговли автомобилями и заправок)		■	
55	Гостиничное хозяйство			■
60	Сельский транспорт; магистральный транспорт		■	■
63	Обслуживание транспортного сообщения, наем транспорта			■
64	Передача информации		■	
66	Страховое обслуживание			■
71	Наем движимого имущества без обслуживающего персонала		■	
74	Обслуживание (преимущественно фирм)			■
80	Воспитание и обучение		■	
85	Здравоохранение, ветеринария и социальное обеспечение			■
92	Культура, спорт и развлечения	■	■	■
93	Оказание прочих услуг		■	

Источник: SpEA (SportsEconAustria Institut für Sportökonomie), 2006.

Очевидно, что экономика своим приходом сделала огромный вклад в сферу спорта. Чем более коммерческим становится спорт, чем большую прибыль он приносит, тем больше встает необходимость строительства новых стадионов, залов, бассейнов и прочих сооружений. С приходом спонсоров, обеспечивающих спортсменов новейшими разработками формы, обуви, снаряжения и тренажеров, результаты и рекорды заметно улучшаются. Чем более высокооплачиваемым становится данная деятельность, тем большее желание профессионально заниматься спортом появляется у жителей не только развитых стран, но и в первую очередь, жителей стран Третьего мира. Также не подлежит сомнению важность спорта для экономики, ведь сейчас спорт - это важный компонент, связанный с многочисленными отраслями. Это вклад в ВВП стран, исчисляемый сотнями миллиардов долларов. Это не только сфера товаров, это еще и сфера услуг, и приведенные в данной работе данные тому доказательство. Но вопрос должен ли спорт становится полностью коммерческим мероприятием или все же это способ выражения личных амбиций, стремлений, проявление командного духа и природной природы человека, наверное, всегда будет вызывать несчетное количество споров и дискуссий.

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА КИТАЯ

Орлова А.И., студентка

Томский политехнический университет

E-mail: karoll_2000@mail.ru

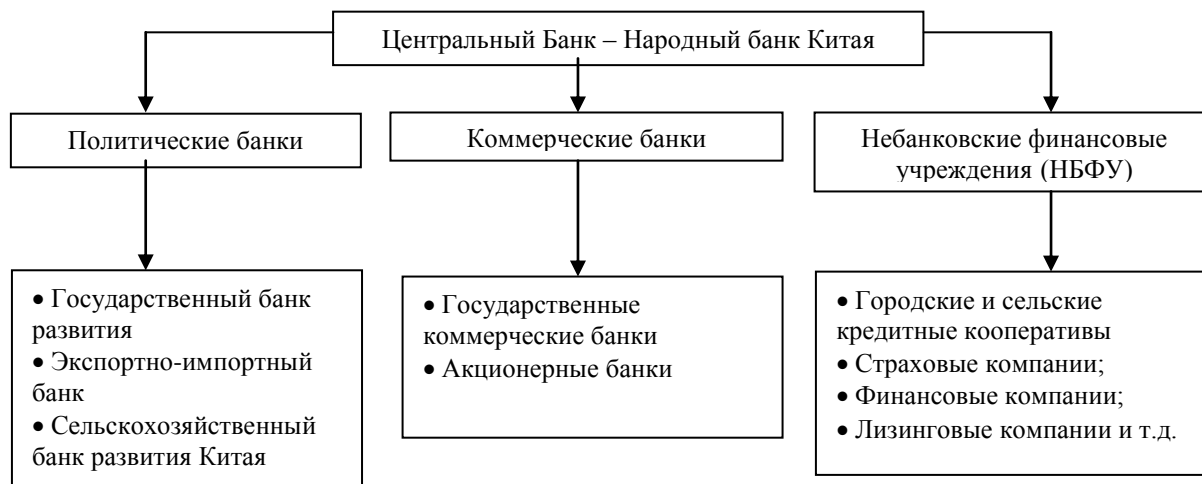
Научный руководитель: Мациевский Н.С., доцент

В современном виде банковская система Китая образовалась с 1994 г., она состоит из 4 групп: Народный банк Китая (НБК); Специализированные банки, основанные на государственном капитале – (так называемые «политические» банки); Коммерческие банки; Небанковские финансовые учреждения (Таблица 1).

Центральный банк — это Народный банк Китая (НБК).

НБК — государственный эмиссионный, кредитный и расчетный центр Китайской Народной Республики, основан в 1948 году. НБК напрямую подчиняется Госсовету КНР. Головной офис банка расположен в Пекине. Функции центрального банка китайское правительство возложило на НБК в 1983 году. Основные функции Народного банка Китая включают: осуществление денежной политики правительства, эмиссия юаня, управление государственными валютными резервами и золотым фондом, распоряжение государственной казной, руководство Государственным управлением валютного контроля, руководство Комитетом по надзору за банковской деятельностью. В 1998 году НБК основательно реформировал свою структуру. На смену филиалам, открытым по территориально-административному признаку, пришли отделения, перешагнувшие границы между провинциями, автономными районами и городами центрального подчинения. В провинциальных центрах, где подобные филиалы так и не были созданы, появились конторы финансового контроля агентств, которые отвечают за надзор над банковскими и небанковскими учреждениями подведомственных районов. Центральные филиалы НБК в главных городах провинций не подчиняются местным властям, что помогает НБК исключить административное вмешательство и полностью выполнять свои контрольные функции. Несмотря на то, что надзорные функции за банками переданы Комитету по надзору за банковской деятельностью, Народный банк Китая сохраняет за собой право издавать все законы, касающиеся банковской сферы.

Таблица 1. Банковская система Китая



Политические банки — это специализированные банки, которые выдают денежные средства для поддержки государственной экономической политики. Действуя по принципу планового правления, целевого аккумулирования и использования средств, самосбалансирования и безубыточности, они не ставят своей целью рентабельность. Политические банки появились как одна из мер по ускорению коммерциализации государственных коммерческих банков. В настоящее время к таковым относятся три банка: государственный банк развития, экспортно-импортный банк Китая, сельскохозяйственный банк развития Китая.

• **Банк развития Китая** (Государственный банк развития) учрежден в марте 1994 г. Уставный капитал банка составляет 50 млрд. юаней. Это самый крупный банк развития; он напрямую подчиняется Госсовету КНР. Основные функции Банка развития Китая включают поддержку базовых отраслей промышленности, строительство инфраструктуры, поддержку политики развития отдельных территорий; выполнение обязательств по кредитам международных финансовых организаций и т.д.

• **Экспортно-импортный банк Китая** учрежден 26 апреля 1994 г.; он напрямую подчиняется Госсовету КНР. Головной офис расположен в Пекине. Банк в основном обслуживает кредиты для экспорта высокотехнологичного или крупногабаритного оборудования. Экспортно-импортный банк Китая занимается кредитованием иностранных правительств, смешанным кредитованием, экспортными кредитами, а также ссудами китайского правительства иностранным правительствам, переоформлением смешанных кредитов и пр.

• Основной функцией **Банка сельскохозяйственного развития Китая** является поддержка развития сельского хозяйства в виде выдачи государственных кредитов предприятиям, занятым в сельскохозяйственной сфере. Он не имеет других функций и не занимается международными операциями.

Коммерческие банки — основа китайской финансовой системы. Они делятся на две группы.

Первая — это государственные коммерческие банки. Они выполняют крайне важную функцию предоставления финансовой поддержки процессу реформ в Китае. Государственные коммерческие банки Китая постепенно становятся более самостоятельными хозяйственными структурами, административный контроль за их деятельностью уменьшается.

Банк Китая, учрежденный в 1912 г., является старейшим банком в Китае. В настоящее время это китайский банк с наибольшим количеством зарубежных филиалов. Сфера деятельности банка включает полный набор финансовых услуг традиционного коммерческого и инвестиционного банка. Банк Китая имеет 559 зарубежных филиалов в 28 странах

Торгово-промышленный банк Китая самый крупный банк в Китае с точки зрения активов, по значимости он может быть сопоставим со Сбербанком России, так как в основном ориентирован на работу с физическими лицами. С точки зрения международного бизнеса этот банк оставляет желать лучшего.

Сельскохозяйственный банк Китая первоначально являлся государственным специализированным банком, занимающимся операциями по кредитованию сельского хозяйства. С 1994 г. была проведена реорганизация банка, постепенно был осуществлен переход к его коммерциализации. Этот банк имеет самую большую в Китае филиальную сеть (39 000 отделений).

Строительный банк Китая - это государственный коммерческий банк, особенностью которого является возможность осуществления кредитных операций на средний и длительный сроки (проектное финансирование, в том числе и предоставление экспортных кредитов). Его головной офис расположен в Пекине, а филиалы действуют во всех регионах Китая. Строительный банк Китая был учрежден 1 октября 1954 г. В течение более чем двадцати лет Строительный банк Китая занимался в основном бюджетными ассигнованиями на капитальное строительство и выдачей кратковременных кредитов строительным предприятиям. Строительный банк Китая имеет три зарубежных филиала (в Гонконге, Франкфурте и Сингапуре) и четыре представительства.

Вторая группа коммерческих банков — это акционерные коммерческие банки.

Другие финансовые учреждения Китая включают городские и сельские кредитные кооперативы, сельские коммерческие банки, инвестиционные трастовые компании, финансово-кредитные компании, иностранные банки и т.д.

Согласно статистическим данным Комитета по контролю и управлению банковской системой Китая, на конец 2007 г. в банковской системе Китая функционируют 8877 различных учреждений в качестве юридического лица, и примерно 190 тыс. точек обслуживания. Общий объем активов банковско-финансовых учреждений страны исчисляется 52,6 трлн. юаней, что составляет более 90% общего объема активов всех банковско-финансовых учреждений страны и представляет собой самую главную составную часть китайской финансовой системы. По состоянию на конец 2007 г. в Китае работают 26 банков с иностранными инвестициями в качестве юридического лица и 117 филиалов зарубежных банков.

Список литературы:

1. Ли Ливэй. Банковская система КНР – развитие и реформа // «Ломоносов-2003». Сборник тезисов. – М.: ТЕИС, 2003.
2. Ли Ливэй. Сравнение банковских систем Китая и России // «Актуальные проблемы социологии, экономики и политологии на пороге 21 века» – М.: МАКС Пресс, 2003.
3. <http://www.uglc.ru/china-yuan/banking2.htm>
4. http://planetadisser.com/see/dis_52905.html

ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Петлина А. А., студентка

Томский политехнический университет

E-mail: economics@tpu.ru

Научный руководитель: Гавриленко Л. И., к.э.н., доцент.

Судьбу российской ипотеки в свете последних экономических событий обсуждают все чаще и чаще. Скептики уверяют, что в ближайшем будущем ипотечные сделки полностью исчезнут с рынка недвижимости и купить квартиру можно будет только за наличные средства, оптимисты – не видят в развитии ипотеки никаких проблем. Ипотека в России действительно испытывает определенные сложности. Американский ипотечный кризис, который начал развиваться в Америке весной 2007г. и идет до сих пор, повлиял на общую ситуацию на мировом финансовом рынке, а также на Россию, как на одну из стран-участниц этого рынка. Российская модель ипотеки изначально развивалась как американская модель и последствия этого можно рассмотреть в двух направлениях. С одной стороны, в условиях уже не только финансового, но и экономического кризиса, когда многие потеряли работу и еще у большего количества занятых сократились доходы, резко сократился спрос на ипотеку. По данным агентства («Дельта Кредит»), в прошлом году средняя сумма кредита составляла 150 тысяч долларов. В нынешний же момент она упала до \$70 000, а в регионах и до \$50 000. Основные причины отказа людей от ипотечного кредитования хорошо известны: низкие доходы, высокие процентные ставки, риски последующего понижения цены покупаемого объекта недвижимости, нестабильность валютных курсов, сокращение целевой аудитории. Однако, можно встретить мнение, что отказ от получения кредита вызван сейчас отнюдь не повысившимися процентными ставками. Учитывая то, что первоначальный взнос также увеличился, общая сумма кредитов снизилась, и ежемесячные платежи, таким образом, остались по суммам такими же, как были в прошлом году. Самая главная причина отсутствия ипотечного клиента с этой точки зрения – нет позитивной информации о предложениях по ипотеке со стороны банков и о размерах процентных ставок по ним. Так, по словам заместителя гендиректора по ипотеке компании «МИЭЛЬ-Брокеридж» Ирины Кажикиной, большинство потенциальных заемщиков полагает, что банки предоставляют ипотечные кредиты лишь под 35%. Поэтому, по ее мнению, ипотеку берут сейчас лишь те, кто без этого просто не может обойтись.

Второй аспект проблемы – ситуация в банковской сфере. Пассивность клиентов на рынке недвижимости беспокоит не только риэлторов, но и банки. Еще осенью 2008 года банкиры говорили о том, что потенциал ипотечного рынка в России огромен и на российском рынке кризис отразится не так сильно, как на западном. Однако уже в конце прошлого года ситуация сильно изменилась: у многих банков не стало «длинных» денег и они закрыли ипотеку. А это привело к тому, что СМИ громко объявили рынку: ипотека умерла. Причины понятны – ипотечные программы ужесточились или закрылись. У людей возникли свои проблемы – с работой, с деньгами. Крах этой системы заставил пересмотреть банкиров свои стандарты и соответственно многие банки начали ужесточать свои требования к заемщикам. Теперь уже практически не встретишь ипотечные кредиты без первоначального взноса, многие банки в качестве подтверждения дохода принимают лишь справку по форме 2-НДФЛ, более внимательно проверяют кредитную историю заемщика и иные моменты, которые могут отразиться на платежеспособности. Андеррайтинг ужесточился — в ряде банков увеличались сроки рассмотрения заявок, увеличилось и количество отказов потенциальным заемщикам. Некоторые банки по понятным причинам свою деятельность именно в области ипотечного кредитования приостановили и объявили об этом, а некоторые – просто сократили количество выдаваемых кредитов населению.

Но даже в тех банках, которые реально работают и выдают ипотечные кредиты заемщикам, растут процентные ставки по кредитам. Сейчас уже средняя процентная ставка составляет 15-16 и более процентов годовых, тогда как год назад можно было получить кредит по 11-12%. Многие аналитики считают, что в будущем увеличение процентных ставок лишь продолжится, и они вырастут до 20- 25% годовых.

Для пополнения денежных ресурсов наши банки занимают деньги у зарубежных коллег под одни проценты, а потом выдают кредиты внутреннему потребителю под другие, с учетом многих факторов, в том числе и уровня инфляции в стране. На разницу между процентными ставками банки и существуют. Но с осени 2008 года зарубежные банки на некоторое время перестали предоставлять кредиты нашим финансовым учреждениям, так как сами испытывали финансовые трудности. Кроме того, российские заемщики теперь предпочитают не брать долларовые кредиты. И это несмотря на то, что долларовой кредит стоит намного дешевле рублевого. На сегодня можно взять долларовой кредит по ставке от 11% годовых. Причина нежелания тоже понятна: зарплату ведь наши люди получают в рублях, и если курс

рубля будет и в дальнейшем снижаться, всё больший процент от их зарплаты будет уходить на погашение кредита. В конце концов, может наступить и такой момент, когда, чтобы не потерять квартиру, им придется сидеть на хлебе и воде.

Какова ситуация с рублевыми кредитами? Как отмечают эксперты, рублевые кредиты в портфелях банков имеются - просто они дороже – ставка от 14,5% годовых и выше. Однако они все же в дефиците. Центробанк сегодня не продает деньги коммерческим банкам в требуемом количестве. Официальное объяснение такое: появление в обороте большого количества кредитных рублей еще больше подстегнет инфляцию. Но ведь банки готовы купить у Центробанка рубли за взятые в займы у американцев доллары. В этом случае доллар, наоборот, подешевеет по отношению к рублю. Этого финансовые власти страны тоже не хотят, и единственное тому приемлемое объяснение такое: повышение курса рубля невыгодно сырьевым экспортерам. Далеко не каждый человек, даже планировавший взять ипотечный кредит и переехать в новую квартиру готов это сделать сегодня. Большинство людей переживают кризис, справедливо рассудив, что не до жиру, быть бы живу. Людей, которые много зарабатывают, в нашей стране пока еще достаточно, а вот тех, кто уже успел накопить почти треть от стоимости квартиры, - немного. Платить ежемесячно такие люди согласятся и больше, но те, у кого нет на первоначальный взнос, в банки так и не так и не придут. Как изменится в будущем процентная ставка, сказать трудно, но стоит заметить, что государство прилагает определенные усилия, чтобы помочь ипотеке. Так правительством для поддержки банковской системы было принято решение о выделении ряду банков кредита на сумму до 950 млрд. руб. на срок не менее чем на 5 лет. С 2009 года ипотечные заемщики могут гасить кредиты материнским капиталом. Уже длительное время в правительстве обсуждается вопрос о выделении Агентству по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) для выкупа ипотечных кредитов кредиты госбанков на сумму 200-300 млрд. руб. Многие регионы, в том числе и томская область, разработали свои программы помощи ипотеке, где государство берет на себя обязательство гасить часть процентов по кредитам. Просто эти меры часто идут с запозданием, что не способствует стабилизации ситуации на рынке ипотеки.

Список литературы:

1. Аракчеева Ю, Коваль Л. Ипотека впадает в детство. // Ведомости – 2009. - 20 марта.
2. Хуторных Е., Письменная Е., Иванецкая Н. Ипотека в резерве. //Ведомости. – 2009.- 6 марта.

ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Письменная А.И., студентка

Томский политехнический университет

E-mail: economics@tpu.ru

Научный руководитель: Гавриленко Л.И. к.э.н., доцент

В системе макропараметров “доходы населения” являются одним из наиболее обобщающих показателей экономического развития страны и роста благосостояния людей. Особое место в этом аспекте имеет такая категория как бедность. Проблема бедности – это проблема любой страны, даже самой высокоразвитой. Однако, представление о бедности, определение критериев бедности, мер по ее сокращению – в разных странах различное. Черта бедности в развитых странах соотносится не со статичными показателями, характеризующими абстрактные минимальные потребности, а со средним уровнем жизни, достигнутым в той или иной стране или реальном представлении о бедности. Бедность – потребление благ на уровне сохранения работоспособности рабочей силы.

Официальные представления о бедности в России базируются на ее абсолютном понимании, предполагающем формальное соответствие доходов официально установленному прожиточному минимуму. Исходя из этого, индикатором попадания в бедность служит сопоставление среднедушевого дохода со стоимостью минимальной потребительской корзины и минимального прожиточного бюджета (МПБ). Но даже по этим критериям бедность распространилась как минимум на четверть населения России, что свидетельствует об остроте проблемы бедности в нашей стране.

Борьба с бедностью – это неотъемлемая составная часть общей социальной и экономической политики любого государства. И в этом отношении представляет интерес Концепция социально-экономического развития России до 2020 г., которая в значительной степени направлена на борьбу с бедностью. Так, согласно этой концепции, Россия с 8-го места в мире по паритету покупательной

способности \$13700 к 2020 перейдет на 5-е (\$30000). Средняя зарплата вырастет с \$526 до \$2700, соотношение средней пенсии к зарплате – с 25% до 30%, продолжительность жизни достигнет 75 лет.

Но концепция разрабатывалась весной и летом 2008 года и нынешняя экономическая ситуация явно вносит свои коррективы. Хотя правительство постоянно заявляет, что никакого снижения уровня жизни не произойдет, но конкретная ситуация свидетельствует об обратном. Отметим только несколько важнейших на наш взгляд факторов, которые не только снижают уровень доходов, а значит, увеличивают бедность уже сегодня, но могут еще более обостриться в ближайшем будущем.

Во-первых, инфляция для большинства населения по всем опросам была и остается главным фактором угрозы своему благосостоянию, а она все растет, что сокращает реальные доходы.

Во-вторых, кризис привел к существенным проблемам в финансовом секторе экономики, что не отразилось на благосостоянии очень многих россиян (рост процентов по кредитам, ставшая практически недоступной ипотека, сокращение занятости в этом секторе и др.).

В-третьих, хотя мировой кризис пока не сильно отразился на реальном секторе, но перспективы здесь тоже не самые лучшие. Так, многие томские предприятия уже существенно сокращают выпуск продукции, пересматривают инвестиционные программы, что может сказаться на занятости. Так, при проведении очередного для открытых дверей службой занятости было заявлено, что ряд крупнейших предприятий Томска отозвали сделанные ранее заявки на трудоустройство, что также отразится на уровне жизни населения.

В четвертых, можно достаточно уверенно утверждать, что рост зарплат в реальном секторе вряд ли будет происходить в ближайшее время.

Необходимо отметить, что СМИ сформировали довольно искаженные социальные нормативы: на экранах телевизоров, в газетах преобладает тенденция, что современный норматив уровня жизни – это «упакованный» в дорогие вещи человек, посещающий модные секции, рестораны, отдыхающий на самых знаменитых курортах, проживающий в огромных особняках и т.д. Между тем, в России эти нормативы для очень и очень узкого слоя людей. Основная же масса населения живет совершенно по другим нормативам и это не только в России, а в большинстве стран. Россия же не успела за годы благоприятной рыночной конъюнктуры, несмотря на значительные темпы экономического роста, повысить уровень жизни населения до стандартов европейских стран. Экономический кризис отбросил многих по уровню жизни назад на несколько лет. Но именно в силу наших относительно низких стандартов наши люди более устойчивы перед угрозой потрясений. И, очевидно, прав В. Познер, когда в «Аргументах и фактах» утверждает, что россияне к кризисам более устойчивы, и никаких особых социальных потрясений в связи с этим у нас не будет. Но это при условии, что все же государство приложит максимум усилий по минимизации последствий экономического кризиса прежде всего для беднейшего населения.

Как известно, готовых рецептов и простых решений таких проблем нет. Применительно к России борьба с бедностью означает формирование на деле социального государства, провозглашенного в Конституции Российской Федерации, обеспечение гарантированного уровня доходов для трудоспособного населения на основе собственного труда, доступности для всех слоев населения качественных услуг образования, здравоохранения, культуры, жилищно-коммунального хозяйства и др. Что касается специальных мер по борьбе с бедностью, то представляется, что важнейшими задачами борьбы с бедностью в современной России являются: первое, - это создание условий для самообеспечения нормального уровня благосостояния всех семей с трудоспособными взрослыми на трудовой основе; второе, - формирование системы эффективной поддержки уязвимых групп населения (престарелые, инвалиды, семьи с высокой иждивенческой нагрузкой, семьи в экстремальных ситуациях) и гарантий не дискриминационного доступа к бесплатным или дотационным ресурсам.

Большие резервы борьбы с бедностью сосредоточены в сфере развития партнерских отношений между работодателями, профсоюзами и государством. Как известно, в период экономического спада увеличивается численность безработных, которых сразу же попадают в разряд бедных, так как даже самое максимальное пособие (4990 руб.) не компенсирует заработную плату. А именно за последние месяцы ситуация на рынке труда быстро ухудшается: так в октябре 34% опрошенных ожидали ее роста, а теперь – 61%. Здесь необходимы усилия государства, работодателей по уменьшению безработицы и минимизации ее издержек. В сфере оплаты труда главным фактором сокращения бедности должен стать рост минимальной оплаты труда, что не сокращение числа малооплачиваемых работников, но все же несколько поднимает уровень жизни. Одновременно должна быть решена задача легализации заработков и сокращения масштабов «серой» и «теневого» экономики, скрытой оплаты труда в сфере здравоохранения и образования и ее легализация.

Проблема бедности не может быть решена еще без решения одной российской проблемы – инфляции. Гибкость доходов в нашей стране и особенно доходов бюджетников с твердыми ставками зарплаты проявляется как в снижении ее номинального, так прежде всего в снижении ее реального значения. Снижение номинального значения началось по данным статистики с сентября 2008 года и

проявлялось в сжатии бонусно-премиальных выплат, составлявших в бизнесе чуть ли не половину всей белой зарплаты. Затем идет накопление долгов по зарплате. И, наконец, полученную зарплату съедает инфляция. В высокоразвитых странах в период кризиса инфляция сильно сократилась, а например, в США – дефляция. В России же все наоборот.

Еще одно направление содействия сокращению бедности – это увеличение занятости населения. Эта задача может решаться за счет создания более дешевых рабочих мест в малом бизнесе и трудоемких отраслях легкой и пищевой промышленности, ориентированных на внутренний рынок и массового потребителя. Необходимо совершенствование кредитования отечественного производителя, совершенствование системы пособий по безработице, развитие общественных работ, создание временных рабочих мест для безработных и др. меры. Обеспечивая условия для выхода из бедности трудоспособного населения, одновременно следует совершенствовать систему адресной социальной помощи социально наиболее уязвимых групп населения: инвалидов, пенсионеров, одиноких родителей, беженцев и др. Необходимо постепенно отказаться от уравнилельного метода социальной защиты населения, пересмотреть и сократить число льготников, ориентируясь на первоочередную поддержку самого бедного населения, не имеющего объективной возможности получения трудовых доходов.

Как известно, кризис как раз есть то время, когда все противоречия не только выходят на поверхность, но в конце концов рано или поздно, но преодолеваются. Поэтому, можно надеяться на то, что к моменту окончания университета проблемы с рабочими местами, низким уровнем жизни и т.д. исчезнут. Хотелось бы только добавить, чтобы это все же произошло не через четыре года, а гораздо раньше.

Список литературы.

1. Гимпельсон В. Страсти по безработице. // Ведомости.- 2009.- 18 марта.
2. Кузьминов Я. Группы риска. // Ведомости. –2008. – 22 января.
3. Ильин В.А., Гулин К.А. Экономическое положение населения России в постсоветский период. // ЭКО. – 2006. - №9.

ОПЫТ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ТРУДОВЫХ МИГРАНТОВ (НА ПРИМЕРЕ КАЗАХСТАНА)

Половников И.В., аспирант

Томский политехнический университет

E-mail: I_Polovnikov@Yahoo.com

Научный руководитель: Еремин В.В., к.э.н., доцент

Под трудовой миграцией в экономической теории понимается пространственное перемещение трудовых ресурсов в целях большей продуктивности труда.(3)

Предпосылками для возникновения трудовой миграции являются дисбаланс в развитии между государствами, неудовлетворенность сложившимся рынком труда внутри своего государства, а так же различные культурно-социальные факторы.

Миграция не всегда является благом для государства. Отток квалифицированных специалистов создает дисбаланс в демографической, экономической и социальной структуре.

Ни для кого не секрет, что на территории пост советского пространства определились страны экспортеры и импортеры трудовых ресурсов. Основными странами импортерами рабочей силы на пространстве СНГ стали Россия и Казахстан. Главной причиной активной трудовой миграции в эти страны стал быстрый экономический рост, который потянул за собой увеличение качества жизни населения, увеличение оплаты труда наёмных работников, а между тем – более высокий уровень цен по сравнению с близлежащими странами.

По оценкам Международной организации по миграции Казахстан относится к странам мира, где наблюдаются наиболее сильные миграционные процессы. Масштабы миграционных процессов в Казахстане будут нарастать, их направления и влияние на политическую и социально-экономическую ситуацию будут глубже, притом, что республика уже сейчас начинает испытывать давление иммиграционных потоков. Вместе с тем отсутствует система мониторинга миграции, позволяющая осуществлять прогнозы ее развития в национальном, региональном и мировом масштабах.

Как показывают данные Агентства по статистике Республики Казахстан, основными странами экспортерами рабочей силы в Казахстан являются Узбекистан (порядка 80%), Киргизия (около 15%), Таджикистан, Китай. Огромный поток трудовых мигрантов из Китая сдерживается лишь

административными барьерами – необходимость получения визы, обязательной регистрации по месту пребывания и т.д.

Количество законных трудовых мигрантов регулируется Правительством в виде квоты на привлечение иностранной рабочей силы. Так, в 2008 году на привлечение иностранной рабочей силы для осуществления трудовой деятельности на территории республики была установлена квота в размере 1,6 процента к экономически активному населению республики. Это примерно 130.000 человек. А в 2007 году эта квота составляла 0,7%. Что же касается России, то Федеральная миграционная служба определила квоту для трудовых мигрантов из-за рубежа на 2008 год в 2 миллиона человек, что в три раза меньше, чем в 2007 году.

Однако, по неофициальной информации, сейчас в Республике трудится от 500,000 до 1,500.000 нелегальных трудовых мигрантов. Нелегалов практически невозможно посчитать, лишь приблизительные цифры могут быть получены путем вычета въехавших в Казахстан и позднее выехавших за пределы Республики. Между тем, многие узбекские рабочие проникают на территорию сопредельного государства без регистрации в Пограничной службе – протяженная и между тем слабо охраняемая граница этому только способствует.

В настоящее время основная часть трудовой миграции в Казахстан преимущественно носит нелегальный характер (полностью легализованы в Казахстане лишь высокооплачиваемые иностранные специалисты в ведущих отраслях экономики), в чем и заключается основная проблема с точки зрения национальной безопасности.

Незаконные мигранты, оставаясь вне закона, не являются плательщиками налогов, не могут быть охвачены социальной политикой государства, являются проблемой для различных контролирующих органов, а между тем объектом коррупционных действий со стороны их нерадивых сотрудников. Кроме того, что сами незаконные мигранты не платят налоги, предприятия, использующие их труд, так же скрывают часть своих доходов, от чего бюджет в рамках всей Республики недополучает колоссальные средства.

4 июля 2006 года в Казахстане был принят закон об амнистии в связи с легализацией незаконных трудовых иммигрантов. Настоящий Закон регулирует проведение государством разовой акции по легализации незаконных трудовых иммигрантов, осуществляющих трудовую деятельность на территории Республики Казахстан.

Нужно отметить, что данная легализация трудовых мигрантов была проведена на территории СНГ впервые, поэтому можно говорить лишь о первом пробном опыте. Согласно статьи 1 Сфера действия настоящего Закона - основными моментами данной легализации явились:

1. Легализация осуществляется в отношении граждан государств - участников Содружества Независимых Государств, въехавших в Республику Казахстан за шестьдесят календарных дней до введения в действие настоящего Закона и с этого времени осуществляющих трудовую деятельность с нарушением законодательства Республики Казахстан.

2. Настоящий Закон распространяется на работодателей Республики Казахстан, которые используют труд лиц, указанных в пункте 1 настоящей статьи.

3. Действие настоящего Закона не распространяется на лиц, указанных в пунктах 1, 2 настоящей статьи:

- въехавших в Республику Казахстан с нарушением законодательства Республики Казахстан;
- не имеющих документов на право пребывания в Республике Казахстан;
- сообщивших о себе ложные сведения, в том числе о привлечении к уголовной ответственности, или не представивших необходимые документы.
- осуществляющих деятельность, требующую получения лицензии.

Легализация незаконных трудовых иммигрантов проводится с 1 августа 2006 года по 31 декабря 2006 года.

Порядок проведения данной легализации был таков – для легализации незаконных трудовых иммигрантов работодатели подают в органы внутренних дел по месту осуществления трудовой деятельности заявление о регистрации трудовых иммигрантов, к заявлению прилагаются: копия индивидуального трудового договора, документы, удостоверяющие личность, и миграционные карточки иностранцев. Трудовые мигранты могут осуществлять трудовую деятельность на территории Республики Казахстан со дня регистрации в течение срока действия представленного для регистрации индивидуального трудового договора, но не более трех лет со дня его заключения. (1)

Итак, по данным МВД в ходе акции по легализации незаконных трудовых мигрантов легализовано 164 586 граждан стран СНГ, из них граждане Узбекистана - 117 133 человека (71,1% от общего количества легализованных), Кыргызстана - 23 856 (14,5%), России - 10 760 (6,5%), Таджикистана - 4673 (2,8%). Еще 8164 трудовых мигранта являются гражданами других стран Содружества.(2)

Однако в полной мере все незаконные мигранты не могли воспользоваться данной легализацией. Согласно вышеупомянутого закона, легализоваться должны были не сами мигранты, а их работодатели.

Даже при желании легализоваться, трудовому мигранту было необходимо иметь желание работодателя, подкрепленное на то контрактом на работу. Как известно, более половины всех незаконных мигрантов занято на стройках, т.е. на сезонном виде работы. Заработная плата выплачивается исходя из выполненного объема работ, нет работы – нет зарплаты. Для чего такого рода работодателям нужно заключать контракт на три года? Кроме того, важный момент - легализованные мигранты должны весь срок легализации работать у того работодателя, который его легализовал и с которым был заключен контракт, переход к другому работодателю равносильен потере статуса легализованного работника.

Так же нужно отметить, что большое число незаконных мигрантов, являющихся по сути дела предпринимателями, работающие на рынках либо в индивидуальных сельских угодьях были лишены возможности легализоваться.

Кроме того, в современных реалиях, контролирующие органы, а по сути дела их коррумпированные сотрудники, всячески старались заработать и на этом благом начинании государства. В Казахстане сложилась такая коррумпированная структура на рынке незаконных мигрантов, что гораздо проще дать взятку при проверке, чем официально получать квоты на иностранную рабочую силу, и платить все налоги за легальных трудовых мигрантов. В итоге, даже легализованные мигранты, были вынуждены платить взятки при проверках.

Многие компании сами не захотели выводить сотрудников из теневой сферы обращения, не желая платить лишние налоги, а так же, не будучи уверенными нужен ли ему такой сотрудник будет в ближайшие три года.

В целом, все отметили довольно низкий экономический эффект проведенной легализации трудовых мигрантов из-за причин, озвученных выше. Из легализованных на 31 декабря 2006 году 164 тысяч трудовых мигрантов на ноябрь 2007 года, по данным МВД, этот статус сохранили за собой только 93 тысячи.

Список литературы:

1. Закон «Республики Казахстан» Об амнистии в связи с легализацией незаконных трудовых иммигрантов от 4 июля 2006 года
2. Официальный сайт Агентства по статистике Республики Казахстан – kazstat.kz
3. Алехина Г.А. Национальные модели занятости и рынок рабочих мест, Томск 2003
4. Виталий Краснов, Нелегалов квотой не обидишь, Караван, № 258 (16406) от 05.02.2008

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Полтаранина А.С., студент

Томский политехнический университет

E-mail: nx_star@mail.ru

Научный руководитель: Андриенко О.В., к.э.н., доцент

Финансовые проблемы, возникшие в период кризиса у большинства компаний, заставляют искать новые способы сохранения бизнеса. В этих условиях очень важно правильно оценить перспективы и направления, их возможное развитие и на основании проведенных исследований выбрать правильную стратегию ведения дел. Именно здесь вопрос планирования показателей деятельности предприятия становится критически важным. Необходимо постоянно планировать и отслеживать финансы: сможем ли мы обеспечить производство материалами, сможем ли мы расплатиться с поставщиками и кредиторами, сможем ли мы выплатить заработную плату. Одним из инструментов, который способен помочь в решении поставленных задач, является гибкое бюджетирование.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ – это непрерывная процедура составления и исполнения бюджетов.

В свою очередь бюджет - это план на определенный период в количественных (обычно денежных) показателях, составленный с целью эффективного достижения стратегических ориентиров.

Распространено мнение, что бюджетирование - это инструмент оперативного планирования, необходимый для финансовых менеджеров. При этом упускаются из виду интересы стратегического уровня корпоративного управления. Ведь именно владельцы компании и топ-менеджмент получают наибольший выигрыш от внедрения системы бюджетного управления.

В центре внимания акционеров и высшего руководства предприятия находятся такие ключевые показатели его деятельности, как отдача на вложенный капитал, прибыльность активов, производительность труда. Эти индикаторы показывают, насколько успешно действует предприятие. Если предприятие действует на нескольких направлениях, выпускает широкий ассортимент продукции,

имеет свои подразделения в различных регионах, то данные показатели необходимо определять для каждого вида бизнеса, каждой группы продуктов, каждого территориального подразделения. Только в этом случае можно оценить, насколько эффективны те или иные направления деятельности, насколько прибыльны отдельные виды продукции, насколько эффективно работают дочерние структуры в регионах.

Знание реального положения дел для успешного управления бизнесом необходимо, но недостаточно. Управлять - значит, ставить конкретные цели, планировать, осуществлять контроль на основе утвержденных планов, анализировать результаты, сопоставляя их с плановыми показателями, выявлять причины отклонений и принимать решения, устраняющие эти расхождения. Именно такой подход реализуется в технологиях бюджетного управления, составляющих ядро управленческого механизма большинства успешных зарубежных и российских компаний.

Однако даже сегодня, бюджетирование применяется во многих наших компаниях в лучшем случае для того, чтобы контролировать отдельные показатели, например размеры дебиторской и кредиторской задолженности, или для того, чтобы установить уровни затрат в отдельных структурных подразделениях. Но никак не для того, чтобы управлять активами компании, добиваться роста капитализации или надежно определять инвестиционную привлекательность отдельных направлений хозяйственной деятельности. Другими словами, назначение бюджетирования в наших компаниях неоправданно сужается. Именно поэтому основная проблема, с которой столкнулось большинство компаний в кризис - собственная к нему неготовность: «... Другая распространенная причина развития кризиса - отсутствие эффективного управления финансово-экономическим блоком на основе современных механизмов, таких как бюджетирование, маржинальный анализ, кредитная политика...» - Григорий Дорохин, начальник плановобюджетного отдела ОАО «Завод «Стройдормаш» (Екатеринбург).

В условиях нестабильности на первый план выходит необходимость оперативного мониторинга сложившейся ситуации. Все решения, которые необходимо принимать, достаточно сложные, ведь они связаны с сокращениями многих статей в бюджете. То есть в условиях кризиса на первый план выходит динамическое бюджетирование, которое позволяет спланировать бюджет, не принимая во внимание показатели предыдущих периодов, а также постоянный мониторинг показателей и их корректировка. Другими словами бюджетирование сейчас не может базироваться на принципах «от достигнутого», а должно основываться на «нулевой» базе – с применением концепции zero based budgeting. Иными словами, целесообразно посчитать, сколько компания сможет продать в следующем году в существующей рыночной ситуации, не учитывая показатели предыдущих периодов. И заново подсчитать, какие ресурсы необходимы для того, чтобы достичь планов, какие расходы существуют, к каким классам их можно отнести.

При планировании бюджета также нельзя забывать о фундаментальных макроэкономических факторах. Кроме того, следует обязательно принимать в расчет оценки авторитетных экспертов. Так например, если у компании просто нет надежной аналитической модели, по которой можно рассчитать объем спроса в следующем году, стоит воспользоваться известным из теории управления проектами методом PERT. Оценки специалистов группируются на наиболее вероятные оптимистические и пессимистические, после чего усредняются по формуле:

$PERT = (P + 4 \times M + O) : 6$, где P – это пессимистическая оценка, M – реалистическая, а O – оптимистическая. Например такую схему при бюджетировании результатов на 2009 год применяют сейчас на ММВБ, поскольку спрогнозировать индекс или объем торгов на будущий год не представляется возможным.

В условиях кризиса необходимость в обеспечении должной устойчивости финансового положения компании возрастает многократно. В докризисных условиях организации, уверенной в сделанном на год прогнозе, заложившей серьезную аналитическую основу, стабильно функционирующей, не было необходимости пересматривать бюджет чаще, чем раз в год. Но есть компании, которые даже в спокойное время перестраховываются и считают необходимым пересматривать бюджет ежемесячно.

В обстановке же финансовой нестабильности, по мнению экспертов журнала «Консультант», минимальной потребностью предприятия является ежемесячное планирование и ежеквартальный пересмотр бюджета. Оптимальным же вариантом станет корректировка главного финансового документа фирмы, осуществляемая раз в 30 дней. Если же компания действительно хочет чего-то достичь, она будет разрабатывать не один, а несколько вариантов бюджетов для различных сценариев развития событий. Специалисты компании Royal Dutch / Shell, которая считается одним из основоположников сценарного планирования, рекомендуют составлять два или даже четыре сценария. При составлении трех вариантов почти всегда выбирается средний. Наличие же двух или четырех версий бюджетов заставит менеджеров более детально проанализировать все показатели, прежде чем выбрать основной вариант развития событий. При применении сценарного планирования в процессе формирования бюджетов автоматически переносится упор с мелочной регламентации несущественных статей расходов на выделение критичных для выполнения общего бюджета компании параметров. Именно эти параметры

деятельности каждого подразделения вменяются им в ключевые показатели. А детализация бюджетов осуществляется уже на основе планов мероприятий по достижению этих показателей разработанных самими подразделениями. Надо помнить, что бюджетирование служит инструментом выполнения стратегии предприятия. Оно позволяет связать стратегические цели компании с планами их достижения и обеспечивает реализацию этих планов, связывая их с оперативными процессами.

Бюджетирование является важнейшей частью управленческого учета, который в свою очередь является учетом, ориентированным на будущее, поскольку его главная задача - информационная поддержка принятия решений. Чтобы выжить и развиваться в условиях неопределенности, нужно выработать планы действий для различных вариантов развития внешней ситуации, скоординировать действия подразделений, распределить ответственность. Правильно организованная система бюджетирования дает ответ на вопрос «как достичь поставленных целей предприятия, опираясь на контролируемые показатели». Кризис напомнил нам очевидную истину, подзабытую в предыдущие благополучные годы: планирование - одна из основных функций управления. И планировать поведение компании в разных внешних условиях нужно заранее, ведь «грамотное бюджетирование сегодня — путь к росту завтра».

Список литературы:

1. Бюджетирование как механизм сохранения стабильности бизнеса // [Электронный ресурс]: Интернет-ресурс для бухгалтеров BУH.RU –Режим доступа: <http://www.buh.ru/document.jsp?ID=1323>
2. Конев А. «Кризисное» бюджетирование // [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=005691>
3. Мошкина Д. Бюджетирование: убийца кризиса и эффективной стратегии? // GoodLancer [Электронный ресурс]: - Электрон. журн. – Режим доступа: <http://www.goodlancer.com/archives/4370>
4. Перечнева И. Давайте договариваться // Эксперт - 2008. - № 45(253) [Электронный ресурс]: Еженедельный журнал. - Электрон. журн. - М.,2002–Режим доступа к журн.: http://www.expert.ru/printissues/ural/2008/45/qa_manin/
5. Хруцкий В.Е. Бюджетирование: особенности национального формата // [Электронный ресурс]: - Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_11/article_1913/

О РАЗВИТИИ ИНДУСТРИИ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Пугач Е.В., магистрант

Томский политехнический университет

E-mail: kate_tomsk@t-sk.ru

Научный руководитель: Барышева Г.А., д.э.н., профессор.

Инновационное развитие России пока находится на начальном этапе. Доля промышленных предприятий, осуществляющих разработку и внедрение новых технологий, едва достигла 10%. До финансового кризиса Россия могла не обращать внимания на такие показатели благодаря росту ВВП и наличию Стабфонда, который в кризисной ситуации мог сгладить финансовые провалы. Но сегодня, в условиях мирового экономического кризиса, когда внешний спрос на сырье, включая нефть и металлы, упал, проблема инновационного развития страны принимает особый характер. Необходимость инвестиций в инновационные проекты возросла во много раз.

Российский инновационный сектор в настоящее время обладает одним из самых мощных потенциалов в мире. Это уже мнение не российских специалистов, а признанных международных экспертов. В стране действует более 4 тыс. научно-исследовательских институтов и около 40 тыс. независимых инновационных компаний, ведущих разработки по всему спектру наиболее востребованных на мировом рынке технологических направлений. [2]

Венчурное инвестирование — один из наиболее эффективных финансовых инструментов развития инновационных предприятий малого бизнеса в регионах. Оно позволяет предприятию получить беззалоговые большие деньги на долгий срок — достаточный, чтобы стать на ноги и сделать мощный рывок в своём развитии. Принципиально важна в данном случае привязка венчурного капитала к инновационным решениям: только если такое решение найдено, можно рассчитывать на венчурные инвестиции.

Российская система венчурного финансирования пока не достаточно развита. Если в европейских странах около 10 тысяч компаний ежегодно получают венчурные инвестиции, то в России число

проинвестированных компаний хотя и растёт в последние три года, но в абсолютном выражении ещё ничтожно. Так, в 2005 году таких компаний было 33, в 2006-м — 65, а в 2007-м — 85. [2]

По мнению директора по инвестициям Российской венчурной компании (РВК) Яна Рязанцева, финансовый кризис – удачный период для внедрения передовых технологий, использования новейших изобретений и создания новых технологических компаний. Вся история осуществления инноваций показывает, что именно в кризисные времена происходят значительные технологические скачки. Эксперты утверждают, что инвестиции в развитие новых технологий окупятся как раз к тому времени, когда кризис завершится.

Управляющий директор «Альянс Росно управление активами» Максим Шеховцов полагает, что в условиях минимальной ликвидности на рынке венчурные фонды, которые, как правило, сумели еще до кризиса аккумулировать свободные средства, получили редкую возможность инвестировать в существенно подешевевшие компании. Стоимость многих компаний – реципиентов инвестиций в последнее время была завышена из-за наличия на рынке значительного объема свободных денег. Сегодня кризис корректирует эту ситуацию, что приведет к росту эффективности вложений.

Привлекательность кризиса для венчурных инвестиций не только в удешевлении активов. Множество крупных компаний снижают свои издержки, в том числе на исследования и разработки, что дает колоссальные перспективы небольшим компаниям, которые смогут этот недостаток восполнить и сделать на этом очень хороший бизнес. Ожидается, что вектор предпочтений венчурных инвесторов сменится с социальных сетей, видеосервисов и прочих интернет-стартапов на начинающие компании, предлагающие интересные решения в сфере консалтинга, сервисных услуг и товарного рынка. В особенном же выигрыше, возможно, окажутся производители импортозамещающих технологий, снижающих издержки. Прогнозируется, что объем российского венчурного рынка к 2010–2012 годам составит \$5 млрд.[3]

Однако далеко не все эксперты, даже в сфере венчурного инвестирования, верят в то, что во время кризиса эту сферу приложения капитала ждет прорыв. Ведь в нынешних условиях уровень провальных проектов будет гораздо выше, следовательно, венчурные финансисты будут более жестко оценивать перспективы проектов. Отдача от вложений ожидается раньше, а доля в компании, на которую претендует средний инвестор, увеличилась. Достаточно посмотреть на цифры, которые приводит NVCA: в США за три квартала 2008 года проекты, из которых вышли инвесторы, оцениваются в \$11,2 млрд — почти в полтора раза меньше, чем за аналогичный период предыдущего года.[3] Это не значит, что проектов стало меньше, просто инвесторы минимизируют риски и вкладывают в стартапы меньшие суммы.

В России инвестиции в инновации в настоящее время тоже сокращаются. Так, по данным НАИРИТ, по состоянию на ноябрь 2008 года расходы частных компаний на реализацию инновационных проектов сократились почти на 80%, бизнес-ангелов – на 50%, венчурных фондов – на 40%. Общие потери рынка инноваций с начала кризиса составили 250 млрд руб.[4] Частично восполнить недостаток частных средств можно за счет господдержки.

Так, финансовая поддержка инновационного сектора в 2008 году составила около 1,3 трлн руб. (около \$52 млрд), из которых 945 млрд. рублей поступило из госбюджета. Была создана специальная госкорпорация - Роснано - для развития нанотехнологий, которой было выделено в прошлом году выделено 130 млрд рублей.[4] В Роспатенте ежегодно регистрируется порядка 30 тыс. заявок на изобретения. Качество и креативность отечественных разработок в сфере инновационных технологий уже открыто признается ведущими западными экспертами и руководителями крупнейших международных высокотехнологичных компаний.

Однако столь мощный потенциал не получает должного уровня реализации, поскольку российские разработчики все еще слабо разбираются в механизмах коммерциализации инновационных идей. Так, из 108 «проектных» заявок, поданных в Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий, только 2% соответствуют общепринятым для венчурных фондов формальным требованиям с точки зрения технологического и экономического обоснования. По мнению Ольги Усковой, президента Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ) вопрос эффективности реализации российских инновационных разработок продолжает оставаться одним из самых острых. Причину этого она видит в отсутствии единой сбалансированной государственной инновационной политики и независимой системы профессионального контроля. Так, по оценкам НАИРИТ, из общего объема осуществленных государственных венчурных инвестиций 76% средств было направлено на финансирование компаний с иностранным участием. В частности, первой сделкой госкорпорации «Роснано» стали инвестиции в голландскую инновационную компанию. Подобное положение вряд ли можно считать приемлемым, поскольку российские государственные финансовые средства должны идти на развитие российского, а не зарубежного инновационного сектора.

Кроме того, одна из главных проблем молодых инноваторов заключается в том, что крупнейшие государственные венчурные фонды и государственные корпорации не заинтересованы в поиске и инвестировании проектов, поскольку получают хорошую прибыль за счет размещения собственных средств на банковских депозитах. По мнению автора, необходимо в законодательном порядке запретить подобную практику получения дохода. Особенно эта проблема актуальна сейчас, так как в условиях кризиса российские разработчики могут рассчитывать только на государственные инвестиции, поскольку частные заказчики кардинально сокращают свои расходы на инновации.

Для того, чтобы развивать систему венчурного финансирования, чтобы повысить инновационную активность предприятий, необходимо решение указанных проблем. То, какое место в рейтингах инвестиционности, инновационности и прочих критериев развития займет Россия в ближайшей перспективе, зависит в основном от поддержки национальной венчурной индустрии.

Список литературы:

1. Инновационная отрасль РФ: ужасное положение с блестящими перспективами. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: allmedia.ru.
2. Макаренко А. Кризис помогает венчуре // Эксперт Юг. – 2008. – №29-30.
3. Венчур добрый. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finansmag.ru/94244.1>
4. Генина Н. Минкомсвязи: инноваторы не умеют осваивать деньги. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cnews.ru/news/top/index.shtml?2008/12/12/331561>.
5. Конвейер для стартапов. [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc-y.aspx?DocsID=1085208>.

ИННОВАЦИИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ РОССИИ.

Пудовкин С.А. Сорокин С.А., студенты
Томский политехнический университет
E-mail: stastpu@sibmail.com

Научный руководитель: Спицын В.В., ст. преподаватель.

Бизнес можно считать состоявшимся только в тот момент, когда кто-либо согласился обменять свои деньги на ваш товар или заплатить за ваши услуги.

Малый бизнес является стержнем экономики большинства развитых стран. Это та область, где творческие, целеустремленные люди могут полностью реализовать свой талант и опыт. Именно идеи малого бизнеса создали гамбургер McDonald's, компьютер Apple, машину Ford и много других полезных товаров. Любой крупный бизнес начинается с малого.

Инновационная деятельность даже малых предприятий играет не маловажную роль. Довольно распространена точка зрения о том, что малый бизнес – инновационный бизнес, т.к. у него гораздо более подвижная организационная структура. Малые предприятия в борьбе за выживание охотнее идут на применение инновационных технологий и разработок, а существенная часть фирм прямо ориентируется на коммерциализацию технологий. Но все предприятия возникают как малые, и все в чем-то новые.

Развитие инновационной деятельности и развитие малого предпринимательства на сегодняшнем этапе в значительной степени взаимосвязаны, они дополняют и стимулируют друг друга. В современных условиях большое значение приобретает технический прогресс, понимаемый не только как применение новых методов производства, но и как создание и значительное усовершенствование благ. В этом плане основными «точками роста» выступают инновационные монополии, возникающие в процессе производства улучшенных или совершенно новых товаров и услуг. Монопольное положение могут занимать не только крупные, но и средние, и мелкие предприятия. Все зависит от отрасли, выпускаемого товара или оказываемых услуг.

Все экономические процессы, как и жизнь человека, протекают во времени, т.е. имеют начало, движение вперед и окончание. Потребности и установки людей изменяются по мере того, как они переходят от одного этапа жизни к другому. Точно также любые товары и услуги проходят через ряд стадий, которые в совокупности представляют собой некоторую разновидность жизненного цикла. Цикл означает совокупность взаимосвязанных явлений, процессов, работ, образующих законченный круг развития в течение какого-либо промежутка времени. Жизненный цикл инновации представляет собой определенный период времени, в течение которого инновация обладает активной жизненной силой и приносит производителю и/или продавцу прибыль или другую реальную выгоду.

Концепция жизненного цикла инновации играет принципиальную роль при планировании производства инноваций и при организации инновационного процесса. Эта роль заключается в следующем:

- Концепция жизненного цикла инновации вынуждает руководителя хозяйствующего субъекта анализировать хозяйственную деятельность, как с позиции настоящего времени, так и с точки зрения перспектив ее развития.

- Концепция жизненного цикла инновации обосновывает необходимость систематической работы по планированию выпуска инноваций, а также по приобретению инноваций.

- Концепция жизненного цикла инновации является основой анализа и планирования инновации. При анализе инновации можно установить, на какой стадии жизненного цикла находится эта инновация, какова ее ближайшая перспектива, когда начнется резкий спад и когда она закончит свое существование.

Жизненный цикл нового продукта состоит из семи стадий:

- разработка нового продукта;
- выход на рынок;
- развитие рынка;
- стабилизация рынка;
- уменьшение рынка;
- подъем рынка;
- падение рынка.

Основными мотивами создания и продажи инноваций для предпринимателей обычно являются:

- повышение конкурентоспособности своих новых продуктов;
- повышение своего имиджа на рынке;
- захват новых рынков;
- увеличение величины денежного потока;
- снижение ресурсоемкости продукта.

Осуществление любой предпринимательской деятельности всегда основано на какой-либо идее. Но для инновационного бизнеса правильный выбор идеи имеет принципиальное значение и фактически является залогом будущего успеха проекта или, наоборот, его неудачи. Можно сказать, что постоянный поиск новых идей является «двигателем» инновационного бизнеса и, в достаточно высокой степени.

Часто путаю инновационную идею с бизнес-идеей, но это разные вещи. В отличие от обычной бизнес-идеи, которая может заключаться в повторении уже существующего бизнеса, инновационную идею можно определить как реально существующую возможность производства оригинального товара, продукта, услуги или же их улучшенных вариантов, а также новых марок.

Для предпринимателя, занимающегося инновационным бизнесом, очень важно выделить для себя те информационные источники, которые помогут ему найти инновационную идею. Этими источниками могут быть конкретные знания: о рынке и его потребностях, о появлении новых технологий, материалов, способов производства, о существующих структурных или географических разрывах в обеспеченности каким-то определенным товаром.

Конкретными источниками инновационных идей могут выступать:

- Потребители — с точки зрения изучения потребительского спроса;
- Ученые, в том случае, если они занимаются изобретением или поиском или поиском новых материалов, товарных свойств, которые могут привести к созданию новой продукции или услуг;
- Конкуренты, в части своей стратегии и деятельности, связанной с изучением потребительского спроса;
- Торговые агенты, дилеры и прочие посредники;
- Непосредственно работники предприятия, при этом в процесс зарождения инновационных идей вовлекается как можно большее число сотрудников.

Не всякая на первый взгляд хорошая или даже «гениальная» инновационная идея может быть реализована. Возможность реализации идеи зависит от многих факторов. Среди них — квалификация, навыки работы в выбранной области деятельности, организаторские способности, практическая направленность проекта, доступные ресурсы — вот лишь небольшая часть того, что определяет возможность реализации инновационной идеи.

Отсутствие финансовых средств на разработку инновационных продуктов является одним из наиболее серьезных препятствий для малых предприятий, стремящихся работать в инновационной сфере. Поэтому, выбирая конкретные направления инновационной деятельности, особенно в сфере научно-технических разработок, предпринимателю необходимо быть в курсе приоритетов в области научно-технической политики, осуществляемой нашим государством.

Следует отметить, что для малый бизнес не может себе позволить для развития инновационных решений столько же времени, сколько тратит большой бизнес. Инновационные процессы в малом бизнесе должны протекать быстрее, и фокусировать свое внимание на ближайшее будущее, а не на отдаленные проекты.

Инновации малого бизнеса реализуются пока лишь частично, а его становление тормозится многочисленными проблемами. Но малый бизнес в России имеет огромный потенциал, так как малый бизнес только начинает осваивать просторы нашей страны и еще имеются много не заполненных ячеек в развитии данной сфере.

Список литературы:

1. Аньшин В. М., Филин С. А. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе. Учебное пособие- М.: «Анкис», 2003, 360с.
2. Курилов П.Г. Инновационные процессы определяют конкурентоспособность и развитие малого бизнеса / Актуальные проблемы управления – 2004г.
3. Материалы Междунар. науч.-практ. конф. (10 – 11 нояб. 2004 г.). – М., 2004. – Вып. 5. – 280с.
4. Материалы сайта <http://www.dist-cons.ru> [электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.dist-cons.ru>
5. Материалы сайта <http://innovbusiness.ru> [электронный ресурс]. Режим доступа <http://innovbusiness.ru>
6. Материалы сайта <http://www.innov.ru> [электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.innov.ru>

ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ РОССИИ И РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В НЁМ

Пустовалова Е. Л., студент

Томский государственный университет

E-mail: pystovalovaE@yandex.ru

Научный руководитель: Макашёва Н. П., к.э.н., доцент.

На данный момент российская экономика переживает глубочайший кризис. Оживление инвестиционной деятельности – основное условие выхода России из нынешнего состояния и создание предпосылок для устойчивого экономического роста.

Традиционной причиной экономического кризиса является перепроизводство, то есть превышение предложения над спросом. В предыдущие столетия перепроизводство возникало в главной части индустриальной экономики – реальном секторе. С конца 20 в. перепроизводство все чаще наступает в быстрорастущей части постиндустриальной экономики – в финансовой сфере. В последние два-три десятилетия в развитых странах рост этого сектора шел особенно интенсивно вследствие секьюритизации. В широком смысле под ней понимается выпуск ценных бумаг, в узком – выпуск ценных бумаг на основе сравнительно рискованных активов.

Начавшийся в США и распространившийся на весь мир экономический кризис может стать самым глубоким за всю послевоенную историю.

Кризис в экономике России носит экзогенный характер, то есть был привнесен извне. Основными каналами проникновения кризисных явлений стали: отток иностранного капитала, долг компаний с разными формами собственности перед зарубежными кредиторами, падение мировых цен на сырьевые товары, особенно на углеводороды.

Отток иностранного капитала отмечается с лета 2008 года. Примерно половина возвращавшихся на российском фондовом рынке активов приходилось на нерезидентов, прежде всего американских. Вывод ими средств из-за начавшегося в это время углубления мирового финансового кризиса во многом способствовал снижению индекса РТС – в 4-5 раз. В результате стоимость российских ценных бумаг резко упала. С одной стороны, это привело к потере вложенных в эти бумаги банковских активов. С другой стороны, это уменьшает возможности российских корпораций брать в стране и за рубежом кредиты под залог ценных бумаг. По прогнозу Минэкономразвития РФ, в 2009 г. чистый отток капитала составит рекордную сумму – 90 млрд. долларов, главным образом отток будет приходиться на перевод средств внутри России из рублей в иностранную валюту.

Хотя кризис был привнесен в российскую экономику извне, он упал не на очень здоровую почву. Во-первых, экономика России слишком сильно ориентирована на экспорт по сравнению с другими большими экономиками мира. Во-вторых, наблюдается упадок сельского хозяйства и обрабатывающей промышленности. В-третьих, слабость банковской системы.

Упадок сельского хозяйства и обрабатывающей промышленности выражается не только в его невысокой конкурентоспособности, но и в недостаточных мощностях по сравнению с потребностями страны.

Слабость банковской системы России выражается, прежде всего, в низком объеме денежной массы и, следовательно, банковских активов. В 2007 г. отечественная банковская система выдала кредитов 25% от ВВП (в Китае – 136%, Бразилии – 96%, Индии – 63%). Слабость отечественной банковской системы подталкивала российские компании к внешним заимствованиям и не позволит ей в ближайшие годы компенсировать падение внешнего кредитования. Нужно отметить большие резервы, накопленные Министерством финансов РФ к началу кризиса. Летом 2008 г. величина золотовалютных резервов России достигала 598 млрд. долларов, и они были все еще велики к концу 2008 г. (438 млрд. долларов), хотя и сократились.

В ноябре 2008 г. антикризисные мероприятия правительства России были обобщены в Плане действий, направленных на оздоровление ситуации в финансовом секторе и отдельных отраслях экономики. Были внесены коррективы в бюджет с учетом кризиса и антикризисных мероприятий: бюджетные расходы на 2009 г. были сокращены на 6-7%. В то же время военные расходы возрастут на 28% за счет государственного оборонного заказа на военную технику.

В целом антикризисные действия российского правительства можно оценить как масштабные и активные, хотя еще не задействованы такие мощные инструменты, как снижение ставки НДС, более энергичное торможение цен и тарифов естественных монополий, а главное – активное стимулирование внутреннего спроса.

Изменение инвестиционного климата России в период мирового финансового кризиса значительно повлияло на состав иностранных инвесторов. Так, в 2005 г. в экономику России инвестиции поступали из таких стран, как Германия, Швейцария, на долю которых приходилось 52,8% иностранных инвестиций.

На данный момент времени преобладают иностранные инвесторы из Кипра, Великобритании, Нидерландов и Люксембурга, доля которых в иностранных инвестициях составляет 63,9%. Такой страновой состав зарубежных инвестиций объясняется тем, что созданные в этих странах офшорные зоны притягивают к себе капитал из разных стран мира, в том числе и вывезенный из России. Можно предположить, что поступающий из этих стран капитал в Россию является российским по своему происхождению и, таким образом, в виде иностранных инвестиций возвращается к себе на родину. Этот факт является обнадеживающим и свидетельствует о возрастании доверия к России со стороны предпринимательских кругов, прежде всего российских. Такой капитал лучше «знает» ситуацию в России и более оперативно инвестируется в экономику, но в меньшей степени сопровождается внедрением современной техники и технологий.

Проведенный количественный анализ поступления иностранных инвестиций в российскую экономику в рассматриваемый период свидетельствует о недостаточной и неравномерной активности иностранных инвесторов. Потенциальные возможности экономики России как объекта для привлечения иностранных инвестиций существенно выше задействованных в настоящее время.

Необходимо отметить, что низкая зависимость российской экономики от иностранных инвестиций в условиях мирового финансового кризиса позволила стране избежать рецессии. Однако опыт других государств свидетельствует о необходимости не просто увеличения иностранных инвестиций в экономику страны, но и их оптимизации.

Отметим, к примеру, что в условиях мирового финансового кризиса инвестиционное сотрудничество России и Китая уверенно набирает силу, учащаются контакты на высоком уровне, развивается торгово-экономическое сотрудничество.

Несмотря на кризис, крупные российские компании и банки проявляют интерес к инвестициям в Китай. К сожалению, влияние кризиса сказывается на сроках реализации некоторых совместных проектов. Но прикладываются все возможные усилия для выполнения поставленной правительствами двух стран задачи о том, чтобы к 2020 г. объем накопленных китайских инвестиций в РФ достиг 12 млрд. долларов. Главная задача российско-китайских отношений состоит в том, чтобы приложить максимум усилий для продвижения вперед как ранее намеченных инвестиционных проектов, так и новых проектов, а также минимизировать отрицательное воздействие кризиса на торгово-экономическое и инвестиционное взаимодействие.

Приоритетными отраслями для китайских инвестиций в Россию могут стать лесоперерабатывающие предприятия, освоения месторождений минерального сырья, руд черных металлов, автомобилестроение, сельское хозяйство, пищевая промышленность. В течение ближайших 15 лет Россия может стать крупнейшим поставщиком нефти в Китай.

Согласно данным статистики инвестиций, в России практически отсутствуют источники долгосрочных инвестиций. Более 50% сумм всех банковских кредитов относятся к кредитам сроком до одного года. В этом случае следует говорить скорее о текущем пополнении оборотного капитала, нежели

об инвестициях. На практике, при количестве банковских кредитов сроком более трех лет, не превышающем 20%, следует говорить об отсутствии у банков долгосрочных источников. Эта проблема характерна для российской экономики и докризисного периода, однако в условиях мирового кризиса она может сыграть не последнюю роль в ухудшении экономической ситуации в стране.

Прогнозы по России базируются на предположении, что спад в мировой экономике, прежде всего американской, сменится подъемом во второй половине 2009 года. При такой предпосылке Россия сможет осуществить в 2009 г. «мягкую посадку», то есть произойдет не абсолютное сокращение объема ВВП, а лишь снижение темпов его роста. Однако если мировой экономический кризис затянется или окажется глубже нынешних прогнозов, то «мягкая посадка» может обернуться для нашей страны уже во второй половине 2009 г. «жесткой посадкой» со всеми вытекающими последствиями – сокращением ВВП и сильным ростом безработицы. Поэтому России остается надеяться на достаточно быстрый выход американской экономики из кризиса.

Список литературы:

1. Булатов А. Шансы и перспективы финансового оздоровления // Международные процессы. – 2008. - № 7. – С. 27-35.
2. Ильин А. Иностраные инвестиции в России // Инвестиции в России. – 2009. - № 2. – С. 30-31.
3. Сухарев О. Инвестиционные проблемы макроразвития России // Инвестиции в России. – 2008. – № 10. – С. 3-11.
4. Сухарев О. Структурная задача определения приоритетов, форм и правил экономического развития // Инвестиции в России. – 2009. - № 2. – С. 20-26.
5. Капитал страны – журнал об инвестиционных возможностях России [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://template.kapital-rus.ru/>, свободный.
6. Менеджмент в России и за рубежом [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mevriz.ru/annotations/2009/1/>, свободный.

ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Пучкина Е.М., студентка; Хомякова В.М., студентка

Томский политехнический университет

E-mail: sene4ka666@sibmail.com

Научный руководитель: Булдакова Г.Т., старший преподаватель

В настоящее время стабильность экономики невозможна без финансовой устойчивости предприятия.

Оценка финансовой устойчивости предприятия является в определенной мере новым явлением в отечественной экономической теории и практике. Эта необходимость обусловлена в первую очередь переходом нашей экономики на рыночные отношения, в условиях которых залогом выживаемости предприятия служит его финансовая устойчивость. Определение границ финансовой устойчивости относится к числу наиболее важных экономических проблем, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к утрате платежеспособности и в конечном счете к банкротству.

В связи с этим вопросы оценки финансовой устойчивости в условиях резко обострившегося кризиса неплатежей выходят на одно из первых мест в области управления финансами российских предприятий. Если предприятие финансово устойчиво, платежеспособно, то оно имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля для получения кредитов, привлечения инвестиций, в выборе поставщиков и в подборе квалифицированных кадров. Чем выше устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства. Кроме того, оценка финансовой устойчивости и платежеспособности является основным элементом анализа финансового состояния, необходимым для контроля, позволяющего оценить риск нарушения обязательств по расчетам предприятия.

Вопросы оценки финансовой устойчивости в условиях резко обострившегося кризиса неплатежей выходят на одно из первых мест в области управления финансами российских предприятий. Однако, традиционные методы оценки зачастую не дают точной и адекватной картины состояния финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия. Одним из направлений решения данной проблемы может стать использование системы показателей денежного потока, к которой все чаще прибегают российские финансовые менеджеры.

Показатели денежного потока в наибольшей мере отражают финансовую устойчивость и платежеспособность как с теоретической, так и с практической точек зрения. В самом общем виде финансовую устойчивость можно охарактеризовать как отражение стабильного превышения доходов над расходами предприятия, обеспечивающего свободный оборот его денежных потоков. Платежеспособность может считаться внешним проявлением финансовой устойчивости предприятия. В рамках финансового менеджмента принято выделять две стадии, которые предприятие может пройти до банкротства: скрытая и явная финансовая неустойчивость на каждой из которых используются свои методы оценки.

На стадии скрытой финансовой неустойчивости прогнозирование будущего банкротства, как правило, осуществляется с помощью моделей прогнозирования или на основе анализа динамики цены капитала.

При анализе динамики цены предприятия на скрытой стадии финансовой неустойчивости начинается с ее постепенное снижение. В данном случае цену предприятия принято рассчитывать следующим образом:

$$\text{ЦП} = \text{Пр} \text{ ССК},$$

где: ЦП - цена предприятия;

Пр - прибыль до выплаты процентов и налогов;

ССК - средневзвешенная цена (стоимость) капитала предприятия (в долях единицы).

Снижение цены предприятия означает снижение его прибыльности либо увеличение средней стоимости обязательств и собственного капитала. Снижение прибыльности может происходить под воздействием различных причин: от снижения качества управленческих решений на предприятии до ухудшения условий предпринимательства в стране. Рост процентных ставок и требований владельцев капитала также определяется различными факторами, среди которых можно выделить инфляционные ожидания, усиление различных типов риска вложений.

Цена капитала (общая сумма средств, которую необходимо уплатить за использование определенного объема финансовых ресурсов, выраженная в процентах к этому объему) характеризует два аспекта:

1) уровень цены, которую предприятие должно уплатить владельцам финансовых ресурсов за их использование, т.е. уровень цены единицы капитала;

2) норму прибыли инвестированного капитала, т.е. минимально приемлемую рентабельность для новых вложений.

Следовательно, с точки зрения оценки финансовой устойчивости несоответствие цены капитала и показателей экономической рентабельности (рентабельности капитала) может расцениваться как один из первых симптомов будущей финансовой неустойчивости и неплатежеспособности предприятия. Если цена капитала устойчиво превышает показатели рентабельности, в средне- и долгосрочной перспективе это приведет к невозможности расплатиться с владельцами инвестированного в предприятие капитала. Хотя в краткосрочном аспекте финансовые менеджеры могут и не замечать особых проблем с платежеспособностью.

Каждый источник средств имеет свою цену (стоимость). Например, цена кредиторов - это финансовые издержки, включая проценты, уплачиваемые кредиторам; цена облигаций - это процентный доход по ним; цена акций - это дивиденды и т.п.

Именно определение цен отдельных источников финансирования в российских условиях связано с наибольшими проблемами. Особенно это касается нераспределенной прибыли, резервного капитала и различных фондов, формируемых на предприятии. Все чаще появляются рекомендации при расчете цены этих источников финансирования принимать позицию их бесплатности. Аргументируется данная позиция, как правило, отсутствием информации и, следовательно, невозможностью точно оценить платность собственного капитала в части накопленной прибыли. Это положение можно было бы принять в краткосрочном аспекте оценки финансовой устойчивости, но в долгосрочном прогнозе такой подход может привести к занижению цены капитала, и как следствие, к невозможности поддерживать долгосрочную финансовую устойчивость.

В качестве расчетной цены элементов накопленной прибыли можно предложить стоимость акционерного капитала как источника финансирования (показатель дивидендного выхода или нормы дивиденда). Если определить данный показатель не представляется возможным, то в основу расчета цены накопленной прибыли можно заложить концепцию альтернативного вложения капитала, и использовать в качестве ее расчетной цены, например, ставку рефинансирования.

На стадии явной финансовой неустойчивости основное внимание уделяется оценке структуры баланса, которая проводится на основе коэффициентов финансовой устойчивости, ликвидности и коэффициента обеспеченности собственными средствами. Два последних коэффициента до настоящего времени лежат в основе оценки неудовлетворительной структуры баланса.

Достоинствами этой система коэффициентов являются: простота расчетов; возможность их осуществления на базе внешней отчетности; наглядность получаемых результатов. Однако использование этих коэффициентов для выявления финансовой неустойчивости и прогнозирования банкротства имеет множество недостатков:

1) отсутствие каких-либо различий в рекомендуемых значениях данных коэффициентов по отраслям;

2) наличие тесной взаимосвязи между показателями;

3) несовершенство алгоритма расчета самих коэффициентов;

4) статичный характер рассчитываемых показателей;

5) экстраполяционный характер коэффициента восстановления (утраты) платежеспособности.

Для преодоления этих недостатков используют оценку с помощью определенного набора изменений основных показателей деятельности предприятия: на стадии финансовой неустойчивости, как правило, начинаются трудности с наличностью, проявляются некоторые ранние признаки банкротства: резкие изменения в структуре баланса и отчета о финансовых результатах.

В силу своего экономического происхождения, понятия финансовой устойчивости и платежеспособности, как и большинство экономических категорий, различными авторами интерпретируются по-разному, что приводит к затруднениям в проведении их анализа. На наш взгляд, наиболее удачным является определение финансовой устойчивости, предложенное Сергеевым В.Н.

Регламентирование оценки финансовой устойчивости и платежеспособности предприятий осуществляется посредством Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций от 23 января 2001 г. №16.

Список литературы:

1. Экономика предприятий: уч. пособие для вузов эк. спец. / ред . Сергеева В. Н. М.: финансы и статистика. - 2003. - 304 с.
2. Гончаров А.И. Взаимосвязь факторов неплатежеспособности предприятия. // Финансы. - 2004. - № 5. - с. 53-54
3. www.uprav.biz, Грачев А. В – к.э.н, финансовый директор торгово-производственного холдинга, 2007

СТОИТ ЛИ ВСТУПАТЬ В ВТО? ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Пчельникова Н. А., студент

Ульяновский государственный технический университет

E-mail: natali_rekl@mail.ru

Научный руководитель: Евстигнеева Т. В., кандидат д. э. н., доцент

Тема вступления России в ВТО на сегодня является исключительно важной и актуальной для России. Переговоры об этом идут с 1994 года. Но именно сейчас вопросы присоединения приобрели реальное практическое значение, поскольку наступила фаза конкретного определения условий, на которых это присоединение должно происходить.

Необходимо отдавать себе отчет в том, что вступление в ВТО имеет для России как целый ряд плюсов, так и несколько неизбежных минусов

Цель работы выявить последствия вступления России в ВТО. Для достижения поставленной цели, в докладе представлены мнения и оценки экономистов, политиков и представителей крупного и малого бизнеса.

Аналитик инвестиционной компании "Совлинк" **Ольга Беленькая:**

«В наибольшей степени выиграть от присоединения России к Всемирной торговой организации должны компании-экспортеры, страдающие от антидемпинговых мер в странах-членах организации (прежде всего, это относится к металлургическим компаниям и производителям химических удобрений). Наибольшие риски приходятся на сельское хозяйство, автопром, авиацию, под ударом могут оказаться ряд других отраслей обрабатывающей промышленности...»

Директора высшей школы бизнеса МГУ Олега ВИХАНСКОГО:

«Единственное, с чем сложно спорить, так это с тем, что открытие рынков для иностранных производителей и поставщиков услуг создаст лучшие условия для конкуренции. Соответственно,

снизятся цены, повысится качество услуг, и российский потребитель, по идее, должен почувствовать себя значительно лучше».

Первый зампред ЦК КПРФ, заместитель председателя Госдумы Иван Мельников:

«От вхождения в ВТО, безусловно, есть некоторые плюсы, но минусов гораздо больше. И вопрос даже не в росте цен, и не в потоке импорта. Это все следствия, а причина более глобальная. Без развития сельского хозяйства, без развития науки мы уже сейчас постоянно балансируем на грани беззащитности в плане продовольственной безопасности. А вступлением в ВТО мы лишь обострим ситуацию и умножим все имеющиеся проблемы на два, если не больше», – пояснил депутат.

Заместитель председателя Правительства России, Министр финансов Алексей Кудрин

«Необходимо отдавать себе отчет в том, что вступление в ВТО имеет для России как целый ряд плюсов, так и несколько неизбежных минусов, негативное воздействие которых и стремится минимизировать наше правительство.

В первую очередь Россия будет ограничена в применении инструментов государственного регулирования экономических обменов и субсидий. Кроме того, возможности защиты внутреннего рынка товаров и услуг от иностранной конкуренции будут ограничены.

К безусловно положительным моментам относится, прежде всего, внедрение в российское законодательство единых подходов в применении механизмов регулирования внешнеэкономической деятельности. Распространение этих правил на Россию повысит ее инвестиционную привлекательность для иностранных инвесторов и сделает более предсказуемым экономический и правовой климат для российских субъектов экономики.

Во-вторых, хоть и не сразу, существенно улучшатся условия доступа на мировые рынки российских товаров и услуг...».

Генеральный директор ПО «Ундоровский завод минеральной воды «Волжанка» Михаил Горшков:

«В конечном итоге, бизнес, как наиболее активная часть нашего общества, некий локомотив, должен вытащить экономику страны на соответствующий мировым европейским стандартам уровень. Поэтому, сейчас бизнесу нужна всесторонняя помощь, иначе, он просто не сможет конкурировать с аналогичными зарубежными структурами, которые придут наш рынок со вступлением России в ВТО».

Индивидуальный предприниматель Дмитриев Александр:

«На мой взгляд вступление России в ВТО положительно скажется на представителях малого бизнеса и потребителях. Производителям и оптовым компаниям в условиях высокой конкуренции придется снижать цены на товары и повышать качество продукции».

По данным газеты Коммерсант, в целом российское бизнес-сообщество положительно относится ко вступлению России в ВТО. Так, половина (49,2%) респондентов оценивает данное событие скорее положительно, около трети (29,8%) — положительно. Пятая часть (19,3%) участников опроса оценивает вступление скорее отрицательно, отрицательно вступление России в ВТО не оценил ни один из проголосовавших.

В оценке последствий от вступления России в ВТО на деятельности их компании мнения представителей бизнеса разошлись. Таким образом в ходе анализа выявлены следующие последствия вступления России в ВТО.

Что говорит за вступление?

1. Принятый в цивилизованном мире инновационный путь экономического развития невозможен без приобщения к высоким технологиям.

2. Со вступлением в ВТО повышается инвестиционная привлекательность страны.

3. ВТО выступает в роли верховного арбитра в многочисленных международных хозяйственных спорах. Членство в ВТО автоматически избавит нас от ограничений ввоза импортных товаров в нашу страну.

4. ВТО защищает права на интеллектуальную собственность, в частности, регулирует острую для России проблему "утечки мозгов".

5. Повышение конкуренции на российском рынке товаров и услуг вынудит производителей снизить цены на продукцию и повысить ее качество.

У критиков вступления – тоже пять доводов.

1. На мировом рынке Россия представлена главным образом сырьем – объем и номенклатура экспорта высокотехнологичных товаров невелики. Поэтому нет смысла вступать в ВТО прежде, чем повысится их конкурентоспособность.

2. Защита прав на интеллектуальную собственность на практике обращена в пользу сильнейшего.

3. Членство в ВТО негативно повлияет на внутренний рынок страны, лишит нашу экономику социально и исторически обусловленной самостоятельности.

4. Интересы национальной безопасности требуют снижения зависимости от импорта высокотехнологичных товаров. Тем более нельзя допустить захвата иностранным капиталом ключевых позиций в стратегически важных сегментах российского рынка.

5. ВТО строит свою политику в смычке с Международным Валютным Фондом - известным лоббистом интересов США.

В настоящее время в отечественном хозяйстве развивается кризис. Открытие в таких условиях российского рынка для «свободной торговли» резко повысит его уязвимость перед глобальным кризисом, – констатирует Борис Кагарлицкий, директор ИГСО. По его словам, правила ВТО лишат отечественные предприятия крайне необходимой защиты, что обернется массой банкротств, резким ростом безработицы и усилением инфляции.

Приток в Россию не – находящихся сбыта товаров облегчит положение иностранных корпораций. Но для ослабленной кризисом отечественной экономики это станет мощным ударом с массой тяжелейших последствий

В настоящее время в условиях экономического кризиса Российским властям летом придется принять нелегкое решение: или срочно входить в ВТО, соглашаясь со всеми, явно дискриминационными условиями, или надолго отказаться от идеи в целом. Тогда мы явно отдаем предпочтение экономическим связям с соседями.

Вероятность вступления России в ВТО мала "Если до лета не договариваемся, то все. А, скорее всего, не договариваемся. Да и в целом, само желание вступить в ВТО сейчас еще сохраняется, но было бы разумно с этим повременить. До момента прояснения картины с кризисом. Иначе мы не сможем проводить такие защитные меры, как, например, частичное субсидирование кредитов на покупку отечественных автомобилей. Правилами ВТО это категорически запрещено. Рационально, с точки зрения большинства представителей отечественного бизнеса, с этим повременить. Неизвестно каким будет мировое экономическое пространство и какие будут расставлены ориентиры в мировой экономике после окончания кризиса. Поэтому сейчас лучшая позиция – выждать. А через 2-3 года возможно Россия займет главенствующее положение на мировой арене и желание вступить в ВТО исчезнет. Так же возможен другой сценарий развития данной ситуации. Учитывая положительные тенденции в экономике стран Азии, таких как Китай, Корея в будущем возможен союз России с ними. Поэтому не стоит торопиться, с принятием такого важного решения как вступление во Всемирную Торговую Организацию.

Список литературы:

1. Комолов Д. А., Плюсы и минусы вступления в ВТО//Экономика России: XXI век , 2006, №7, с. 25-27
2. Голмачев Д. Н., Три выгоды от вступления в ВТО//«Эксперт Урал», 2007, №45, с. 34-36
3. www.amr.ru
4. www.kommentarii.ru
5. www.finam.ru

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПРОЦЕССА МОНИТОРИНГА СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Раковская В.С.

Томский политехнический университет

E-mail: raveronika@yandex.ru

Особенность управленческих воздействий на социально-трудовые отношения (СТО) состоит в том, что в качестве объекта управления здесь выступает довольно сложная совокупность разнородных по своей природе компонентов: населения, промышленные предприятия, органы управления различного уровня и подчинения. Поэтому механизмы управленческих воздействий на объект обычно сочетают в себе административно-властные и экономические меры, а также опосредованный влияния на массовое поведение социальных субъектов. Для принятия правильных административно-властных решений необходима своевременная и точная информация о протекании процессов в системе СТО.

Попытка создать систему сбора и анализа информации о состоянии социально-трудовых отношений в масштабах страны впервые была предпринята Министерством труда РФ еще в 1992 г. Старые информационные системы в то время были не способны обеспечить органы управления достоверной и своевременной информацией, так как ориентировались на официальную статистику состояния социально-трудовых отношений. К тому же, значительная часть социальной статистики была

засекречена, а ряд показателей, необходимых для оценки реального положения различных групп населения, вообще не разрабатывался.

Поэтому возникла необходимость формирования оперативно действующей информационно-аналитической системы, позволяющей объективно отражать содержание и тенденции развития различных, как позитивных, так и негативных процессов, происходящих в социально-трудовых отношениях, с целью предоставления органам государственной власти соответствующей информации для оперативного регулирования СТО и формирования адекватной социальной политики.

Такой системой становится всероссийский мониторинг социально-трудовой сферы, для проведения которого были приняты два постановления Правительства РФ: от 18 июля 1994 г. №846 «Об организации Всероссийского мониторинга социально-трудовой сферы» и от 22 марта 1995 года № 291 «Об утверждении положения о всероссийском мониторинге социально-трудовой сферы». Мониторинг реализовывался на практике в течение 10 лет (1994-2004 гг.) Министерством труда РФ, а затем Министерством труда и социального развития РФ и был прекращен в связи с ликвидацией последнего.

Руководство Томской области связывало с осуществлением российского мониторинга надежды на получение оперативной информации о социально-экономических и социальных проблемах в сфере производства. Однако с первых шагов жизни всероссийского мониторинга стало очевидно, что он не рассчитан на удовлетворение потребностей регионального управления в силу его ориентированности на более общий уровень анализа данных. Это и послужило, в первую очередь, причиной того, что томским руководством было принято решение об организации аналогичного проекта в масштабах области.

В рамках деятельности Управления социально-трудовых отношений (УСТО) Томской области с 2001 года по настоящее время осуществляется мониторинг социально-трудовой сферы Томской области. Основными задачами Управления являются [1]:

- реализация государственной политики в области труда;
- развитие системы социального партнерства и коллективно-договорного регулирования трудовых отношений;
- разработка предложений и реализация мероприятий по повышению уровня жизни и реальных доходов населения области, совершенствованию системы оплаты труда, развитию трудовых ресурсов и кадрового потенциала;
- организация государственного управления охраной труда, государственной экспертизы условий труда;
- защита трудовых прав граждан и предоставление государственных гарантий, предусмотренных действующим законодательством о труде для всех работников организаций независимо от их организационно - правовых форм и форм собственности.

Полагаем, что реализация мониторинга СТО помогает Управлению успешно реализовывать все поставленные задачи. На основе анализа реализации мониторинга СТО в УСТО с целью совершенствования процесса мониторинга СТО автор видит возможным рекомендовать УСТО следующее:

- опделить основные цели и задачи мониторинга СТО;
- использовать большой объем выборки (5-10 лет), что позволит проследить тенденции, происходящие в СТО, и выявить дальнейшие направления развития;
- расширить статистическую базу показателей и сформировать показатели по блокам, что поможет структурировать информацию, используемую при исследовании СТО;
- включить в систему показателей социальные показатели, что позволит рассмотреть систему СТО с точки зрения социологии;
- представлять выводы по проведенному исследованию (т.к. в мониторинге социально-трудовой сферы представлен лишь анализ), а именно выделять и рассматривать причины изменения динамики показателей, представлять возможный прогноз развития ситуации на будущее.

Таким образом, чтобы стандартизировать процесс мониторинга СТО, автор предлагает УСТО разработать методическое положение по проведению мониторинга социально-трудовой сферы в Томской области, которое будет отражать структуру процесса мониторинга СТО, определять цель и задачи мониторинга, а также прописывать порядок выработки управленческих решений.

Информационно-аналитическое сопровождение процессов управления социально-трудовыми отношениями является одной из основных функций мониторинга. Поэтому при его проведении УСТО необходимо полагать, что сопровождение процесса управления СТО должно охватывать практически весь управленческий цикл как целостную совокупность целенаправленных и непрерывных действий, предпринимаемых субъектом управления во времени и пространстве для достижения поставленных целей.

Научные исследования и практика управления любой структурой показывают, что управленческий цикл, в том числе и в управлении СТО, состоит из анализа ситуации, подготовки и

принятия управленческого решения, организации его выполнения и контроля исполнения [2]. Следовательно, управленческий цикл можно разделить на три взаимосвязанных этапа:

В информационный этап входят – сбор, систематизация и первичная обработка информации об управляемом объекте или процессе в соответствии с выбранной концептуально-целевой установкой и системой показателей; создание базовой социально-информационной модели управляемого объекта или процесса для характеристики механизма и последовательности процедур преобразования информационных потоков, объединяемых мониторинговым наблюдением для решения различных управленческих задач; создание банка данных по компонентам СТО.

На аналитическом этапе проводится анализ основных параметров функционирования управляемого объекта или процесса по заданным нормативам и выявление необходимости воздействия на них или полного изменения нормативов; прогнозирование тенденций изменений состояния и развития наблюдаемого объекта или процесса, выдача необходимых рекомендаций по подготовке управленческих решений.

На организационном этапе решение доводится до исполнителей, осуществляется координация и контроль исполнения.

Список литературы:

1. Администрация Томской области/ www.gov.tomsk.ru
2. Атаманчук Г.В. Обеспечение рациональности государственного управления. – М.: Юрид.лит., 1990. Горский Ю.Н. Информационные аспекты управления и моделирования. – М., 2001.; Методы и технологии мониторинга социально сферы. – М.: МГСУ, 2002.
3. Бородко Т.Л., Беляцкий Н.П. Мониторинг товарных рынков// Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. - №5. – с.74-84.
4. Волгин Н.А. Экономика труда: социально-трудовые отношения. – М.: Изд-во «Экзамен», 2003. – 736 с.
5. Всероссийский мониторинг социально-трудовой сферы. Информационно-аналитические материалы по итогам 2004 года. – М.: МтиСР РФ, 2005.
6. Малышев М.Л, Концептуальные подходы к развитию всероссийского мониторинга социально-трудовой сферы на основе обобщения двухлетнего опыта его проведения: Сб. научн. трудов. – М.: Изд-во НИИ труда, 1998. – 216 с.

РОССИЯ – СЕРДЦЕ МИРОВОЙ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ

Ризен А.Е., студент

Томский политехнический университет

E-mail: pbyh_kpyt@mail.ru

Научный руководитель: Громова А.С., старший преподаватель

В начале нового тысячелетия мировая экономическая система вышла на качественно новый этап преобразований. Структурные сдвиги, характеризующие процессы мирового производства и международной торговли, в значительной степени предопределяются изменениями, происходящими в мировом транспортном комплексе. Транспорт является основой формирования внутреннего и международного рынков, обеспечивая развитие нормальной рыночной экономики. По данным Всемирного банка, мировой транспортный рынок оценивается в 2,2 трлн. долл. США (6,8% мирового ВВП) [1].

В основе мировой экономической системы стоит процесс купли-продажи, который состоит из трех основных этапов:

- 1) распространение информации о вышедшем товаре, то есть поиск покупателей;
- 2) покупка товара, то есть передача денег от покупателя к продавцу;
- 3) доставка товара от продавца к покупателю.

Оптимизация процесса купли-продажи является важнейшим приоритетом мировой экономики, поэтому можно с высокой долей вероятности предположить в каких отраслях будут происходить самые большие изменения и усовершенствования, и в каком направлении стоит развиваться нашей стране.

Рассмотрим этапы процесса купли-продажи с точки зрения временных затрат:

На сегодняшний день распространение информации о выпущенном товаре занимает относительно небольшое время - от нескольких секунд. Это обусловлено развитием информационных технологий, в

частности сети Интернет. Для того, чтобы о новой покупке узнали по всему земному шару необходимо всего несколько секунд, чтобы разместить эту информацию на электронном ресурсе.

Рассматривая второй этап, покупку товара, речь идет уже не о секундах, а о часах, а иногда, днях. Это обусловлено меньшей развитостью банковских платежных систем по сравнению с информационными.

Третий же этап - доставка товара - занимает уже намного больше времени: недели и месяцы. Транспортная система не настолько совершенна, чтобы доставлять товар из одной страны в другую за время соизмеримое с тем, которое человек потратил на первые два этапа. Именно этот временной дисбаланс дает нам право утверждать, что в ближайшем будущем быстрее всего будет развиваться именно транспортная система.

Рассматривая этапы процесса купли-продажи с финансовой точки зрения, мы приходим к тому же выводу: на овладение информацией у человека уходят копейки, на оплату товара – от десятков до сотен рублей (комиссия банковского перевода), а на доставку – тысячи, а то и десятки тысяч рублей, если речь идет о дорогом товаре (к примеру, доставка автомобилей из Японии).

Все говорит о том, что будущее мировой экономики выстроено на быстром развитии мировой транспортной системы, и у России есть уникальная возможность использовать это для усовершенствования собственной экономики. В связи с этим возникает необходимость найти оптимальный вариант укрепления Российской экономики путем усовершенствования транспортной системы страны.

Экономика России в настоящее время

Россия (Российская Федерация) - самое крупное по площади государство на земном шаре. Его площадь равна 17,1 млн. км², что составляет около 1/6 части суши мира (без Антарктиды и Гренландии). Но при больших пространствах интенсивное развитие экономики возможно лишь при развитой сети дорог. Однако их протяженность и густота в России крайне недостаточна.

На западе Россия граничит со странами Европы - Норвегией, Финляндией, Эстонией, Латвией, Литвой, Польшей, Украиной и Белоруссией. По Кавказу проходит граница с Абхазией, Грузией, Южной Осетией, Азербайджаном. От Каспийского моря далее на восток протянулась самая длинная в мире (около 7000 километров) непрерывная сухопутная граница с Казахстаном. На востоке Россия граничит с Монголией, Китаем и Северной Кореей (КНДР). По морю Россия граничит с Японией и США.

Большая часть границ нашей страны проходит по естественным рубежам: морям, рекам и горам. Европейская равнина, моря Тихого океана, Баренцево, Балтийское, Черное, Азовское и Каспийское моря, пограничные реки и речные долины способствуют многообразным связям России с зарубежными государствами [2].

Положение дел в экономике страны по состоянию на 1 января 2009 года

По данным Федеральной налоговой службы, всего в 2008 году в федеральный бюджет поступило 4 078,7 млрд. руб. администрируемых ей доходов, что на 8,8% больше, чем в 2007 году. Основная масса администрируемых ФНС России доходов федерального бюджета обеспечена поступлениями НДС (39%), НДС (24%) и налога на прибыль (19%).

Поступления налога на прибыль организаций в федеральный бюджет в 2008 году составили 761,1 млрд. рублей. По сравнению с 2007 годом поступления выросли на 119,8 млрд. руб., или на 18,7%.

Поступления ЕСН, зачисляемого в федеральный бюджет, в 2008 году выросли по сравнению с 2007 годом на 25,1%, поступления НДС снизились на 28,2%, а поступления НДС выросли на 42,9%.

Страховых взносов, зачисляемых в Пенсионный фонд, в 2008 году поступило на 23,3% больше, чем в 2007 году.

В Фонд социального страхования (без учета суммы расходов, произведенных налогоплательщиками на цели государственного социального страхования (суммы выплаченных пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам и др.)) в 2008 году поступило на 15,5% больше, чем в 2007 году.

В Федеральный фонд обязательного медицинского страхования в 2008 году поступило на 24,4% больше, чем в 2007 году.

В территориальные фонды обязательного медицинского страхования в 2008 году поступило 162,4 млрд. руб. или на 22,6% больше, чем в 2007 году [3].

Географическое положение России, а в частности наличие у неё огромных запасов углеводородного сырья, в 2008 году помогло создать серьезный финансовый задел, иными словами заполнить Резервный фонд. Так, проанализировав сведения о движении средств по счету Федерального казначейства в Банке России по учету средств Резервного фонда в рублях за 2008 год, следует отметить, что 90% средств, поступивших в резервный фонд в 2008 году составляют зачисления нефтегазовых доходов федерального бюджета [4].

По состоянию на 20.01.2009 в резервный фонд содержал 205 046 516 906,99 рублей [5]. Как уже было сказано, столь высокие показатели были достигнуты во многом благодаря высоким ценам на

энергоресурсы, поставляемые Россией за рубеж. В этом плане наша страна сильно зависит от общемировых цен на нефть, ввиду чего необходимо максимально снизить эту зависимость путем ухода от сырьевого типа экономики. Нужно развивать альтернативные пути пополнения государственного бюджета, резервного и стабилизационного фондов.

Россия имеет общие границы с 18 государствами, что само по себе говорит о великом потенциале страны в плане торгово-транспортных отношений. Учитывая намечающуюся тенденцию к оптимизации процесса купли-продажи, а значит, к развитию мировой транспортной системы, следует уделить особое внимание месту России в общемировой транспортной сети, и такой статье доходов, как таможенные и транзитные платежи. Именно эти доходы, возможно, смогут в будущем стать основой бюджета, и увести страну от сырьевого типа экономики.

Место РФ в мировой транспортной системе в настоящее время

В условиях формирования новой модели развития мировой экономики транспорт является инструментом реализации национальных интересов России, обеспечения достойного места страны в мировой хозяйственной системе. В настоящее время следует признать, что транспортная инфраструктура в России и особенно в ее восточных регионах развита недостаточно.

Новая карта дорог России

Еще в 1995 году американский исследовательский центр RAND представлял доклад в Конгрессе США на тему того, как должна развиваться Россия по законам рыночной экономики. Центральное место в докладе занимала карта транспортных коммуникаций России (рис.1). При построении этой карты использована логика дорог США [6].



*Рис.1. – существующие и планируемые транспортные коммуникации в арктических районах Российской Федерации
(Синим цветом помечены существующие дороги, красным – планируемые)*

Американские специалисты выступили с предположением, что если в России не построить сеть магистралей на разных географических широтах, то реально территорию России как единую страну в 21 веке сохранить невозможно.

Как видно на карте, основная часть предполагаемых дорог лежит в северо-восточной части России. Дороги здесь до сих пор не были построены по причине того, что в этих широтах чередуется непроходимая тундра и вечная мерзлота. Используемые сегодня типы дорог, а именно асфальтовые и железные дороги, построить и эксплуатировать в этих местах физически невозможно. Единственный вид транспорта, использующийся здесь – это воздушный транспорт, содержание и эксплуатация которого на сегодняшний день чрезвычайно дорога, а значит осуществлять грузоперевозки таким образом экономически не выгодно и неоправданно.

Однако, если теоретически предположить, что данную сеть дорог возможно построить, у России появляются большие перспективы в качестве транзитной страны. Как уже было сказано ранее, Россия граничит с основными торговыми площадками мира, и реализовав приведенную выше схему, мировая транспортная система преобразится следующим образом (рис.2):

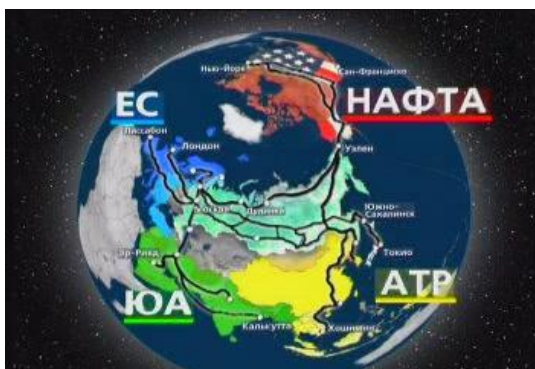


Рис.2. – мировая транспортная система, основанная на новой карте дорог России

Таким образом, через Россию проходит единственный возможный сухопутный маршрут, способный объединить основные торговые площадки мира, расположенные на 4 из 5 существующих обитаемых материков.

Вывод очевиден: реализация новой сети дорог России является важнейшим экономическим приоритетом. Но остается открытым вопрос о виде транспорта, который будет осуществлять перевозки. Как уже было сказано ранее, это должна быть не асфальтовая и не железная дорога. Более того, новый транспорт должен быть высокоскоростным, а его дорога должна быть способной выдержать суровые климатические условия.

Новейшие транспортные средства

Помимо традиционных и давно существующих, в настоящее время появляются новые виды транспорта. Современные разработки новых транспортных систем позволят в будущем существенно экономить топливо, сократят время доставки грузов и пассажиров. Наиболее перспективными из альтернативных разработок на данный момент является струнный транспорт Юницкого.

Струнный транспорт Юницкого

Струнный транспорт Юницкого – это проект новой экспериментальной транспортной системы. Основная идея заключается в том, что упор делается на конструкцию подвесных, натяжных рельс-струн. Это вид транспорта не только персонального, но и общественного. Можно сказать, что это видоизмененная и облегченная версия железной дороги.

Струнная дорога представляет из себя рельсы-струны, установленные на опорах. Перевозить по такой дороге можно как пассажиров, так и груз, причем, без ограничений массы. По словам разработчиков, на сегодняшний день это самый безопасный, дешевый и долговечный транспорт.

Основные технико-экономические и экологические показатели двухпутной трассы СТЮ:

- Низкий расход материалов
- Незначительное отчуждение земли - 0,01...0,05 га/км

Низкая стоимость строительства трасс СТЮ (без инфраструктуры) (Табл.1)

Таблица 1

	На равнине	В городе и в горах
Низкоскоростных (до 120 км/час)	0,2...0,4 млн. USD/км	0,3...0,6 млн. USD/км
Среднескоростных (120...240 км/час)	0,3...0,5 млн. USD/км	0,5...0,9 млн. USD/км
Высокоскоростных (250...500 км/час)	0,6...0,8 млн. USD/км	0,8...1,5 млн. USD/км

- На морских участках при размещении трассы над водой (на шельфе) - 1,1...2,5 млн. USD/км, при размещении в тоннеле - 6...15 млн. USD/км.
- Пропускная способность: свыше 100 тыс. пассажиров в сутки (в часы пик - до 20 тыс. пасс./час) и более 50 тыс. тонн грузов в сутки (более 15 млн. т/год).
- Малый расход топлива при скоростном движении.
- Рентабельность эксплуатации: 100% и более, срок окупаемости: от 2 до 6 лет.

СТЮ станет одной из самых экологически безопасных, недорогих, высокорентабельных, быстро возводимых, отраслеобразующих транспортных систем XXI века, представляющих собой стратегически выгодную сферу вложения капиталов.

Для завершения опытно-конструкторских работ и выхода на рынок транспортных услуг необходима поэтапная сертификация СТЮ на опытном участке. В условиях России для этого необходимы инвестиции в размере 20...30 млн. USD.

Таким образом, можно сделать вывод: российская экономика в настоящее время имеет сырьевой тип, и это объективно плохо и недальновидно с экономической точки зрения. Но сегодняшние тенденции развития мировой экономики, ориентированные на развитие транспортной системы, дают шанс диверсифицировать потоки денежных средств, поступающих в казну России, и ориентировать экономику по-новому. В рамках этой идеи, уже существуют варианты новой карты дорог России, которые позволят воплотить в жизнь эту концепцию. Также, существуют современные технические решения, учитывающие все возможные факторы риска при их реализации, начиная от экологического, заканчивая экономическим. Существуют как зарубежные, так и русские разработки высокоскоростного наземного и морского транспорта, в которых заложена не только концепция ресурсосбережения и высокого КПД, но и максимальный экономический эффект, все более возрастающий ввиду современных тенденций.

Для того чтобы начать реализовывать данную концепцию необходимо в первую очередь получить поддержку государства, добиться которой можно только в том случае, если чиновники смогут отбросить свои стереотипы, и поддержать новые технологии, щедро профинансировав исследования, и дав необходимую сумму на реализацию смелых инновационных проектов, способных вывести Россию на качественно новый уровень экономики, и в перспективе повысить уровень жизни русских людей.

Список использованных источников

- 1) // Режим доступа: <http://www.kabeza.ru/content/view/1087/1/> , свободный.
- 2) // Режим доступа: <http://www.i-u.ru/> , свободный.
- 3) // Режим доступа: <http://planetaprava.ru/news/news-23.html> , свободный.
- 4) // Режим доступа: <http://www1.minfin.ru/ru/reservefund/statistics/balances/2008/index.php?id4=5799> , свободный.
- 5) // Режим доступа: <http://www1.minfin.ru/ru/reservefund/statistics/balances/2009/index.php?id4=7059> , свободный.
- 6) ХФ “Русская карта 4”

ЭВОЛЮЦИЯ ЦЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ УКРУПНЕНИЯ РЕГИОНОВ

Рощина Г.С., студент

Томский государственный университет

Научный руководитель: Кашук И.В., к.т.н., доцент

Система федеративных отношений, сложившаяся в Российской Федерации в 1990-х гг., выполнив задачу сохранения федерации как таковой, тем не менее, нуждается в дальнейшем преобразовании. Около десяти лет в стране обсуждается вопрос об укрупнении субъектов РФ для эффективного управления общественным развитием. Противоречивая реакция на возможные укрупнения регионов свидетельствует как об актуальности, так и о необходимости достаточного обоснования возможных направлений преобразований. В связи с этим важно оценить необходимость и целесообразность происходящих изменений (В США на почти 300 миллионов населения приходится 50 штатов (в России - менее 145 миллионов человек при сохраняющейся тенденции сокращения численности населения). В Индии на миллиард – 25 штатов и семь союзных территорий. Кроме того, большинство автономий являются наименее населенными субъектам федерации. В Эвенкии, по территории равной территории Франции, Бельгии, Нидерландов, Португалии, Австрии вместе взятых, проживает менее 20 тысяч человек).

Выделяются два подхода к проведению укрупнения – унитарный и дифференцированный. Унитарный подход предполагает равенство субъектов федерации в правах и отсутствие различий между «рядовыми» (областями, краями) и «особыми» субъектами (национальными республиками, округами, городами федерального значения). Дифференцированный подход разделяет субъекты федерации на два сорта – простые (рядовые) и особые (неприкасаемые - национальные республики) [12]. Учитывая территориальную масштабность РФ, следует отметить, что для неё приемлема, очевидно, единственная формула федерации – «сильный центр» - «сильные регионы». Укрупнение регионов должно начинаться с субъекта федерации, рассматриваемого в качестве базисного элемента федеративных отношений, и осуществляться по направлению от субъектов к центру и предполагает создание *региона нового типа*.

Необходимость установления единых критериев образования субъектов РФ приобретает особую актуальность на современном этапе ее реформирования. Решение вопроса о целесообразности укрупнения регионов должно основываться на всестороннем анализе объективного состояния страны и ее регионов, а также учёте мирового опыта (в США был принят Северо-западный ордонанс, регламентировавший порядок образования штатов. Ордонансом устанавливались минимальная численность населения штата (субъектов федерации), единообразие политического устройства, равенство в правах и ряд других принципов) и пересмотре наследия административно-территориального устройства Российской империи и Советской федерации. Эволюция административно-территориального деления в России за последние три столетия циклична, поскольку укрупнения сменяются разукрупнениями, а периоды реорганизации — застоём [2]. До Петра I устройство российского государства предусматривало от 150 до 200 (по разным оценкам) разнообразных территориальных единиц, которые 18 декабря 1708 года были впервые разделены на восемь огромных губерний. После Петра и вплоть до нашего времени административно-территориальное деление России пересматривалось несколько десятков раз (например, к 1929 г. было образовано 23 района вместо существовавших в 1923г. 82-х территориальных формирований. Однако через год-два созданные районы опять начали разукрупнять. СССР подошел к дате своего распада - 1991 году - с 15 союзными республиками и множеством мелких образований. Часть из них была создана по экономическим соображениям, часть - по национальному признаку). Выделяют 13 этапов преобразования. Наиболее значимые из них: **разукрупнение** при Екатерине II, Александре I, в 1917–22 гг., в 1934–54 гг.; **укрупнение** при Петре I, Павле I, в 1923–29 гг., в 1956–57 гг. [12]. Со времен Екатерины II не хватает крупных административных областей, охватывающих по несколько губерний. Что может быть объяснено опасением проявлений сепаратизма (не случайно, что и советские крупные края (Северный, Северокавказский, Дальневосточный и др.) просуществовали недолго, а к середине XX века Центральная Россия почти вернулась к екатерининским губерниям). Очевидно, что и проходящие реформы также сведутся к повторению пройденного.

В советский период вопрос о критериях создания субъекта федерации, если и рассматривался, то лишь применительно к союзным республикам. Так, в частности, при принятии Конституции СССР 1936 г. для образования союзной республики учитывались критерии: 1) наличие достаточно большого количества населения – не менее одного миллиона человек; 2) наличие необходимого экономического потенциала; 3) окраинное положение в Союзе ССР, поскольку лишь в этом случае можно реализовать право на выход из СССР и на независимое существование [1]. В этот же период имелся немалый «опыт» регионализации (районирования-укрупнения), при этом при проведении реформ учитывались не только принципы политической целесообразности, но и попытки оптимального административно-территориального устройства СССР и в том числе РСФСР, а также экономическая составляющая (выравнивание уровней социально-экономического развития регионов через создание промышленных, сельских областей, совнархозов), хотя не все реформы были успешными из-за отсутствия комплексного, научно-обоснованного подхода.

Что же касается представлений о достаточном количестве субъектов для РФ, то мнения существенно различаются. Так, например, Н.М. Добрынин [6] считает, что «новый российский федерализм — это система федеративных отношений, состоящая из 45-50 субъектов, полностью равноправных относительно друг друга, экономически самостоятельных, четко разграничивших полномочия и сферы компетенции с федеральным центром». В. В. Жириновский в одной из президентских программ в марте 2000 г. писал о необходимости разделить всю территории России на 7–10 крупных губерний, которые напоминают «большие» госплановские области 1929 г. и похожи на сеть федеральных округов, образованных в 2000 г. [4, с. 340]. О. Герасимов предлагал вариант Федерации с двадцатью субъектами [3].

По плану российского экономиста Б. Лагутенко количество субъектов нужно сократить до 35 [8]. По мнению А. Казакова, может быть 25-32 субъекта (в среднем 28), называемых губерниями (с учётом экономико-территориального принципа их образования) [7]. Проект, разработанный СОПС (Совет по изучению производительных сил) Комитета Совета Федерации по делам Федерации и региональной политике, предлагает поделить РФ на 28 губерний [9].

Родман А. [10] считает, что к оптимальной кратности близка сетка классических экономических (экономико-географических) районов, которые были намечены учеными в XIX веке, а в советское время применялись для планирования и учета в народном хозяйстве. Число их в Российской Федерации может быть от 9 до 12, а перед распадом СССР официально числилось 11. Однако столь, казалось бы, простое решение осложняется наличием республик в составе Российской Федерации. Для республик вхождение в какой-либо регион или округ равносильно понижению статуса.

В печати обсуждалось также предположение, что на базе семи федеральных округов в перспективе будут образованы 35 – 40 экономических регионов – будущих укрупненных субъектов единого федеративного российского государства. При этом ряд субъектов может быть создан с учетом

преобладающего этнического состава (Татарстан, Башкортостан, Дагестан, Северная Осетия и другие национально-государственные образования). При этом в таких объединениях субъектообразующими станут все проживающие на данной территории народы, а не один так называемый титульный народ. Рассматривался гипотетически и ещё один вариант деления страны на три-четыре субъекта: Европейская Россия, Урал, Сибирь, Дальний Восток. Однако с учётом международного опыта, следует учитывать, что легче всего «раскалываются государства», составленные из двух ярко выраженных частей (в XX веке распались: уния Швеции и Норвегии, Австро-Венгрия, уния Дании и Исландии, Соединенное Королевство Великобритании и Ирландии, Объединенная Арабская Республика, Пакистан (выделилась Бангладеш), Чехословакия, Федерация Эфиопии и Эритреи; к распаду близок оставшийся от Югославии Союз Сербии и Черногории. Ведь чем меньше членов в федерации, тем вероятнее ее распад). Это вызывает особую тревогу, поскольку имеется подтверждение данной закономерности и в РФ (в Российской Федерации неустойчивы двухтитульные республики: распалась Чечено-Ингушетия, раскалывается Карачаево-Черкесия).

В качестве основных критериев образования субъектов РФ в научной литературе указывается: а) общность судьбы, а также культурных и исторических традиций народов, проживающих на определенной территории; б) возможность развития полноценного регионального рынка в границах территории; в) способность территориального образования самостоятельно решать большую часть своих социально-экономических, общественно политических и национально-культурных проблем; г) достаточная численность населения и др.

Расчеты показывают [5], что оптимальный размер для российского субъекта Федерации - это регион с населением не менее 5-7 млн. жителей. И зарубежный опыт свидетельствует о том же. Тогда как у нас 7 млн. человек проживает на территории от Енисея до Тихоокеанского побережья в 10 субъектах Федерации, в том числе лишь 3,02 млн. человек на территории Красноярского края с масштабами материка 2,34 млн. км².

Среди целей укрупнения выделяются следующие:

1. *Выравнивание социально-экономических потенциалов регионов* (развитие депрессивных субъектов за счет присоединения их к более развитым регионам и создание экономически самодостаточных новых регионов, а отсюда — возможностей для гармоничного социально-экономического развития. Важно, чтобы объединенного экономического потенциала хватило для социального роста нового субъекта);

2. *Создание сквозного эффективного государственного управления, в т.ч. социальными инфраструктурами.*

3. *Устранение неопределенности в правовом положении субъектов* (прежде всего, автономных преобразований).

4. *Ликвидация национальных субъектов как «основных очагов сепаратизма».*

5. *Вовлечение населения в региональное самоуправление.* Укрупнение регионов должно обеспечить достаточную самостоятельность, а также соблюдение традиций и культуры.

6. *Вовлечение населения в местное самоуправление.* Это особенно важно с учётом того, что количество муниципальных образований постепенно возросло к 2008 году до 24 тысяч. В 2004 году, для сравнения, муниципальных образований было всего 11 500 [11].

По оценкам экономистов, из существующих сегодня субъектов охарактеризовать как экономически самодостаточные можно лишь около 30 субъектов, а 12–14 субъектов РФ – как экономически недееспособные [4, с.340]. Для России характерна большая и сохраняющаяся дифференциация между социально-экономическим развитием регионов, которую необходимо сокращать, чтобы сохранить целостность страны. Предполагается, что конструктивную роль в этом может сыграть формирование новых укрупненных центров социально-экономического развития в Поволжье, на Урале, Юге России, в Сибири и на Дальнем Востоке наряду с созданием сети инновационных территориально-производственных комплексов, развивающих транспортную и энергетическую инфраструктуру.

Следовательно, проблема укрупнения субъектов РФ предполагает решение теоретических и практических задач с учётом долговременных и текущих интересов всех участвующих субъектов. При этом укрупнение не должно носить стихийного характера, а быть неразрывно связанным с региональной политики.

Список литературы:

1. Авакьян С.А. «Конституционное право России». Второе издание//М., Юристъ. - 2006. - С.83-89
2. Административно-территориальное деление России XVIII–XX веков: Справка // Отечественные записки. - 2002. - № 6. - С. 118–125
3. Герасимов О. Новое административно-территориальное деление России (проект). URL: <http://www.karty.narod.ru/rus/olegg/olegg.html>

4. Глигич-Золоторева М. В. Правовые основы федерализма. М.: Юрист, 2006. –422 с.
5. Государственно-территориальное устройство России. - М.: ООО Издательско- Консалтинговое Предприятие «ДеКа», 2003. - 273 с.
6. Добрынин Н.М. Регион нового типа как модель нового российского федерализма //Российский юридический журнал. Екатеринбург, 2002. № 3 (35)
7. Казаков А. «Субъектов Федерации должно быть меньше» // В Совете Федерации. – 2004.- № 15
8. Лагутенко Б. Как обустроить «ассиметричную» Россию // Независимая газета. - 2000. - №201 (2263)
9. Новый вариант административно-территориального деления России: 28 губерний. URL: <http://www.regnum.ru/news/264405.html>
10. Родоман Б. Сколько субъектов нужно федерации?//Журнал Отечественные записки. - 2004. - №2
11. С 1 марта в России будет 83 субъекта Федерации //Парламентская газета № 010-1(2262-3)
12. Тархов С. Изменение административно-территориального деления России в XVII–XX вв. URL: <http://www.ruthenia.ru/logos/number/46/03.pdf>

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «ДОСТУПНОЕ И КОМФОРТНОЕ ЖИЛЬЕ – ГРАЖДАНАМ РОССИИ» В КУЗБАССЕ: ИТОГИ 2008 Г.

Рыбаков А.И., аспирант

Кемеровский государственный университет

E-mail: rybakov-aleksand@mail.ru

Научный руководитель: Сурнин В.С., д.э.н., профессор

Кемеровская область относится к числу наиболее развитых регионов Сибири, имеющих ярко выраженную сырьевую специализацию. На территории области детально разведано и учтено Государственным балансом запасов полезных ископаемых Российской Федерации около 500 месторождений различных полезных ископаемых.

В отраслевой структуре экономики региона преобладают отрасли традиционной индустрии, развернутые преимущественно к середине 20 века: черная металлургия, угольная промышленность, химия.

Следует ожидать, что данная специализация сохранится на длительную перспективу. Это видно по структуре и объемам инвестиций в регионе, по характеру наиболее амбициозных производственных проектов, реализуемых в Кемеровской области.

Главным направлением в решении социальных задач по улучшению обеспечения жителей Кемеровской области, по мнению автора, является решение жилищной проблемы.

Возникающие проблемы развития рынка жилья обусловили необходимость разработки нового подхода к реформированию жилищной сферы, который нашел свое отражение в приоритетном национальном проекте «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», стартовавшем в Кузбассе в 2006 г. и реализуемом по сей день.

За 2008 г. на реализацию *приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России»* было направлено в целом 36,6 млрд. руб., что на 40 % выше уровня 2007 г. (26,2 млрд. руб. в 2007 г.). [1, 16]

За счет всех источников финансирования введено в эксплуатацию 1 063,1 тыс. кв. метров жилья, что на 5,2 % больше уровня 2007 г. (1 010,4 тыс. кв. метров), из них индивидуальными застройщиками построено 395 тыс. кв. метров жилья, что составляет 37 % в общем вводе жилья по области. Ввод жилья на одного человека увеличился по сравнению со значением показателя 2007 г. до 0,38 кв. метров/чел. (уровень 2007 г. – 0,36 кв. метров /чел.). Общая площадь жилых помещений, приходящаяся на одного жителя на 01.01.2009 г., составила 21,1 кв. метров (на 01.01.2008 г. – 20,7 кв. метров).

В целом на строительство жилых домов, объектов социальной, инженерной инфраструктуры и автомобильных дорог в 2008 г. из федерального бюджета в бюджет Кемеровской области поступило 1 360,2 млн. руб. Кроме того, в рамках подпрограммы «Обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства» федеральной целевой программы «Жилище» на 2002 – 2010 гг. из федерального бюджета поступило 506,8 млн. руб., на которые в 2009 г. будут построены школа и детский сад в городе-спутнике Кемерово «Лесная поляна», детский сад в микрорайоне комплексной жилой застройки №12 и школа в микрорайоне №14.

На реализацию *региональной целевой программы «Жилище»* из областного бюджета в 2008 г. направлено 4183,6 млн. руб., что на 30% больше чем в 2007 г. [1, 16]

На обеспечение жильем социально незащищенных категорий граждан в рамках программы направлено 420,0 млн. руб. Жилищные условия улучшили 400 человек, в том числе при заселении жилых домов бесплатные квартиры получили 73 детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Также в новых домах предоставлены квартиры 7 детям-инвалидам.

В результате предоставления льготных бюджетных займов на строительство и приобретение жилья улучшили свои жилищные условия 3100 семей работников бюджетной сферы на общую сумму 2,56 млрд. руб., в том числе 1805 молодых семей (1,7 млрд. руб.), что на 55 % больше, чем в 2007 году.

Подпрограмма «Обеспечение жильем молодых семей». Из федерального бюджета на предоставление безвозмездных жилищных субсидий молодым семьям направлено 98,6 млн. руб., освоено 60% (приобретены квартиры молодыми семьями). Для софинансирования из областного бюджета перечислено 45 млн. руб., из местного бюджета муниципальных образований 62,5 млн. руб. Свидетельства получили 350 молодых семей, из них 200 семей приобрели жилье в 2008 г. Оставшиеся семьи (свидетельства получили в декабре 2008 г., срок реализации свидетельств – 9 месяцев) приобретут жилье в течение 2009 г.

На 1 января 2008 г. *ветхий и аварийный жилищный фонд* области насчитывал 3,3 млн. кв.м. (5,6% от общего жилищного фонда). По подпрограмме «Переселение граждан из ветхого и аварийного жилищного фонда» за прошедший год было выделено 4,5 млрд. руб., переселено 4500 семей, снесено 500 домов и барачков. Доля ветхого и аварийного жилищного фонда снизилась на 0,2 % и составляет 5,4%.

Строительство объектов социальной сферы. В 2008 году из областного бюджета для реализации программы «Строительство, реконструкция и капитальный ремонт объектов социальной сферы» было направлено 1 926,6 млн. руб., что вдвое больше финансирования прошлого года (981,2 млн. руб. в 2007 г.). На строительство и реконструкцию было израсходовано 1440,5 млн. руб., капитальный ремонт – 408,6 млн. руб., проектно-изыскательские работы – 77,5 млн. руб. [1, 18]

Основными направлениями в реализации бюджетных средств явились:

– строительство объектов социальной инфраструктуры в новых застраиваемых микрорайонах городов области;

– строительство новых, современных учреждений социального назначения в уже застроенных микрорайонах с нехваткой ученических мест в учреждениях образования, нехватка объектов здравоохранения в развивающихся районах и городах;

– замена аварийных объектов социального назначения на новые.

Развитие базы стройиндустрии и производства строительных материалов Кемеровской области. Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» в строительном комплексе области в 2008 г., составил 80,0 млрд. руб., или 113 % к соответствующему периоду прошлого года. Объем инвестиций, направленных строительными организациями Кузбасса в основной капитал в 2008 г., составил 901,5 млн. руб. (140 % к уровню прошлого года). Численность работников, занятых в строительных организациях области, составляет 61,2 тыс. человек. Среднемесячная заработная плата за отчетный период – 15 302 руб. (122 % к соответствующему периоду 2007 г.). На предприятиях строительной индустрии Кузбасса занято 11,7 тыс. человек. Среднемесячная заработная плата за отчетный период – 15 149 руб. (116 % к уровню 2007 г.). Индекс промышленного производства промышленности строительных материалов в 2008 г. составил около 120 % (к 2007 г.). Объем отгруженных товаров собственного производства превысил 21 млрд. руб. (121% к прошлому году).

На 2009 г. в рамках реализации национального проекта намечено ввести 1150 тыс. кв. метров жилья, улучшить жилищные условия 23 тыс. семей, освоить 45 млрд. руб.

Однако решение задачи по увеличению темпов жилищного строительства невозможно без создания реальных финансовых, организационных, технических условий для массового развития малоэтажного строительства (многоквартирных домов до трех этажей и индивидуальных жилых домов), в первую очередь, в сельских территориях.

На сегодняшний день малоэтажное строительство является самым слабым и неподготовленным звеном во всей системе жилищного строительства и характеризуется отсутствием строительных организаций на селе, отдаленностью заводов-поставщиков кирпича, сборного железобетона, низким платежеспособным спросом населения.

В настоящее время на селе в Кемеровской области в очереди на улучшение жилищных условий состоят 10000 семей, большинство которых – льготные категории граждан и малоимущие семьи. Основу платежеспособного спроса на селе составляют работники бюджетной сферы, агропромышленного комплекса, молодые семьи, доля которых в общей очередности – 15 %. [2, 41]

Практика показывает, что если в начале ввод жилья в сельских территориях Кемеровской области осуществлялся, в основном, за счет ранее построенного, но юридически неоформленного жилья, то сейчас эта доля в большей степени реализуется за счет сдачи многоквартирных домов (в 2008 г. – 17 % от всего ввода жилья на селе), строительства коттеджей подрядным способом и по программе «Сельский дом» (9 %). Программа развития строительства жилья на селе в настоящее время состоит в том, что

традиционные технологии и материалы строительства (кирпич, сборный железобетон) оказались затратными по стоимости квадратного метра ввиду больших организационных затрат. Себестоимость строительства такими способами составляет 24 – 28 тыс. руб. за кв. метр, в то время как покупательная способность кузбассовцев – не более 20 тыс. руб. за кв. метр. Решение данной проблемы возможно только при активной работе в двух направлениях:

1. Поиске финансовых механизмов поддержки желающих строить и жить на селе.
2. Изучении применения новых технологий строительства, позволяющих уменьшить стоимость квадратного метра, но в то же время отвечающих всем нормам безопасности и комфортности проживания.

Таким образом, системный подход к развитию малоэтажного строительства на территории Кемеровской области позволит достичь целей национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

Список литературы:

1. Нацпроект: итоги года // Строительный Кузбасс. – 2008. – № 11. – с. 15 – 49.
2. Коган А. «Малоэтажку» запрограммировали: комплексный подход, новые решения // Строительный Кузбасс. – 2007. – № 11. – с. 40 – 43.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ ПО ЖИЛЬЮ: РЕАЛИЗАЦИЯ В СИБИРСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ В 2008 ГОДУ

Рыбаков А.И., аспирант

Кемеровский государственный университет

Е-mail: rybakov-aleksand@mail.ru

Научный руководитель: Сурнин В.С., д.э.н., профессор

В рамках реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» в 2008 г. из средств федерального и консолидированных бюджетов субъектов Сибирского Федерального округа (СФО) профинансировано 28,6 млрд. руб. (что в 1,5 больше уровня 2007 г.). Из внебюджетных источников на все направления проекта было направлено 49,3 млрд. руб. [3]

В 2008 г. за счет всех источников финансирования в СФО введено в эксплуатацию 7,1 млн. м² жилой площади, что на 2,1 % больше, чем в 2007 г.

Лидерами по вводу жилья в эксплуатацию стали Новосибирская область (1,39 млн. м²), Красноярский край (1,09 млн. м²), Кемеровская (1,07 млн. м²) и Омская (1,02 млн. м²) области. [2]

Ввод жилья в расчете на одного человека в среднем по округу составил 0,36 м², что на 3% больше, чем в 2007 г. Самые высокие показатели в Новосибирской (0,53 м²), Томской (0,51 м²) и Омской (0,5 м²) областях.

В рамках федеральной подпрограммы «Обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства, в том числе малоэтажного» субъектами СФО в 2008 г. привлечены кредитные ресурсы в сумме 2,2 млрд. руб. (78,6 % к плану на год). [3]

В округе продолжалась реализация проектов комплексного освоения территорий в целях жилищного строительства:

– Омская область: восемь проектов комплексной мало- и многоэтажной застройки прошли конкурсные отборы на получение государственной поддержки в виде субсидий на погашение процентной ставки по кредитам, привлеченным на строительство инженерной инфраструктуры. На эти цели из федерального бюджета выделено 11,25 млн. руб., из областного бюджета – 0,21 млн. руб.;

– Забайкальский край: в г. Чита реализуются два проекта обеспечения земельных участков коммунальной инфраструктурой (до 2010 г. ввод общей площади жилья составит 18,6 тыс. м²);

– Республика Алтай: в 2008 г. под комплексное жилищное строительство выделено 15 земельных участков (553,2 га). В целях повышения доступности индивидуального жилищного строительства ведется работа по формированию земельных участков, которые бесплатно предоставляются льготным категориям граждан (многодетным семьям, молодым семьям, а также гражданам, имеющим звание ветеранов боевых действий);

– Красноярский край: осуществляются четыре инвестиционных проекта по обеспечению земельных участков коммунальной инфраструктурой под многоэтажное жилищное строительство (134 га) и двенадцать инвестиционных проектов под малоэтажное строительство (123 га).

Пять субъектов СФО (Республика Алтай, Забайкальский край, Кемеровская, Омская, Томская области) приняли участие в реализации мероприятий по обеспечению автомобильными дорогами новых микрорайонов массовой малоэтажной и многоквартирной застройки с объемом финансирования из федерального бюджета в 2008 г. в размере 847,3 млн. руб. (97,2 % к плановому показателю), из консолидированных бюджетов – 354,9 млн. руб. (93,5 % к плану). [3]

На модернизацию объектов коммунальной инфраструктуры в 2008 г. из федерального бюджета в бюджеты субъектов СФО поступило 1,57 млрд. руб. (104,7 % к плану). Из консолидированных бюджетов – 6,08 млрд. руб. (91,4 % к плану). В результате принимаемых мер уровень износа коммунальной инфраструктуры в целом по округу сократился на 0,5 % по сравнению с 2007 г. и составил 58,7 %. Самый низкий процент износа коммунальной инфраструктуры достигнут в Омской области – 48,8 %. [3]

В рамках подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» ФЦП «Жилище» запланированные средства федерального бюджета в 2008 г. поступили в полном объеме во все субъекты СФО. Из консолидированных бюджетов на эти цели были выделено 868,5 млн. руб. (90,3 % к плану).

Органами государственной власти субъектов СФО принимаются меры, направленные на повышение доступности ипотечного кредитования, обеспечения роста объема ипотечных кредитов и улучшения условий их предоставления:

– Новосибирская область: в 2009 г. планируется ввести субсидирование части процентной ставки по ипотечным кредитам на уровне 60 % ставки Центробанка (т.е. заемщик будет получать ипотечный кредит под 9 % годовых вместо 17 %) [3];

– Томская область: в соответствии с целевой программой «Субсидирование процентной ставки по ипотечным жилищным кредитам отдельным категориям граждан, жителям города Томска» на 2009 - 2011 годы для работников бюджетной сферы субсидирование составит 12 – 14 % кредитной ставки и 10 % – для работников рыночного сектора экономики;

– Красноярский край: в рамках Закона края «О социальных выплатах по погашению процентной ставки по кредитам, привлеченным работниками бюджетной сферы Красноярского края на улучшение жилищных условий» 1484 бюджетным работникам предоставлены социальные выплаты на общую сумму 225 млн. руб. В целях минимизации негативных последствий кризиса разработаны стандарты реструктуризации платежей для поддержки граждан, взявших ипотечный кредит и испытывающих временные финансовые трудности.

– Иркутская область: в рамках областной целевой программы «Развитие ипотечного жилищного кредитования на 2005 – 2010 годы» в 2008 г. получили государственную поддержку на частичное погашение первоначального взноса при ипотечном жилищном кредитовании 202 семьи (общая сумма социальных выплат составила 49,7 млн. руб.).

Вместе с тем, на сферу жилищного строительства в 2008 г. оказал негативное влияние мировой финансовый кризис.

Так, в Иркутской, Омской областях и Красноярском крае темпы ввода жилья в 2008 г. уменьшились и составили к уровню 2007 г. соответственно 82,8 %, 92,1 %, 94,4 %. В целом по округу на 1,6 % уменьшились объемы ввода жилья индивидуальными застройщиками. Особенно обострилась ситуация в I квартале 2008 г.: строительные организации округа были вынуждены останавливать работы на начатых объектах жилищного строительства и значительно сокращать число начинаемых строек.

Основная причина этого заключается в отсутствии у строительных организаций финансовых средств, так как большинство банков практически прекратили выдачу кредитов, ужесточив условия их предоставления.

В настоящее время во всех регионах округа возросли процентные ставки по ипотечным жилищным кредитам (до 18 – 22 %), ужесточились требования к заемщикам со стороны банков, и, как следствие, уменьшилось количество выданных ипотечных кредитов. Некоторыми банками прекращена выдача ипотечных кредитов на первичном рынке жилья, сокращаются сроки кредитования, при этом размер первоначального взноса растет. Кроме того, многие банки повышают размеры комиссионного вознаграждения за рассмотрение заявки, а также за обслуживание ссудного счета. Федеральным АИЖК сокращены лимиты рефинансирования закладных региональными операторами агентства.

В 2008 г. в субъектах СФО объем выданных ипотечных жилищных кредитов составил 42,9 млрд. руб. (78 % к аналогичному показателю 2007 г.), а их количество уменьшилось наполовину по сравнению с 2007 г. Уменьшение общего годового объема выданных ипотечных кредитов в 2008 г. произошло в 10 регионах округа (кроме Иркутской области и Забайкальского края).

В рамках улучшения ситуации на рынке жилья автором предлагается:

– на федеральном уровне установить контроль по обеспечению доступности кредитов для предприятий реального сектора экономики через уполномоченные банки;

– рассмотреть возможность внесения изменений в подпрограмму «Обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства, в том числе малоэтажного» федеральной целевой программы «Жилище» в части предоставления из федерального бюджета субсидий

бюджетам субъектов Российской Федерации на строительство объектов инженерной и социальной инфраструктуры;

– формировать государственные и муниципальные заказы на строительство жилья, начиная с нулевого цикла;

– внести изменения в условия выдачи ипотечных кредитов по стандартам ОАО «АИЖК» в части снижения процентных ставок, размера первоначального взноса, а также введения дополнительных льгот молодым семьям в виде отсрочки платежа по кредиту при рождении ребенка;

– на федеральном уровне рассмотреть возможность внедрения новых ипотечных продуктов, в том числе для молодых семей (с использованием материнского капитала), военнослужащих (с использованием средств жилищных сертификатов), земельной ипотеки.

Список литературы:

1. Нацпроект: итоги года // Строительный Кузбасс. – 2008. – № 11. – с. 15 – 49.
2. www.gks.ru
3. www.sibfo.ru

ПРОБЛЕМЫ ПОСТАНОВКИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Рыжакина Т.Г., соискатель

Томский политехнический университет

E-mail: rtg3@mail.ru

Научный руководитель: Никулина И.Е., д.э.н., профессор.

Наличие бюджетирования на предприятии - это один из факторов, по которому можно судить об успешности его деятельности на рынке.

Немало российских предприятий уже внедрили систему бюджетирования. Но довольно часто из-за многочисленных проблем система бюджетирования становится неэффективной. Можно выделить основные причины, ведущие к снижению эффективности процесса бюджетирования:

1. Отсутствие четкой цели системы бюджетирования при ее постановке на предприятии.
2. Несовершенная организация процесса бюджетирования - это отсутствие: 1) оптимально обозначенной финансовой структуры, 2) полноценной, достоверной информации, 3) соответствующего отдела или лица, занимающегося процессом бюджетирования, 4) четко обозначенных задач, ответственности и обязанности специалистов, 5) жестких сроков составления операционных и основных бюджетов, 6) четкой системы контроля и корректировки отклонений между плановыми и фактическими показателями.
3. Недоработка методики процесса бюджетирования: отсутствие четкой процедуры составления, согласования и утверждения бюджетов, бюджетных форм.
4. Несвоевременное предоставление информации бюджетному подразделению об изменениях, происходящих на предприятии, которые должны быть отражены в системе бюджетирования, например, появление новых продуктов, бизнес-процессов, подразделений.
5. Отсутствие четко разработанной эффективной системы мотивации и стимулирования по результатам деятельности ЦФО: отсутствие связи между показателями исполнения бюджета и мотивацией руководителей.
6. Отсутствие на предприятии эффективной системы планирования и контроля.
7. Отсутствие эффективной автоматизированной системы, позволяющей обрабатывать данные по всему предприятию и предоставлять результаты анализа руководителю или аналитическому отделу.

И, наконец, чтобы система бюджетирования превратилась в эффективный инструмент планирования и контроля, должно пройти определенное время, нацеленное на ее апробацию на предприятии, вследствие чего необходима дополнительная доработка бюджетов.

Но, несмотря на возникающие новые проблемы, связанные даже с функционирующей системой бюджетирования, следует еще раз отметить, что проблема создания, постановки и совершенствования данной системы на предприятиях становится актуальной в связи:

- а) с тем, что принятие управленческих решений на современных предприятиях невозможно без внедрения эффективной системы бюджетирования;

б) с необходимостью изыскания внутренних резервов снижения издержек на производство и реализацию готового продукта, обоснованием оптимальных затрат финансовых средств в перспективные бизнес-направления и как результат – создание конкурентного преимущества предприятия;

в) с оптимизацией налоговой политики;

г) с потребностью в повышении инвестиционной привлекательности предприятия: прозрачность, высокий уровень менеджмента, ориентация на максимизацию стоимости в управлении предприятием.

В связи с этим, несмотря на значительный объем имеющихся в российской научной практике разработок в области организации и развития системы бюджетирования, актуальной остается проблема повышения ее эффективности.

Как уже отмечалось, система бюджетирования нуждается в регулярном совершенствовании, а значит, и адаптации к постоянно меняющимся условиям внешней и внутренней среды.

Изменения, происходящие в среде предприятия, оказывают соответствующее воздействие на функционирование системы планирования и контроля в целом и ее системы бюджетирования в частности. При этом возникает необходимость адаптации системы бюджетирования к изменяющимся условиям внутренней и внешней среды (рис. 1)

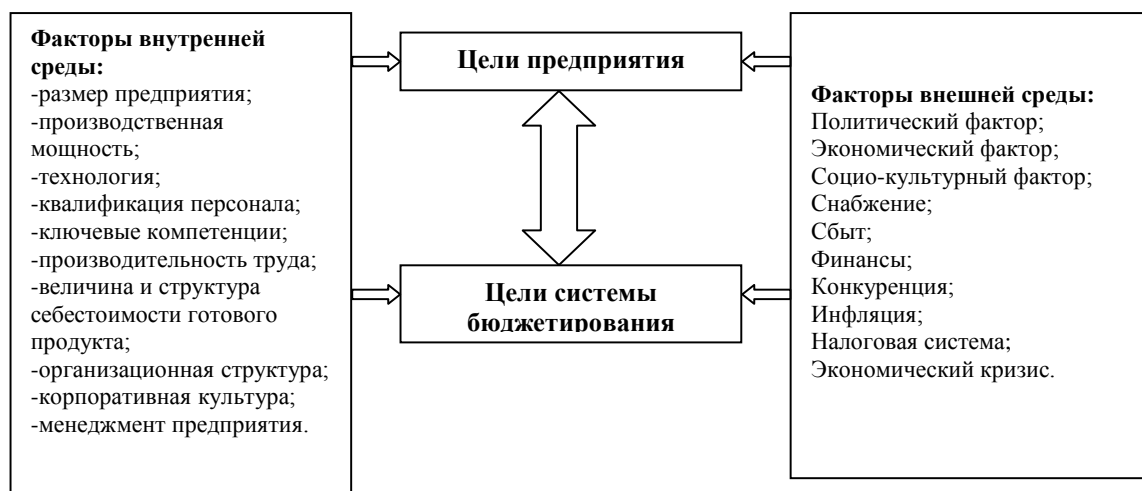


Рисунок 1. Влияние среды предприятия на систему бюджетирования

Под влиянием факторов внешней и внутренней среды сама система бюджетирования, ее цели, задачи и методы также подлежат изменению, а соответственно периодическому пересмотру, анализу и адаптации к требованиям рыночной ситуации. Обеспечить адаптацию возможно путем постоянного совершенствования самой системы.

Итак, совершенствование, а, следовательно, повышение эффективности системы бюджетирования, следует разбить на следующие этапы:

1. Анализ и оценка среды предприятия
2. Определение целей системы бюджетирования.
3. Обозначение сегментов системы бюджетирования, подлежащих адаптации и совершенствованию.
4. Определение множества альтернатив и их направлений совершенствования системы бюджетирования.
5. Анализ и оценка наиболее оптимальных направлений.
6. Выбор наиболее оптимального направления совершенствования системы бюджетирования.
7. Разработка новой методики системы бюджетирования.
8. Реализация разработанных мероприятий.
9. Оценка эффективности реализованных мероприятий.

Эффективной системой бюджетирования является та, при которой плановые показатели имеют отклонение от фактического результата менее чем на 5%. При таком варианте затраты распределяются более точно и планомерно, в пределах нормы.

Неэффективной считается та, в которой отклонение фактических результатов от запланированных регулярно превышает 20 — 30%.

Список литературы:

1. Башловкина Н.Н. Формирование и исполнение бюджетной политики промышленного предприятия. // Финансы. – 2007. - № 4 с. 59-61.
2. Концепция контроллинга: управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование. Пер. с нем. – 2-е изд. – Альпина Бизнес Букс, 2006. – 269 с.
3. Хруцкий В.Е., Сизова Т.В., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования. – М. 2-е издание, перер. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ ТУРИСТКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА РФ

Рябыкин М.А., студент; Третьяков Е., студент

Томский политехнический университет

E-mail: riabykin_max@mail.ru, egor_tretyakov@inbox.ru

Научный руководитель: Спицын В.В., ст. преподаватель

Туризм в настоящее время является одной из наиболее мощных, динамично развивающихся и высокодоходных отраслей мировой экономики, выступает в числе важнейших факторов социально-культурного развития, способствующих повышению уровня жизни населения. Понимание важности и значимости туризма для экономики, требует построения разветвленной системы государственного регулирования туризма. Созданная в период существования СССР структура туристской индустрии не имела аналогов в мировой практике. Переход к рыночным отношениям вызвал глубокие преобразования во всей системе хозяйствования страны, в том числе и в сфере туризма. Произошла переориентация российского потребителя с внутреннего на внешние рынки туристских услуг. Вместе с тем, Россия обладает значительными туристскими ресурсами, уникальность которых создает предпосылки для формирования конкурентоспособного отечественного туристского продукта. Многообразие природных, климатических, исторических и культурных условий, способствующих формированию туристского продукта, является основой возрождения отечественных туристских зон хозяйствования. Поэтому для развития положительных тенденций в сфере туризма и придания им устойчивого характера необходимо осуществить переход от фрагментарного, который использовался ранее, к комплексному решению проблемы становления и развития туристско-рекреационного комплекса.

В результате проведенного конкурса на право создания ОЭЗ туристско-рекреационного типа было отобрано 7 победителей. Это ОЭЗ в Калининградской области, Краснодарском, Ставропольском и Алтайском краях, республике Алтай, Бурятия, а также в Иркутской области. Главной задачей организации особых экономических зон является создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в отдельные регионы и отрасли экономики. Для того чтобы наиболее четко отразить данные условия мы решили взять 3 региона (Ставропольский, Алтайский, Краснодарский край) из списка 7 победителей на создание ОЭЗ для примера. Достижение положительного эффекта предполагается путем предоставления инвесторам, осуществляющим хозяйственную деятельность на территориях особых экономических зон, различных льгот, прежде всего налоговых и таможенных. Так на территориях всех без исключения зон применены следующие налоговые режимы: освобождение в течение пяти лет от налога на имущество, земельного налога, применение в отношении основных средств к основной норме амортизации специального коэффициента, но не выше 2, акты законодательства о налогах и сборах, ухудшающие положение налогоплательщиков, не применяются в течение срока действия соглашения об осуществлении туристско-рекреационной деятельности, арендная плата за земельные участки - не более 2 % их кадастровой стоимости в год. А также дополнительные налоговые льготы в туристско-рекреационной особой экономической зоне в Алтайском крае: снижение налога на прибыль организаций на 4 %. Дополнительные налоговые льготы в туристско-рекреационной особой экономической зоне в Краснодарском крае: снижение налога на прибыль организаций на 4 % в течение 5 лет, освобождение от транспортного налога в течение 5 лет.

Туризм при поддержке государства развивается, в первую очередь, как сфера частного бизнеса, в связи с чем, первостепенное значение для ее развития приобретает инвестиционный климат региона. Для его улучшения администрация Алтайского края применяет следующие механизмы поддержки организаций, осуществляющих инвестиционную деятельность на территории края: 1) Администрация Алтайского края заняла активную позицию по продвижению туристического продукта как внутри страны, так и за ее пределами на ярмарках, выставках, в сети Интернет и в специальных изданиях. 2) Субсидирование за счет средств краевого бюджета процентной ставки рефинансирования ЦБ РФ по

банковским кредитам, привлекаемым организациями края; 3) Субсидии по компенсации на четыре процентных пункта налога на прибыль организации в части сумм, подлежащих зачислению в краевой бюджет; 4) Размещение на конкурсной основе средств краевого бюджета для финансирования инвестиционных проектов; 5) финансирование инвестиционных проектов на долевых началах. В условиях низкой бюджетной обеспеченности весьма актуальной задачей для Алтайского края является привлечение средств федерального бюджета для развития сферы туризма. Для этого имеется несколько возможностей: 1) Создание туристско-рекреационной особой экономической зоны; 2) Участие в конкурсе на получение средств Инвестиционного фонда Российской Федерации. Результатом послужила победа региона в конкурсе на создание ОЭЗ туристско-рекреационного типа. И в 2007 году на основании постановления правительства была создана ОЭЗ «Бирюзовая Катунь».

Региональные и муниципальные органы власти Ставропольского края ставят перед собой следующие задачи, необходимые для улучшения туристско-инвестиционного климата: 1) осуществлять текущий мониторинг и оценку инвестиционных проектов; 2) задавать инвестиционные приоритеты, в виде различных видов и форм льгот, гарантий, субсидий и других действий, стимулирующих направленную деятельность инвесторов; 3) разработать законодательные решения, стимулирующие инвестиции, направленные на снижение инвестиционных рисков и улучшение среды хозяйствования; 4) осуществлять активную информационную политику и донесение до потенциальных инвесторов перечня эффективных проектов и информации о возможностях инвестирования в регион; 5) усовершенствовать деятельность органов государственного контроля; 6) понизить действующим, реконструируемым и строящимся санаториям, пансионатам, базам отдыха и гостиницам льготную ставку земельного налога; 7) создать базу данных неэксплуатируемых объектов туристско-рекреационного комплекса (санатории, пансионаты, пионерские лагеря, базы отдыха). 8) упростить процедуру предоставления земельных участков для реализации инвестиционных проектов. В этой связи целесообразно постоянно принимать участие в федеральном конкурсе по созданию особых экономических зон туристско-рекреационного типа. На территории края уже осуществляют работу несколько туристических, оздоровительных комплексов, таких как Минеральные воды, Пятигорск, Ессентуки. В целях же реализации текущих стратегий администрация края добилась создания новой ОЭЗ «Гранд Спа Юца» на основании постановления правительства от 3 февраля 2007 года, проектирование которой происходит и по сей день.

Развитие частно-государственного партнерства на этапе инвестирования средств в особой экономической зоне «Новая Анапа» Краснодарского края предполагаются в следующих сферах: 1) создание инженерной, инфо-коммуникационной, социальной инфраструктур; 2) обеспечения жильем специалистов компаний-резидентов. В целях создания благоприятных условий для осуществления деятельности резидентов на территории ОЭЗ «Новая Анапа» осуществляется внедрение системы предоставления государственных услуг по принципу «одного окна». Резиденты будут решать вопросы, связанные с налоговыми, земельными, имущественными отношениями, строительством и эксплуатацией объектов, привлечением иностранной рабочей силы и другими направлениями деятельности в едином сервисном центре на территории ОЭЗ, что будет способствовать упрощению административных процедур и снижению издержек бизнеса. Основной задачей, которую возлагают на себя федеральный и региональный бюджеты, является обеспечение инфраструктуры экономической зоны. В свою очередь весь, туристический комплекс будет финансироваться за счет частных инвестиций. Учитывая условия нынешней экономической обстановки, государству предстоит решить проблему кадров: привлечение квалифицированных специалистов из других регионов (уже сейчас ощущается острая нехватка персонала) и решение проблемы межсезонья (нет возможности увольнять десятки тысяч людей на несколько месяцев).

Конечно, существует очень много различных проблем с развитием ТР сектора, таких, например, как долгая окупаемость проекта-порядка 12-15 лет. Также специалисты подчеркивают проблему слишком незначительного смягчающего эффекта в налоговом режиме для резидентов ОЭЗ, что делает проекты малопривлекательным для частных инвесторов. Более того, в связи с экономическим кризисом из семи туристско-рекреационных особых экономических зон реальное строительство продолжится лишь в трех - «Бирюзовая Катунь» в Алтайском крае, «Алтайская долина» в Республике Алтай и «Байкальская гавань» в Бурятии в связи с сокращением государственного финансирования. Существуют также 2 главные проблемы статистики туризма, что должно регулироваться со стороны государства. Первая связана с оценкой роли туризма в экономике России. Вторая проблема касается мониторинга туристского рынка с целью определения внутренних туристских потоков. Но всё же не стоит забывать, что ОЭЗ туристско-рекреационного типа считаются наиболее надежными для бизнеса. Туризм может являться серьезным источником доходов в бюджет. Развитие государственно-частного партнерства во многом решает вопросы вывода бизнеса из теневого сектора экономики. Формирование современного туристско-рекреационного комплекса регионов позволит не только сделать качественный скачок в развитии отрасли, но и решит многие другие социально-экономические задачи. Существенно увеличится ВРП регионов и их экономический потенциал.

Список литературы.

1. Федеральное агентство РФ по управлению особыми экономическими зонами <http://www.rosoez.ru/>
2. Информационный ресурс «Инвестиции и инновации Сибири» <http://www.sibarea.ru>
3. Официальный сайт Алтайского края <http://www.altairegion22.ru>
4. Официальный сайт администрации Краснодарского края <http://admkrain.kuban.ru>

МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Рябыкин М.А., студент; Третьяков Е., студент

Томский политехнический университет

E-mail: riabykin_max@mail.ru, egor_tretyakov@inbox.ru

Научный руководитель: Спицын В.В., к.э.н, доцент.

Классификацию бизнеса на малый, средний и крупный можно провести по нескольким основаниям: размеру уставного фонда, количеству работников, размеру основных средств и т.д. Существует следующая градация субъектов малого и среднего предпринимательства: микропредприятия (численностью до 15 человек), малые (от 16 до 100 человек) и средние (до 250 человек). Данная классификация соответствует европейским стандартам и позволит более точно дифференцировать меры государственной поддержки для различных субъектов малого и среднего бизнеса. В данной статье будут рассмотрены основные механизмы государственного субсидирования предприятий малого и среднего бизнеса Томской области.

Субъекты инновационной деятельности могут получить субсидию части процентной ставки по банковским кредитам, затрат по договорам лизинга и франчайзинга в размере 8 % годовых, но не более 2,5 млн. руб. в год, а так же субсидию в размере 50 % от платы за технологическое присоединение к электрическим сетям. Для получения материальной поддержки проект должен соответствовать следующим требованиям: соответствие приоритетам социально-экономического развития Томской области, более высокий уровень налоговых и иных поступлений в консолидированный бюджет Томской области (в расчете на каждый рубль предоставленных субсидий), меньший срок окупаемости (по сравнению с другими проектами), большую социальную значимость (создание дополнительных рабочих мест, средняя заработная плата). Решение об оказании государственной поддержки за счет средств областного бюджета дает Губернатор Томской области после экспертной оценки Департамента инвестиций и экономико-правовой экспертизы, и Координационного совета по инвестиционной деятельности.

Другим вариантов государственной поддержки является предоставление субсидий на поддержку субъектов малого предпринимательства, производящих и реализующих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта. Субсидированию подлежат затраты, связанные с: оплатой услуг по выполнению обязательных требований законодательства РФ и (или) законодательства страны-импортера, являющихся необходимыми для экспорта товаров (работ, услуг), в том числе работ по сертификации, регистрации или другим формам подтверждения соответствия (50 %); участием в выставочно-ярмарочных мероприятиях за рубежом (за исключением проезда, найма жилья и питания) (66%); регистрацией и (или) правовой охраной за рубежом изобретений и иных охраняемых законом результатов интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации юридического лица и продукции (работ, услуг) (66%); оплатой услуг по разработке средств индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции (работ, услуг) (50%). Субъекты малого предпринимательства должны соответствовать следующим требованиям: исполнение и оплата договоров, подлежащих субсидированию, отсутствие задолженности налогоплательщика по уплате налогов, сборов, страховых взносов, пеней и налоговых санкций, своевременная выплата заработной платы работникам предприятия, размер которой должен быть не менее утвержденного прожиточного минимума. Субсидии субъектам малого предпринимательства предоставляются за счет средств областного бюджета по решению Департамента развития предпринимательства и реального сектора экономики Томской области.

Субъекты малого предпринимательства, ведущие хозяйственную деятельность сроком не более 1 года, либо вновь созданные имеют право на участие в Конкурсе предпринимательских проектов «Первый шаг». Конкурс проводится по инициативе Департамента развития предпринимательства и реального сектора экономики Томской области. Прием заявок осуществляется в сроки с 26 марта 2008 года по 27 апреля 2009 года. Организаторы установили следующие требования к участникам конкурса:

отсутствие просроченной задолженности по уплате налогов и иных обязательных платежей в бюджеты; размер средней заработной платы, установленный наемным работникам на момент подачи заявок и на период реализации предпринимательского проекта не ниже прожиточного минимума трудоспособного населения по Томской области; обязательство обеспечить рост оплаты труда наемных работников в течение первого года реализации предпринимательского проекта не менее 0 процентов; обязательство произвести вложение собственных средств в предпринимательский проект в объеме не менее 20 процентов от суммы запрашиваемой субсидии. Участники, удовлетворяющие данным требованиям, проходят профессиональный отбор в органах центра занятости населения и направляются на профессиональную переподготовку. Субъектами малого предпринимательства формируются и подаются заявки в конкурсную комиссию в соответствии с условиями конкурса. Комиссия рассматривает рекомендательное заключение экспертной группы по оценке и сопоставлению заявок, после чего принимает решение о победителях конкурса. Победителям конкурса предоставляются субсидии в сумме, не превышающей 300 тыс. рублей за счет средств областного бюджета, в целях возмещения затрат в связи с производством (реализацией) товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в рамках реализации предпринимательского проекта, представленного в заявке победителя конкурса. Субсидии направляются на возмещение затрат по приобретению основных средств (не менее 50 процентов от суммы субсидии) и иные затраты, в том числе на оплату процентной ставки по кредитным договорам, договорам займа, но не более ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации на момент подведения итогов по Конкурсу. Субсидированию подлежат затраты, произведенные участником Конкурса, с даты государственной регистрации в качестве субъекта малого предпринимательства. Затраты на оплату труда, командировочные расходы, а также представительские расходы субсидированию не подлежат. Субсидия предоставляется после подтверждения Победителем факта вложения собственных средств в реализацию предпринимательского проекта путем предоставления подтверждающих документов

20 февраля 2009 года по итогам конкурса предпринимательских проектов «Бизнес-старт» из 67 участников конкурса победителями были признаны 25 индивидуальных предпринимателей и обществ с ограниченной ответственностью.

В Томской области малый бизнес играет одну из главных ролей в формировании городского бюджета, что является положительной характеристикой во время мирового финансового кризиса. Это позволяет не только создавать новые рабочие места для горожан и жителей области, но также выходить на более высокий уровень развития города и области в сфере инноваций, поскольку существует огромная конкуренция среди малых предприятий в Томске. Поэтому субсидирование различных бизнес проектов и помощь реальному сектору должна осуществляться наиболее активно и по возможности в большем объеме финансовой обеспеченности, что может поспособствовать выходу наших инновационных бизнес проектов не только за пределы области, но и за пределы страны в большей степени, чем на данный момент.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»
2. Постановление Администрации Томской области от 22.02.2008г. № 27а «О предоставлении субсидий в целях возмещения части затрат в связи с производством (реализацией) товаров, выполнением работ, оказанием услуг в рамках реализации инвестиционных проектов»
3. Постановление Администрации Томской области от 19.06.2008 г. № 119а «О предоставлении субсидий в целях возмещения затрат субъектам малого предпринимательства, производящим и реализующим товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта»: в редакции постановления от 27.08.2008 №176а
4. Постановление Администрации Томской области от 06.03.2009 г. № 42а «О конкурсе предпринимательских проектов субъектов малого предпринимательства, созданных лицами из числа безработных или ищущих работу граждан, «Первый шаг»
5. Департамент развития предпринимательства и реального сектора экономики <http://mb.tomsk.ru/>

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ФУНКЦИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Сабитова Д.Н., студент

Кузбасский государственный политехнический университет

E-mail: dinaxts@rambler.ru

Научный руководитель: Кусургашева Л.В., д.э.н., доцент.

Необходимость анализа инвестиций обусловлена тем, что именно инвестиции являются основой экономического роста. Известно также, что текущий финансовый кризис в России сопровождается более быстрыми темпами падения инвестиций (по сравнению с динамикой падения ВВП). Начиная с 1999 года в российской экономике, наблюдалось обратное соотношение: темпы роста инвестиций опережали динамику экономического роста. Вместе с тем, остаётся нерешённым ряд теоретических проблем, имеющих важное практическое значение. Одной из таких проблем является проблема вида экономической функции. Знание её необходимо для выработки конкретных рекомендаций в области экономической политики государства, направленной на создание благоприятной макроэкономической среды для стимулирования инвестиционного процесса.

Существует 2 основных подхода для определения инвестиционной функции.

В соответствии с традиционной (неоклассической) теорией предприниматели осуществляют инвестиции, когда объем используемого ими капитала меньше оптимального

$$I_t = \beta(K^* - K_t); 0 < \beta < 1,$$

где K^* — оптимальный объем капитала; β — коэффициент, характеризующий скорость приближения существующего объема капитала к оптимальному.

После достижения оптимального объема капитала фирмы будут осуществлять чистые инвестиции только при снижении ставки процента, увеличении производительности капитала или спроса на производимую продукцию:

$$I = I \begin{pmatrix} r & i & y \\ + & - & + \end{pmatrix}.$$

В зависимости от того, какие факторы определяют объем спроса на инвестиции, последние делят на индуцированные и автономные.

Чтобы определить объем инвестиций, обеспечивающий необходимое для удовлетворения возросшего спроса расширение производственных мощностей, нужно знать приростную капиталоемкость продукции ($\eta = \Delta K / \Delta y$). Коэффициент приростной капиталоемкости называют также акселератором. При данной приростной капиталоемкости для увеличения производства с y_0 до y_1 необходимы индуцированные инвестиции в размере

$$I^m = \eta(y_1 - y_0).$$

Из неоклассической концепции следует, что побудительным мотивом осуществления автономных инвестиций является превышение предельной производительности используемого капитала рыночной ставки процента.

Дж. М. Кейнс интерпретировал это иначе. По его мнению, инвестор сравнивает рыночную ставку процента не с производительностью действующего капитала, а с потенциальной эффективностью инвестиционных проектов:

$$I = I_i(R_{\max} - i).$$

Коэффициент I_i характеризует «чувствительность» объема инвестиций к разности между предельной эффективностью капитала и ставкой процента; он показывает, на сколько единиц изменится объем инвестиции при изменении разности между предельной эффективностью капитала и текущей ставкой процента на один процентный пункт. В связи с кейнсианской концепцией инвестиционного спроса следует отметить, что в этой концепции решающую роль играли ожидаемые величины.

Если исключить инвестиции, идущие на возмещение потреблённого капитала, то функция спроса на инвестиции предстанет в виде:

$$I = I^{avt} + I^m, \text{ т.е.} \\ I = (R_{\max} - i) \times I_i + \eta(y_1 - y_0).$$

Рассмотрим российское соотношение индуцированных и автономных инвестиций.

Отнесем к *автономным инвестициям* затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, инвестиции в нематериальные активы, т.е. объекты интеллектуальной собственности, патенты, авторские права, деловую репутацию организаций,

инвестиции в машины, оборудование, транспортные средства, на основании того, что изменение этих инвестиций оказывает влияние на рост или падение национального дохода, и того, что причины их возникновения экзогенны: неравномерность распространения технического прогресса, изменение вкусов и т.п.

По данным ФСГС

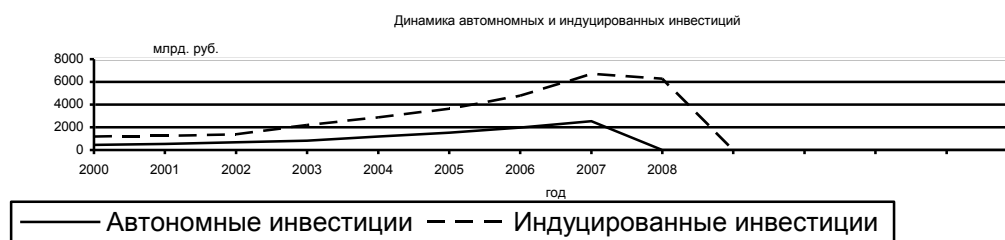
В фактически действовавших ценах, млрд. руб.	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Инвестиции в научно-исследовательские работы	-	-	-	-	-	10,9	14,4	20,1
Инвестиции в нематериальные активы	17,7	10,6	6,8	11	11,6	22	47	43,5
Инвестиции в машины и оборудование	426,6	527	663,9	811,5	1158,2	1484	1917,5	2477
I^{avt} всего	444,3	537,6	670,7	822,5	1169,8	1515,9	1978,9	2540,6

А теперь обратим внимание на индуцированные инвестиции, т.е. на капиталовложения, стимулированные приростом дохода. Отнесём к ним инвестиции в основной капитал, в прирост запасов материальных оборотных средств, инвестиции в здания (кроме жилых) и сооружения.

По данным ФСГС

В фактически действовавших ценах, млрд. руб.	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
I^{in} всего	738,6	696,4	1374,9	1706,8	2127,1	2812,5	4149,8	6272,1

Сравним показатели индуцированных и автономных инвестиций с помощью графика.



Расположение кривых функций I^{in} и I^{avt} подчёркивает тот факт, что для России на современном этапе развития экономики более характерны индуцированные инвестиции, т.е. предприниматели прибегают к инвестированию с целью доведения объёма имеющегося у них капитала до оптимальных размеров, которые обеспечат максимальную прибыль, следовательно, неоклассическая функция спроса на инвестиции больше подходит для России, чем кейнсианская.

Однако этот вывод не учитывает многих других факторов, влияющих на инвестиции, например, таких как норма процента, доля безработных в общей численности рабочей силы или состояние рынка ценных бумаг.

Список литературы:

1. Корчагин, Ю. А. Современная экономика России / Ю. А. Корчагин – Ростов-на-Дону, 2007.
2. Тарасевич, Л. С. Макроэкономика / Л. С. Тарасевич, П. И Гребенников, А. И. Леусский. – СПб, 2006.
3. Григорьев, Л. М. Инвестиционный процесс: накопленные проблемы и интересы / Л. М. Григорьев // Вопросы экономики.2008. №4.
4. <http://www.gks.ru> – Федеральная служба государственной статистики.
5. <http://www.fiac.ru> – Консультативный совет по иностранным инвестициям.

ЛИЗИНГ НЕДВИЖИМОСТИ КАК СПОСОБ РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Салагор И.Р., аспирант

Томский государственный архитектурно-строительный университет

E-mail: salagor1@mail.ru

Научный руководитель: Овсянникова Т. Ю., д. э. н., профессор.

Глобальный экономический кризис оказал негативное воздействие на ипотечную систему всех развитых стран. Кризис в этой сфере привел к сокращению потребительского спроса на рынке жилой недвижимости со стороны той категории покупателей, которая, испытывая реальную потребность в жилье, стала платежеспособной на рынке благодаря жилищным кредитам. В России под угрозой оказалась реализация национального проекта по обеспечению граждан России доступным и комфортным жильем.

Российский рынок недвижимости, в том числе рынок жилья, последние годы демонстрировал небывалые темпы роста. Давление на рынок значительного неудовлетворенного спроса подстегивало цены на недвижимость и стимулировало девелоперов к наращиванию мощностей.

Особенностью рынка жилой недвижимости является то, что спрос на жилье реализуется как потребительский спрос, обусловленный реальной потребностью населения в жилье, и как инвестиционный спрос, возникающий в отношении жилья как источника дохода. Глобальный экономический кризис подтвердил предостережения многих экспертов о том, что растущий спрос на жилую недвижимость в значительной степени носил инвестиционный характер. Вложения капитала в объекты жилищного строительства обеспечивало инвесторам доходность, в 2-3 раза превышающую доходность других финансовых вложений. Инвестиции в жилую недвижимость оказывались выгодными даже при использовании кредитных ресурсов. Этот спрос поддерживался на высоком уровне инфляционными ожиданиями. Теперь, когда вследствие финансового кризиса возникли значительные затруднения у всех субъектов инвестиционной деятельности, а инфляционные ожидания сменились на ожидания неминуемого спада цен, инвестиционный спрос на рынке жилой недвижимости стал сокращаться, еще более усугубляя ситуацию на рынке.

Негативное влияние на рынок жилой недвижимости оказывает и кризис в банковской сфере. Еще в начале 2008 года сохранялась тенденция увеличения объемов предоставляемых кредитными организациями ипотечных жилищных кредитов. Так, например, в 2007 году их объем увеличился по сравнению с 2006 годом практически в 2 раза, составив 556,5 млрд. рублей (по сравнению с 263,6 млрд. руб. в 2006 году). Несмотря на относительное снижение в 2007 году темпов роста объемов ипотечных кредитов по сравнению с предыдущими годами вследствие нестабильности на международных финансовых рынках, данный сектор финансового рынка по-прежнему развивался опережающими темпами. Но по состоянию на 1 октября 2008 года объем выданных ипотечных кредитов составил всего 461,9 млрд. руб., причем основная доля была выдана в первом квартале [1]. Все это свидетельствует о серьезном спаде на рынке ипотечного жилищного кредитования, банки стали ощущать нехватку «длинных денег», необходимых для предоставления долгосрочных жилищных кредитов.

В условиях углубления кризисной ситуации на рынке жилой недвижимости актуальным становится поиск альтернативных форм привлечения инвестиций на рынок жилья и удовлетворения потребности населения в жилье. В качестве реальной альтернативы приобретения жилья за счет собственных или заемных средств может выступить жилищный лизинг, который открывает возможность решения жилищной проблемы населения, а также проблем со сбытом готовой жилой недвижимости строительными организациями. Жилищный лизинг сочетает в себе преимущества жилищного кредитования (привлечение дополнительных инвестиционных ресурсов для строительства или приобретения жилья) и жилищной аренды (распределенные на большой период времени платежи за жилищные услуги) [2].

Снижение в результате экономического кризиса платежеспособного спроса на рынке жилой недвижимости приведет к росту населения, удовлетворяющего жилищные потребности на условиях аренды жилья. Опыт развитых стран показывает, что удовлетворение жилищных потребностей населения может быть обеспечено не только на основе правоотношений собственности, но и на основе арендных отношений. По данным Глобального отчета о населенных пунктах ООН (Global Report on Human Settlement), а также по данным Жилищного обзора Статистического Бюро США (American Housing Survey / U.S. Census Bureau) [3] от 30 до 60 % домохозяйств проживают в арендованном жилье, при этом арендуемое жилье находится, не только в частной собственности, но и в общественной.

По данным Росстата, зарегистрированная численность людей, которые сдают в наем собственное недвижимое имущество, в 2007 г. составляла лишь 10428 человек [4]. Сопоставление данных по Российской Федерации с мировыми данными позволяет сделать вывод об отсутствии достоверной статистической информации о реальном положении рынка аренды жилья в России, который по-прежнему остается в теневом секторе экономики.

Жилищный лизинг может стать альтернативой ипотечному кредитованию, т.к. имеет ряд преимуществ по сравнению с ипотекой: в лизинговых сделках отсутствует договор залога и поручительства со стороны третьих лиц; кредитные риски при жилищном лизинге ниже, чем при ипотечном кредитовании; при наличии сбережений у лизингополучателя (покупателя) может быть снижена сумма лизинговых платежей или уменьшен срок действия договора лизинга; лизинг позволяет избежать угрозы взыскания имущества сторонними кредиторами, т.к. имущество, переданное в лизинг, во время договора принадлежит лизинговой компании; возможность прекращения договора жилищного лизинга на любом этапе, в отличие от договора по ипотечному кредитованию; и др.

Нами проведен сравнительный анализ различных схем погашения жилищного ипотечного кредита и приобретения жилой недвижимости с использованием механизма жилищного лизинга. Как показывают расчеты, текущие платежи по лизингу могут превышать текущие выплаты по ипотечному кредиту, что обусловлено меньшей суммой долга по ипотеке при выплате первоначального взноса за квартиру в размере не менее 30% от ее стоимости. Однако именно этот первоначальный взнос является основным барьером для потенциальных покупателей жилья.

Программа жилищного лизинга может быть рассчитана на 10 и более лет. Очевидно, что для частного инвестора такой срок инвестиционного проекта может быть невыгодным. В настоящее время крупные строительные компании вкладывают денежные средства в так называемые короткие инвестиционные проекты, рассчитанные примерно на полтора–два года, половина из которых занимает подготовительный этап, предшествующий строительству жилья (отвод земельного участка, подготовка необходимой проектно-сметной документации и т. п.), и половина – собственно реализация проекта. Если к тому же учитывать и тот факт, что строительство жилья происходит, в основном, за счет долевого участия будущих собственников квартир, то инвестиционные вложения самой компании составляют весьма небольшую долю в общем объеме капитальных вложений. Однако в условиях финансового кризиса осуществление таких достаточно выгодных коротких инвестиционных проектов становится практически невозможным. Строительным компаниям придется искать новые варианты инвестиционных проектов.

Государство, заинтересованное в решении жилищной проблемы населения, может стать инвестором такого проекта. Для этого необходимо разработать целевые региональные программы, предусматривающие развитие жилищного лизинга.

Для этого необходимо разработать целевые региональные программы, предусматривающие развитие жилищного лизинга, при этом механизм жилищного лизинга может быть основан на одной из следующих организационных схем:

- на основе лизинговой компании, учрежденной областной или муниципальной администрациями (по типу региональных ипотечных агентств);
- на основе дочерней компании крупной строительной корпорации, т. е. в рамках крупного девелопмента;
- в виде корпоративного жилищного лизинга (т. е. покупка недвижимости организациями с целью предоставления жилья сотрудникам на условиях жилищного лизинга).

Таким образом, в сложившихся условиях финансового кризиса, разработка механизма жилищного лизинга может стать одним из вариантов решения жилищной проблемы населения и новой схемы сбыта объектов жилой недвижимости строительными организациями.

Список литературы:

1. Официальный сайт Центрального Банка России: [Электронный ресурс]: <http://www.cbr.ru>.
2. Овсянникова Т.Ю. Инвестиции в жилище [Текст]: Монография / Т. Ю. Овсянникова. – Томск : Изд-во Томск. гос. архит.-строит. ун-та, 2005. – 379 с.
3. Global Urban Observatory : Statistical Annexes to the Global Report on Human Settlements 2001 : [Электронный ресурс] : <http://www.unhabitat.org/habredd/statannexes.htm>; American Housing Survey/ U.S. Census Bureau. Detailed Tables for Owner Occupied Housing Units [Электронный ресурс]: <http://www.census.gov/hhes/www/housing/ahs/01dtchrt/tab3-15.html>.
4. Данные переписи населения России – 2002 г. // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – М.: Федеральная служба гос. статистики, 2004. – Режим доступа: <http://www.gsk.ru/perepis2002>.

НЕОБХОДИМОСТЬ СТРУКТУРИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕЙТИНГОВ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ)

Саленко М.А., аспирант

Томский политехнический университет

E-mail: salenko_marina@mail.ru

Научный руководитель: Никулина И.Е., д.э.н., профессор.

В рыночной экономике для принятия решений по оценке деятельности хозяйствующих субъектов важную роль играет система рейтингов. Рейтинги как инструмент систематизации данных, отражающих положение и перспективы предприятия, банка, отрасли, региона, страны или персоны, в конкурентной среде становятся все более и более популярными, так как являются важным информационным средством, инструментом установления и поддержания деловых отношений в рамках хозяйственной деятельности.

Среди множества международных и национальных рейтингов особое место занимают инвестиционные рейтинги региона и его хозяйствующих субъектов. Переоценить их роль в современной экономике России сложно, в новых условиях дефицита объективной информации, они являются важным инструментом для принятия инвестиционных решений. В связи с этим представляется актуальным и своевременным анализ регионального рейтингового пространства и выявление проблем его структуризации и представления.

Прежде чем рассмотреть понятие «инвестиционный рейтинг региона», необходимо разграничить понятие «рейтинг» (rating) и «рэнкинг» (ranking). В современном понимании рейтинг – это комплексная оценка состояния субъекта на основании совокупности характеристик, которая позволяет отнести его к некоторому классу или категории. Рэнкинги, которые иногда ошибочно называют «рейтингами», представляет собой список субъектов, ранжированных по величине одного показателя.

Оценка инвестиционного потенциала и возможностей региона производится через различные комплексные и конкретные характеристики (параметры, показатели и т.д.): инвестиционная привлекательность, кредитоспособность, конкурентоспособность, информационная открытость и финансовая устойчивость. Такие рейтинги составляются в основном международными рейтинговыми агентствами, такими как Moody's, Standard & Poor's, Fitch IBCA и др. В России наиболее последовательно этой тематикой занимаются Информационное агентство АК&М и Рейтинговое агентство «Эксперт РА». Спрос на инвестиционные рейтинги создают в основном инвесторы (инвестиционные фонды, компании), а также коммерческие и некоммерческие организации различного направления.

Томская область как один из наиболее инвестиционно привлекательных регионов Сибири, обладает значительным инвестиционным потенциалом и возможностями: богатые природные ресурсы, уникальный человеческий капитал, сформированная инфраструктура поддержки инновационной деятельности, функционирование Особой экономической зоны технико-внедренческого типа и др. Все это привлекает в регион инвесторов, которым, в условиях как избыточной, так и неполной информации, для принятия инвестиционного решения необходим соответствующий состав сведений, в том числе, и рейтинговые оценки региона. Томская область – один из немногих регионов России, который имеет международные инвестиционные рейтинги, широко представлена в национальных и различных отраслевых рейтингах, а также имеет собственный опыт составления производственных и инновационных рейтингов.

Международные кредитные рейтинги Томской области.

Международные кредитные рейтинги Томской области присваивает агентство Standard & Poor's, которое в марте 2009 г. подтвердило долгосрочный кредитный рейтинг на уровне «В-» и рейтинг «ruBBB» по национальной шкале и вывело их из списка CreditWatch с негативным прогнозом.

Первоначальный рейтинг «ruA-» по российской шкале кредитного рейтинга присвоен области в сентябре 2003 г., а всего рейтинги от Standard & Poor's имеют 39 российских регионов и городов (данные на 01.03.09).

Национальные рейтинги Томской области.

Рейтинговое агентство «Эксперт» в 2007-2008 подтвердило рейтинг Томской области на уровне 3В1 (Пониженный потенциал - умеренный риск), который присвоен также 26 субъектам РФ, в том числе среди регионов Сибирского федерального округа - Омской области.

В 2007 г. Томская область заняла 12-е место в рейтинге конкурентоспособности российских регионов, проводимом Центром стратегических разработок и компанией Bauman Innovation, при поддержке Всемирного банка. В данном рейтинге участвовали 45 наиболее перспективных регионов. Среди лидеров оказались Новосибирская область, республика Татарстан, Московская и Самарская область.

В рейтинге Института региональной политики Томская область имеет высокий уровень конкурентоспособности (А) и занимает по этому показателю 18 место среди регионов РФ и второе место в Сибирском федеральном округе.

По материалам журнала Forbes г. Томск занимает лидирующие позиции в рейтинге городов России по условиям ведения бизнеса: 15 место в РФ и первое место среди городов СФО.

Рейтинги персоналий.

Губернатор Томской области В. Кресс находится в TOP-10 рейтинга инвестиционной привлекательности губернаторов РФ: 10 место по РФ и второе место в СФО.

Томская область в отраслевых рейтингах.

По данным агентства Интерфакс, по темпам роста скота и птицы на убой, выращивания овощей и среднему надою от одной коровы в сутки Томская область занимает первое место в Сибирском федеральном округе. По темпу роста строительства жилых зданий и ввода зданий на душу населения – второе место.

Рэнкинги Томской области.

Позиции Томской области в рэнкингах рейтингового агентства АК&М, составленных на основе данных официальной статистики, в первом полугодии 2008 г., выглядят следующим образом:

– по объему инвестиций в основной капитал (млн руб.) Томская область в СФО занимает пятое место, среди регионов РФ - 30 место.

– по темпам роста объема инвестиций в основной капитал: в СФО - девятое место, в РФ - 58 место.

– по индексу промышленного производства: в СФО - девятое место, в РФ - 73 место.

Рейтинги, составляемые в Томской области.

С 2004 г. Территориальным органом Федеральной службы государственной статистики по Томской области издается рейтинг-справочник «Лидеры бизнеса Томской области», в котором представлена информация о 100 крупных и средних предприятиях области, полученная на основе их рейтинговой оценки. Также при поддержке Комитета по науке и инновационной политике Администрации Томской области, издается «Инновационный рейтинг производственных организаций Томской области».

Информация о рейтингах Томской области размещена в свободном доступе на официальном интернет-портале Администрации Томской области «Мультиязычный инвестиционный паспорт Томской области» в разделе «Томская область в рейтингах». Необходимо отметить, что содержащиеся в разделе сведения и формат их представления являются уникальными для интернет-ресурса подобного уровня, что подтверждено обзором интернет-ресурсов регионов РФ, посвященных инвестиционным возможностям территории.

Из представленных выше сведений, очевидно, что региональное рейтинговое пространство, формируемое системой оценок отечественных и зарубежных информационных и рейтинговых агентств неоднородно по своему составу и структуре. Рейтинговые оценки, несмотря на то, что дают анализ региона с различных позиций, не сопоставимы по используемым методикам, т.е. имеют различную периодичность, источники информации, степень охвата основных показателей и др., поэтому задача их структурирования на современном этапе представляется весьма актуальной. Решение данной задачи позволит сформировать для потенциальных инвесторов и партнеров региона комплекс структурированных данных, отражающих социально-экономическую ситуацию и динамику инвестиционных процессов в регионе.

Список литературы:

1. Standard&Poog's [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.standardandpoors.ru>
2. Рейтинги в экономике: методология и практика / А.М. Карминский, А.А. Пересецкий, А.Е. Петров; Под ред. А.М. Карминского. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 240 с.
3. Институт региональной политики [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://irepx.ru>
4. Институт Развития Свободы Информации [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.svobodainfo.org/info/page/>
5. Мультиязычный инвестиционный паспорт Томской области [Электронный ресурс]. – режим доступа: http://investintomsk.com/ru/tomsk/rating_to.html
6. Национальная корпорация экономического развития [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://nker.ru/>
7. Рейтинговое агентство Эксперт [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.raexpert.ru>
8. Рейтинговое агентство АК&М [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.akm.ru>

ИННОВАЦИИ В РЕГИОНЕ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Санникова Т.Д., соискатель; Петров Р.С., ассистент

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники

E-mail: prss810@yandex.ru

Научный руководитель: Афонасова М.А., к.э.н., доцент

Для развитых стран важнейшим стратегическим направлением давно стали фундаментальные исследования и разработка на их основе новых технологий, международная интеграция в сфере инновационной деятельности. Именно на такой основе обеспечивается в этих странах экономический рост, ведь прибыль, получаемая от реализации наукоемкой продукции, значительно превосходит доходы на рынке сырьевых и энергетических ресурсов.

Стратегия экономического развития, основанная на инновационной модели, предполагает создание в регионах условий для реализации инновационного потенциала. И хотя в условиях глобализации понятие экономической независимости регионов стало довольно расплывчатым, инновационный потенциал, включающий интеллектуальные и технологические ресурсы, все же определяет перспективы роста благосостояния регионов, а, следовательно, и национального статуса страны.

Государственная региональная политика предполагает активность регионов, прежде всего, в разработке механизмов, способствующих развитию инноваций в конкретном регионе. Попытки выравнивания экономического развития регионов не принесли желаемого результата – по-прежнему далеко не все регионы страны способны развиваться на основе саморегулирования. Ресурсная база регионов различна, поэтому инновационные программы должны это учитывать. Задача местных властей – определить стратегию развития, основанную на реальном потенциале региона.

Особое значение приобретает создание региональной среды, способствующей привлечению капитала в создание наукоемкой продукции, стимулированию различных форм партнерства между образовательным, научным, предпринимательским секторами и властными структурами всех уровней, формирующей механизмы коммерческой реализации научно-технических достижений.

Разработанные сегодня во многих регионах РФ программы, связанные с инновационным развитием, не носят целостного характера, за рамками программ остаются ключевые аспекты взаимодействия малого инновационного бизнеса, научных и образовательных организаций и крупных промышленных компаний. Кроме того, часто отсутствует единая организационная основа, обеспечивающая управление созданием региональной инновационной стратегии и развитием региональных инновационных систем (РИС), как целостной системы.

Однако, вопросы взаимодействия участников инновационных процессов и развития системы поддерживающих институтов являются важными факторами успеха в развитии инновационного потенциала региона.

Можно выделить наиболее общие проблемы, с которыми сталкиваются разработчики региональных инновационных программ:

1. В региональных инновационных программах отсутствуют мероприятия, направленные на создание долгосрочных инструментов управления РИС, и, как следствие, отсутствует обоснованное выделение бюджетных средств по ключевым направлениям, поддерживаемым руководством региона.
2. Отсутствие надежных индикаторов, оценивающих эффективность программы, из-за проблем государственной статистики в этих вопросах (отсутствие законодательной базы).
3. Неполнота правовой базы инновационной деятельности, в частности отсутствие законодательно закрепленных понятий инновационного продукта, инновационного проекта, высокотехнологичного производства, и т.д.
4. Нет четкого разграничения функций федеральных и региональных органов власти в области инновационной деятельности.
5. Отсутствие четкой информации о создаваемой национальной инновационной системе.
6. У большинства регионов отсутствует стратегия инновационного развития, поэтому разрабатываемые программы развития, как правило, не приводят к ожидаемому результату.
7. У большинства регионов отсутствуют механизмы интеграции региональной системы в национальную инновационную систему, также как и механизмы включения РИС в международные сети [1].

Таким образом, на сегодняшний день многие российские регионы не имеют пока полноценной инновационной стратегии, и, соответственно, не могут эффективно развиваться по инновационному пути. Это особенно актуально в условиях мирового финансового кризиса.

Финансовый кризис вносит коррективы в существующие региональные инновационные программы. По данным Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ), расходы на инновационные проекты в России к концу 2008 года сократились по крупным корпорациям на 50-60%, по частному капиталу (бизнес-ангелы) – на 40%, по венчурным фондам – на 20%, по государственному сектору – на 5-7% [2]. И хотя государственные расходы на поддержку инноваторов в 2008 году составили более триллиона рублей, надеяться на то, что финансовый кризис не затронет сектор инноваций, так как эта сфера деятельности получает серьезную государственную поддержку, не приходится. По оценке НАИРИТ общие потери рынка инноваций с начала кризиса составили 250 млрд. рублей.

Финансовый кризис всегда означает большие потери для мировой экономики. Так, на середину октября 2008 года, по данным МВФ, они составили 1,4 трлн. долларов, а Нью-Йоркский университет прогнозирует, что эти потери, как минимум, удвоятся [3]. И все-таки, влияние финансового кризиса на инновационную деятельность однозначно расценивать как негативное, нельзя. История XX века показала, что революционные открытия в технологической отрасли делались именно в кризисные для экономики периоды, в условиях финансовой неопределенности и ограниченности ресурсов. Например, бывший глава корпорации Microsoft Билл Гейтс, один из крупнейших венчурных предпринимателей на мировом рынке, не закрыл ни одну из своих инновационных программ, в том числе две российские, рассчитывая на то, что и во время нынешнего кризиса произойдет инновационный скачок.

По данным НАИРИТ, 37% российских инноваторов, уверены в том, что кризис скажется на их деятельности положительным образом, а 32% считают, что не скажется никак. Только 23% готовятся к худшему и ещё 8% затруднились с ответом [2].

Можно предположить, что в результате кризиса рынок избавится от раздутых инвестиционных компаний, занимающихся преимущественно финансовыми играми. Кроме того, кризис, возможно, создаст предпосылки для более ответственного и жесткого подхода к отбору инвестиционных проектов, совершенствования их экспертизы и перехода от агрессивно-потребительской стадии отношений инвестора и разработчика к партнерской.

Тем не менее, без поддержки на федеральном, региональном и муниципальном уровнях активизация инновационной деятельности в регионе вряд ли может быть обеспечена в условиях общеэкономического кризиса. Например, учитывая, что кризис увеличил среднюю процентную ставку с 14-17% до 22-24%, можно было бы компенсировать ставку кредита до докризисного уровня для рентабельных и приоритетных для региона малых инновационных предприятий.

Таким образом, инновационный бизнес мог бы использовать разразившийся финансовый кризис как стимул для собственного развития, но при этом российские разработчики всерьез могут рассчитывать только на государственные инвестиции, поскольку частные заказчики кардинально сокращают свои «инновационные» бюджеты. В условиях финансового кризиса важно, чтобы государство не применило в качестве антикризисной меры сокращение расходов на науку и инновации.

Список литературы:

1. Предпосылки создания программы центров экспертиз на базе ФАУ ОЭЗ – электронный ресурс.- <http://www.innosys.spb.ru/?tpl=Print&id=663&folder=100>
2. Ольга Заславская. Кто поможет инновационному бизнесу. - "Российская газета" - Федеральный выпуск № 4800 от 27 ноября 2008 г. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2008/11/27/podderjka.html>
3. Информационно-аналитический портал - <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=805699>
4. Семенова Т.Ю. Инновационные программы и проекты в системе регионального развития. – М.: Проблемы современной экономики, № 3(23), 2007.

РАЗВИТИЕ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Сапсина Т.Ю., студентка

Кузбасский государственный технический университет

E-mail: tanya@bamip.ru

Научный руководитель: Трушина Г. С. д.э.н , профессор

В соответствии с Энергетической стратегией России на период до 2020 года добыча угля в России при благоприятных условиях может составить 305-335млн. т. в 2010 г и возрасти до 410-445 млн. т. к 2020 г. При неблагоприятных внешних и внутренних условиях добыча угля может составить 270-300

млн. т. в 2010г. и 310-375 млн т в 2020 году. Ожидается, что добыча коксующихся углей в 2010г. может составить 70 млн. т, в 2020 году - 75-80 млн т. Динамика добычи угля в целом по России и основном Кузнецком угольном бассейне представлена на рис. 1.

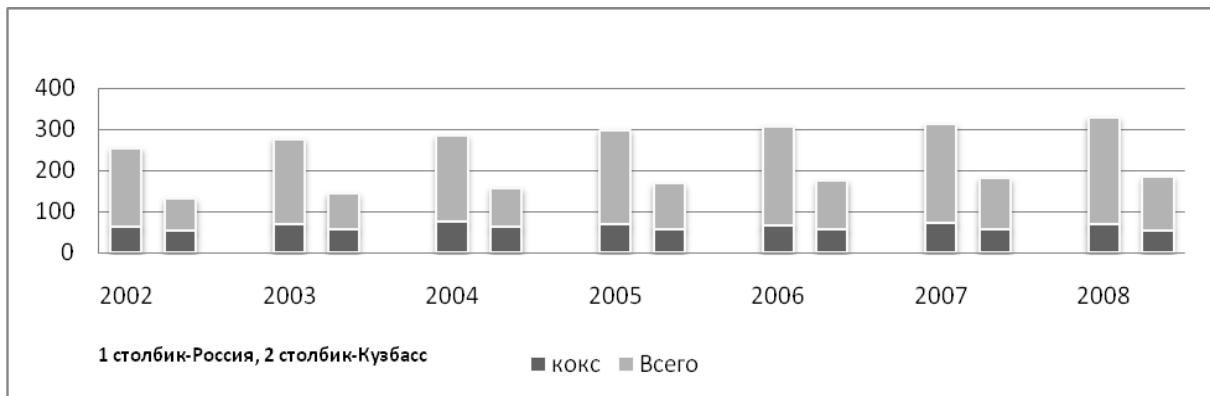


Рис.1 Динамика добычи угля, млн т

В 2008г. общая добыча угля увеличилась к уровню 2002 г. на 129,8 %, по коксующимся углям – на 108,9 %; по Кузбассу добыча увеличилась на 140,4 %, по коксующимся углям на 101%. Общий объем добычи угля в 2008г. превышает объем добычи предусмотренный в Энергетической стратегии России на 7,8% относительно 2010г. (оптимистический вариант), и на 21,8% по пессимистическому варианту. К уровню 2007г. объем добычи увеличился на 4,7%. Объем добычи в течение 2008г. увеличился, в основном, за период добычи январь-сентябрь месяцы. Так, в январе-марте 2008 г объем добычи составил 85,3 млн т (на 4,8% выше уровня первого квартала 2007 г), потребителям поставили 81,2 млн т (на 8,5 % выше аналогичного периода 2007 г), на экспорт отправлено 24,3 млн т (на 1,4% больше первого квартала 2007 года). За 6 месяцев 2008г. добыча составила 161,2 млн т, что на 9,2 млн т (6%) выше соответствующего периода 2007г.. Поставки потребителям составили 147,2 млн т (на 8,5 млн т или на 6% выше соответствующего периода 2007г.). На экспорт отправлено 48 млн т (на 2 % меньше чем в 2007 году). За 9 месяцев добыча угля составила 242,9 млн т (на 17,4 млн т или 8% выше уровня девяти месяцев 2007 г). Добыча для коксования возросла на 1,5 млн т или 3% и составила 55,6 млн т. Объем поставок составил 216,5 млн т (на 6 % выше уровня 2007 г) за счет увеличения поставок внутри России, так как объем экспорта уменьшился на 2 млн т или на 3% и составил 69 млн т. В целом за год поставки угля увеличились на 5 % и составили 299 млн т на экспорт поставки увеличились на 2,3 % и составили 95 млн т. Динамика темпов прироста добычи, поставок и экспорта угля отражена на рисунке 2.

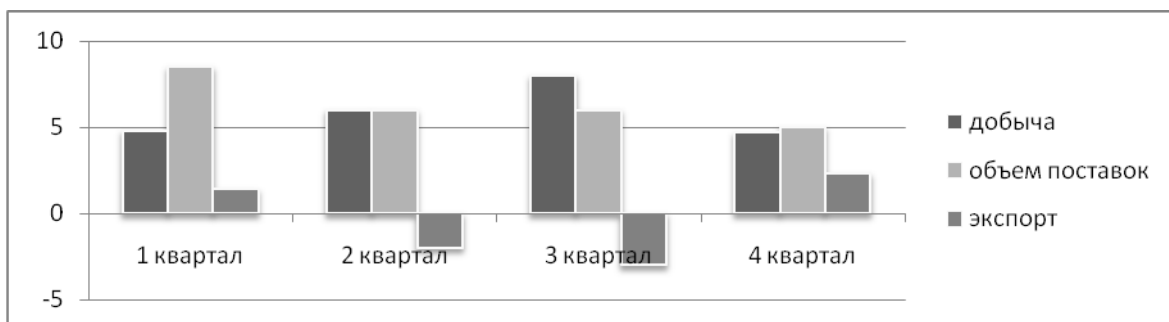


Рис.2. Динамика темпов прироста добычи, поставок и экспорта угля

Из рисунка 2 видно, что поставки угля во втором и третьем кварталах резко снизились за счет сокращения поставок на экспорт. Это объясняется снижением спроса на уголь из-за мирового финансового кризиса. Экспорт составляет около 30% добываемого угля. Большая доля экспорта приходится на энергетические угли(90%). Основным поставщиком угля на экспорт является Западно-Сибирский район (83%). Наиболее крупные поставки российского угля приходятся на Кипр, Украину, Японию, Польшу, Турцию, Финляндию, Болгарию и страны Европейского Союза. По экспорту угля Россия находится на 5 месте в мире, а по энергетическим углям на 3 месте. на электростанции направляется 35%; 14,5%-коксование, 7,8%- бытовые нужды, на экспорт - 32%, 10 % - прочим потребителям. Основной прирост добычи в последние годы был обеспечен увеличением спроса на уголь на мировом рынке В России внутреннее потребление угля увеличивалось значительно меньшими темпами, так как для большинства электростанций основным энергоносителем является газ. Уменьшение

спроса на уголь повлияло на резкое уменьшение цены на мировом рынке. Динамика изменения цены на энергетический уголь, реализуемого через порты Амстердам, Роттердам, Антверпен на мировом рынке по данным журнала Argus отражена на рис 3.

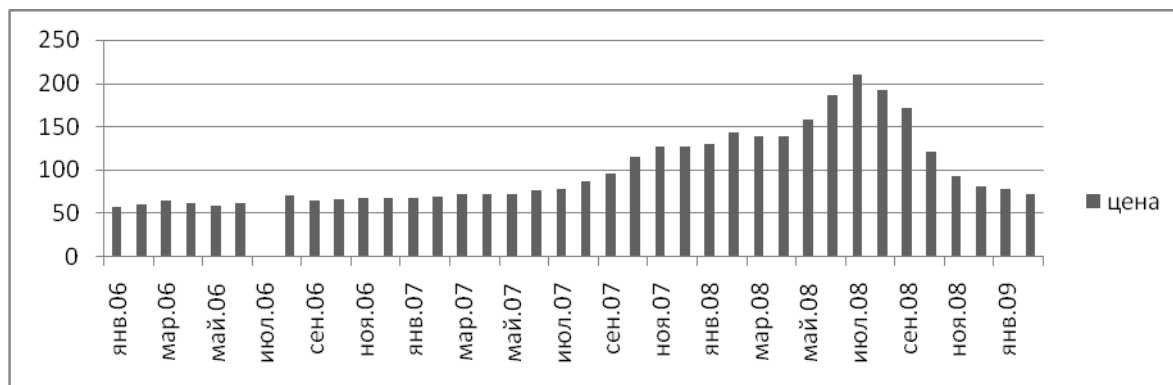


Рис. 3. Цена на энергетический уголь на мировом рынке, \$

Из рис. 3 видно, что стабильный рост цены прослеживается с января 2007 г по июль 2008 г (максимальная цена-219\$), затем с августа 2008 г наблюдается существенное снижение цены. В сентябре 2008 года цена снизилась на 21,5%, в октябре 2008 - на 45,2, в ноябре 2008 на - 57,8%, в январе 2009 г - на 60,4%; в марте на - 73,6% и приблизилась к уровню января 2006 г. Учитывая то, что себестоимость добычи 1 т угля имеет тенденцию к росту (в 2008 г увеличилась на 34,8 % к уровню 2007 г), а цены на экспорт энергетического угля в 2009 г к снизилась в 3,8 раза уровню максимальной цены 2008 г., в угольных компаниях резко уменьшилась прибыль от реализации угля, и объем инвестиций на развитие угледобывающих предприятий.

В целях обеспечения энергетической безопасности России с учетом того, что уголь в перспективе будет являться основным энергоисточником в период мирового финансового кризиса для развития угольных компаний необходима государственная поддержка в виде льготного кредитования, увеличения квот на импортируемый уголь, снижения тарифов на железнодорожный перевозки и решения социальных проблем при закрытии угольных предприятий.

Список литературы:

1. Итоги работы угольной промышленности России за январь-сентябрь 2008 г// Уголь. 12-2008
2. Итоги работы угольной промышленности России за январь-март 2008 г// Уголь. 6-2008
3. Итоги работы угольной промышленности России за 2008 г// Уголь. 3-2009

СОЦИАЛЬНАЯ СТАТИСТИКА: ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ ЗАТО СЕВЕРСК

Сбитнева Н.Л., аспирант

Северская Государственная Технологическая Академия

E-mail: secretary@ssti.ru

Россия располагает самой большой территорией в мире - более 17 млн. кв. км, что почти вдвое превышает территории таких стран как Китай, США, Канада. В то же время население ее не так велико (седьмое место в мире) и распределено по территории неравномерно. На протяжении веков важнейшей тенденцией расселения в России было освоение постоянно расширяющейся периферии за счет перемещения населения из исторического ядра на окраины. В XX веке доминирующим стал регулируемый, подчас весьма жестокими мерами, сдвиг населения на север и восток и в меньшей степени на юг. Для последнего десятилетия стала характерной тенденция смещения массы населения с северо-восточных краев в юго-западном направлении. Если отличительной чертой региональной динамики советского периода были форсированные темпы прироста населения северных и восточных регионов, то теперь они же отличаются наиболее интенсивной убылью.

Россия, может быть, ближе всех приблизилась к краю пропасти, в которую ее столкнет депопуляция. В настоящее время наша страна переживает очередной период сокращения численности населения. В отличие от предыдущих он не связан ни с какими катастрофическими событиями: ни с

революциями и войнами, ни с эпидемиями и массовым голодом, а стал итогом внутренних эволюционных изменений в воспроизводстве населения.

Депопуляция - свершившийся факт демографической истории большинства регионов России. Демографические процессы, происходящие на территории ЗАТО, как и в целом в стране, имеют ярко выраженный негативный характер.

ЗАТО Северск – один из крупнейших закрытых городов России, входит в Ассоциацию закрытых административно-территориальных образований атомной промышленности. Муниципальное образование ЗАТО Северск расположен в южной части Томской области, северо-западнее областного центра и имеет смежные границы на юго-востоке с г. Томском, на востоке – с Томским районом, на юго-западе и западе граница земель проходит по урезу правого берега реки Томь. Численность постоянного населения на 01.01.2008 – 113856 человек, в том числе городское население – 107153 чел., внегородское население – 6703 чел.

В соответствии с Указом Президента РФ от 17 марта 1997 года за № 237 «Об утверждении границ закрытого административно-территориального образования г. Северска» в состав ЗАТО Северск Томской области вошли внегородские территории. Внегородские территории ЗАТО Северск расположены в северо-западном направлении от г. Северска и включают пять населенных пунктов: поселки Самусь и Орловка, деревни Кижирово, Семиозерки и Чернильшиково.

Важным исходным компонентом развития территории является демографическая ситуация.

Низкая рождаемость в сочетании с высокой смертностью ведут к устойчивому сокращению численности населения. 2005 год характеризуется также продолжающимся процессом естественной убыли населения, которая составила на конец года 544 человек.

К концу 2005 года численность населения составила с учетом результатов переписи населения 114173 человека. Сохраняется тенденция сокращения численности жителей ЗАТО Северск.

К концу 2006 года численность постоянного населения ЗАТО Северск снизилась до 113762 человек и коэффициент рождаемости в г. Северске оставался примерно на уровне 2005 года, а вот коэффициент смертности в 2006 г. снизился с 13,3‰ до 12‰, таким образом естественная убыль в 2006 г. значительно уменьшилась и составила 378 человек.

В 2007 году численность постоянного населения составила 113856 человек, коэффициент рождаемости увеличился по сравнению с 2006 годом с 8,69‰ до 9,53‰, но, и коэффициент смертности также повысился с 11,83‰ до 12,33‰, естественная убыль снизилась и составила 281 человек.

В 2008 году, по оперативным данным, численность постоянного населения неизвестна. В отделе ЗАГС по г. Северску зарегистрировано 1165 рождений (что на 80 человек больше, чем в 2007 году) и 1444 смерти (что, к сожалению, превышает количество смертей в 2007 году на 78 человек), естественная убыль составила 279 человек, этот показатель остался практически на уровне 2007 года.

Ведущими причинами смертности, как и в предыдущие годы, являются заболевания системы кровообращения, новообразования, травмы и отравления, которые занимают 1-3 ранговые места.

Актуальной проблемой остается смертность населения в трудоспособном возрасте, на которую приходится 29,8 % от общего числа умерших.

Другим важным показателем демографического благополучия является показатель младенческой смертности, за последний год он снизился на 5%.

Приведенные выше данные позволяют сделать вывод, что очень тревожным фактором является не только сам факт превышения смертности над рождаемостью, ежегодного роста абсолютных и относительных показателей смертности, но и то, что население города стареет, если в 2002 году число детей до 14 лет было 17749 человек (15,8% от общей численности населения), то в 2006 г. – 14058 человека (13,1%). Таким образом, доля населения в трудоспособном возрасте из года в год уменьшается, в то время как доля населения в возрасте 50 лет и старше растет и превышает долю населения в возрасте от 0 до 14 лет. Демографическая структура ЗАТО Северск характеризуется увеличением доли пенсионеров (2001г. – 19,2%; 2007г. – 22,24%) и снижением доли детей (2001г. – 19,9%; 2007г. – 17,08%).

Изменение демографической ситуации в позитивную сторону может произойти только при систематической деятельности, направленной на принятие мер по уменьшению смертности от предотвратимых причин, увеличение рождаемости, а также на привлечение населения в трудоспособном возрасте в город, так как общая численность населения меняется в зависимости как от числа родившихся и умерших, так и от миграции населения (числа въехавших в город и выехавших из него).

Для этого в городе разработана и утверждена целевая программа «Программа развития закрытого административно-территориального образования Северск Томской области на 2006 - 2009 годы».

В паспорте программы обозначены цели и задачи.

Основными задачами в социальной сфере являются:

– формирование благоприятного социального климата для деятельности и здорового образа жизни населения;

– обеспечение доступности улучшения жилищных условий для более широких групп населения,

развитие системы жилищного кредитования, включая ипотечное кредитование;

- создание условий для поддержания стабильного уровня занятости трудоспособного населения, повышения конкурентоспособности рабочей силы;
- развитие эффективных систем обеспечения безопасности населения и окружающей среды;
- решение неотложных социальных проблем и обеспечение необходимого уровня жизни населения.

Решение вышеперечисленных задач предполагает ряд мероприятий:

Развитие объектов образования, культуры и дополнительного образования: за последние годы в ЗАТО Северск в области образования произошли существенные изменения и преобразования. Созданы условия для вариантного образования - гимназические, лицейские, профильные классы, с глубоким изучением предметов, классы развивающего обучения, коррекционные классы. Для гармоничного развития личности созданы школы дополнительного образования спортивного и эстетического направления.

Строительство объектов здравоохранения.

Развитие сети объектов физической культуры и спорта: построен каток, который обеспечивает массовое привлечение молодежи и других групп населения к ежедневным занятиям физкультурой, занятия массовым спортом, возможность тренировок спортсменов с проведением соревнований различного уровня.

Развитие строительного комплекса: для граждан-участников программы ипотечного жилищного кредитования ЗАТО Северск в объеме не менее 25 тыс. кв.м., по строительству жилья по титулу капитального строительства общей площадью 41,2 тыс. кв.м.

Развитие жилищно-коммунального хозяйства: включено строительство объектов, обеспечивающих бесперебойность предоставления коммунальных услуг, а также строительные площадки жилья наружными и внутриквартальными сетями и головными сооружениями

Развитие малого предпринимательства и инновационной деятельности, социальным эффектом которой должно быть создание 377 новых рабочих мест.

Мероприятия промышленной политики, социальный эффект от реализации мероприятия – создание 272 новых рабочих места в п. Самусь и 110 – в г.Северске.

Устойчивое функционирования и развитие инфраструктуры и систем жизнеобеспечения территории: социальный эффект от реализации мероприятия – создание порядка 69 новых рабочих мест.

Улучшение экологической обстановки, в рамках данной Программы предусмотрено: строительство полигона твердых бытовых отходов (скотомогильник), строительство полигона твердых бытовых отходов п. Самусь (в том числе ПИР).

Степень достижения целей Программы и возможность выполнения комплекса поставленных задач будет определяться, прежде всего, достаточностью и равномерностью поступления финансовых ресурсов для реализации намеченных программных мероприятий, но надеяться на это в условиях кризиса в экономике России, весьма сложно.

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ИХ РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ.

Севергина Д.С., студентка

Томский политехнический университет

E-mail: economics@tpu.ru

Научный руководитель: Гавриленко Л.И. к.э.н., доцент

Иностранные инвестиции - долгосрочные вложения иностранного капитала в активы национальных компаний или государств. Наибольшее значение для развития национальных экономик имеют прямые иностранные инвестиции (ПИИ), которые, с одной стороны, позволяют инвестору обеспечить расширение масштабов деятельности, овладеть новыми рынками сбыта, усилить свои конкурентные преимущества, а с другой, способствуют развитию экономики, создают новые рабочие места, восполняют недостатки собственных инвестиционных средств. Недостатком ПИИ является то, что капитал надолго может быть связан в осуществляемых проектах без получения достаточной отдачи, так как они обычно характеризуются длительным периодом, значительными суммами инвестируемых средств, сильной зависимостью от условий вложения капитала, финансовых и политических рисков.

В мире сформировалось достаточно много способов привлечения ПИИ в национальную экономику и большинство из них активно применяется и в России. Основными способами привлечения прямых иностранных вложений в экономику России в настоящее время являются:

- привлечение иностранного капитала в предпринимательской форме путем создания совместных предприятий;
- регистрация на территории России предприятий, полностью принадлежащих иностранному капиталу;
- привлечение иностранного капитала на основе концессий или соглашений о разделе продукции;
- создание свободных экономических зон (СЭЗ), направленное на активное привлечение зарубежных инвесторов в определенные регионы страны;
- международная кооперация производства;
- получение иностранного оборудования на основе лизинга (долгосрочная аренда машин, и оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения) и др..

Если иностранный инвестор покупает акции предприятия с целью их перепродажи на вторичном рынке, то говорят о портфельных иностранных инвестициях. Методы осуществления портфельного иностранного инвестирования:

- покупка ценных бумаг на рынках других стран;
- покупка ценных бумаг иностранных компаний в своей стране;
- вложение капиталов в международные (паевые) фонды.

Россия выступает на мировой экономической сцене прежде всего как экспортер сырьевых ресурсов и продуктов первого передела, и как импортер иностранной высокотехнологичной продукции и услуг, рассчитанных в первую очередь на потребительский спрос. В то же время такая отраслевая структура инвестиций свидетельствует и о том, какие категории иностранных инвесторов в первую очередь готовы производить прямые вложения в Россию, невзирая на высокие риски и крайне неблагоприятный инвестиционный климат. Прежде всего следует отметить инвестиции со стороны крупнейших транснациональных корпораций, рассматривающих вложения в Россию как способ получения доступа к российским ресурсам и внутреннему рынку. Инвестиции в Россию являются для них лишь относительно небольшой частью глобальной долгосрочной инвестиционной стратегии, что позволяет им мириться с высокой степенью рисков и временной невыгодностью вложений. К этому разряду можно отнести крупнейших иностранных инвесторов в российском топливно-энергетическом комплексе (Exxon, Amoco, Occidental Petroleum), химической промышленности (Procter & Gamble), пищевой промышленности (CocaCola, BAT Industries, Philip Morris), финансовом бизнесе (Chase Manhattan Bank, Citibank, ABN-AMRO), отчасти - в области телекоммуникаций (Siemens, Alcatel, US West);

Но интерес к инвестициям в Россию проявляет и средний и мелкий иностранный капитал, привлекаемый сюда сверхвысокой рентабельностью и быстрой окупаемостью отдельных проектов (как правило, при этом, не требующих очень высоких капитальных затрат), прежде всего - в торговле, строительстве и сфере услуг. Указанные преимущества перекрывают в глазах этих инвесторов общие недостатки и риски, присущие инвестиционному климату России.

Не стоит сбрасывать со счетов и инвесторов из числа представителей российской диаспоры в зарубежных странах (известно какую роль в инвестиционном процессе сыграла эта часть инвесторов в Китае) а также компании, вкладывающие в Россию незаконно вывезенный за ее пределы и легализованный за рубежом капитал. Для таких инвесторов также в первую очередь характерны вложения в высокорентабельные и быстро окупаемые проекты; риски инвестиций в Россию для них существенно снижаются за счет хорошего знания местной специфики и обширных деловых и статусных контактов в стране.

Довольно благоприятными для иностранных инвестиций в экономику России был период с 2006 по 2007 г.г. 2008 год также начинался существенным ростом инвестиций. Так, в I квартале 2008 года поступило \$17,3 млрд. иностранных инвестиций, что на 29,9% меньше, чем в I квартале 2007 года, сообщила Федеральная служба государственной статистики. Второй квартал также был довольно успешным, хотя уже летом в мировой экономике появились отрицательные явления в виде кредитного (ипотечного) кризиса в США. К августу разразился очередной мировой финансовый кризис («Черная пятница» 18 августа 2008 года). Вхождение России в составную часть мировой экономики не могло не отразиться на инвестиционном процессе. Россия в силу специфики своей экономики очень чувствительна к замедлению мировой экономики, так как большая часть нашего экспорта – сырье, а импорта – оборудование. Конечно, значительную негативную роль сыграли и внутренние факторы, связанные с политическими проблемами. Так, война с Грузией спровоцировала чистый отток капитала по оценке министра финансов А.Кудрина только за 8-11 августа в \$7 млрд. Позже он сообщил, что этот отток прекратился, но и притока особого не наблюдалось. ЦБ РФ прогнозирует на 2008 год чистый приток капитала в Россию на уровне \$40 млрд. (при первоначальном прогнозе - \$50 млрд.); за 8 месяцев он

составил \$25 млрд. То есть, чтобы выйти на планируемые позиции, то до конца года необходим приток еще \$15 млрд. В реальности этой цифры сомневаются многие экономисты. Но если даже она будет достигнута, то это все равно спад по отношению к 2007 году. Самое тревожное в этой ситуации то, что такая динамика инвестиций наносит удар прежде всего по ПИИ в основной капитал, которые сократились по сравнению с 2007 годом в 1,65 раза, вернувшись на уровень 2005 года. На долю ПИИ приходится порядка 10% инвестиций в основной капитал: сокращение притока зарубежных инвестиций на треть равнозначно потере 3-х процентных пунктов роста промышленности. Следует отметить и то обстоятельство, что из-за нестабильности мировой и внутренней экономики, роста инфляционных ожиданий предприятия придерживают также и внутренние инвестиции. Быстрый же рост издержек пытаются компенсировать повышением цен на продукцию. Как образно сказал на этот счет председатель СФ РФ Миронов: «Предприятия в ножницах»

Тем не менее, большинство и российских, и зарубежных экономистов, сравнивая август 2008 г. и август 1998 г. были настроены оптимистично и утверждали, что сегодня российская экономика обладает намного более значительным запасом прочности, чем в 1998 году: фундаментально российская экономика находилась в стадии роста и сегодняшняя нестабильность не являлась сменой тренда. Объем и потенциал российской экономики, масштабы бизнеса, интеграция в мировую экономику, стабильность валюты, и, наконец, все те же огромные природные ресурсы давали нам шанс положительного экономического роста. Но ситуация быстро менялась: финансовый кризис перерастал в экономический, что не могло не сказаться на инвестициях. Уже по итогам 2008г. прямые иностранные инвестиции в Россию впервые за 7 лет показали отрицательную динамику, снизившись на 2,8%. Снижение происходило в рамках общемировой тенденции. Как отмечается в исследовании «РосБизнесКонсалтинг» «Рынок прямых инвестиций в 2008 г.», объем мировых прямых иностранных инвестиций сократился в 2008г. на 21%, в связи с торможением темпов роста экономик, ужесточением условий кредитования и сокращением корпоративной прибыли. Кроме негативного влияния общемировых тенденций, венчурное инвестирование в российские компании сопряжено для иностранных игроков с повышенными рисками. В России есть свои особые политические и юридические риски, которые выше, чем на развитых рынках, и инвестиции в основной капитал в России в феврале 2009г. снизились на 14,1% по сравнению с февралем 2008г. Сегодня очевидно, что благоприятную внешнюю конъюнктуру рынка (высокие цены на ресурсы, большой приток иностранного капитала) мы не смогли использовать для технической модернизации экономики, что ставит затруднит экономический рост страны. Но, как известно, экономические кризисы не только когда-нибудь заканчиваются, но играют стимулирующую роль в развитии. Необходимо уже сегодня иметь четкую стратегию будущего развития, приоритетов, способов привлечения и особенно использования иностранных инвестиций, которые, конечно же будут. Наша страна с ее ресурсами, достаточно квалифицированной рабочей силой остается привлекательной для иностранных инвестиций

Список литературы.

1. Казанцев С. Структура иностранных инвестиций в России. //ЭКО. – 2006. - №4.
2. Перцовский А. 1998 – 2008 – 2018. //Ведомости. – 2008.- 19 августа.
3. Буклемишев О. Рынок еще вернется. // Ведомости. - 2009. -12 февраля.

РОССИЯ И СТРАНЫ АТР: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА В ГАЗОВОЙ СФЕРЕ

Седельникова А.А., магистрант

Томский политехнический университет

E-mail: sedelnikowa@sibmail.com

Научный руководитель: Рыжкова М.В., к.э.н., доцент

Газ является наиболее эффективным, технологичным и экологически чистым энергетическим сырьем. В ближайшем будущем газ будет самым востребованным энергоносителем в структуре мирового энергопотребления и сохранит лидирующую позицию до конца века. Природный газ рассматривается как энергоноситель будущего не только из-за его экологической чистоты и высокой теплотворной способности, но также благодаря большим объемам мировых запасов этого топлива.

Россия, обладающая более четверти доказанных запасов газа планеты и являющаяся одной из крупнейших в мире энергодержав, ведет активный энергетический диалог с различными странами и международными организациями, участвующими в формировании нового мирового энергетического

рынка. ОАО "Газпром", являясь крупнейшей в мире газовой компанией, прочно удерживает за собой первое место в мире по экспорту природного газа. Однако ориентация экспортных потоков только в одном направлении служит главным фактором, сдерживающим в полной мере реализацию экспортного потенциала. Максимально эффективная реализация экспортного потенциала должна быть связана с диверсификацией структуры и направлений экспорта газа — это, прежде всего, выход на рынки стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) и Американский континент, за счет осуществления крупномасштабных инвестиционных проектов. Тема энергетической безопасности становится актуальной не только для стран Европы, но и для всего мира в целом.

В соответствии с долгосрочными прогнозами экспертов, увеличение объемов мирового потребления энергии до 2030 г. будет приходиться в первую очередь на Китай, Индию и Южную Корею, в энергобалансе которых газ будет наиболее динамично растущим энергоресурсом. Быстрые темпы экономического роста стран АТР сопровождаются стремительным ростом потребления первичных энергоресурсов, в том числе газа, по сравнению с другими регионами мира. Уже во второй четверти XXI в. АТР станет крупнейшим потребителем газа.

Китай, являющийся наиболее крупным потенциальным потребителем природного газа в АТР, только приступает к вовлечению природного газа в свой топливно-энергетический баланс. При этом уже сейчас очевидно, что из-за недостатка собственных ресурсов ему придется прибегнуть к крупномасштабному импорту этого вида топлива.

По прогнозам МЭА к 2030 г. потребление природного газа в Китае должно вырасти в 5 раз. Из рисунка следует, что в 2000 г. потребление газа в стране составило 32 млрд м³, к 2010 г. оно должно возрасти до 61 млрд м³, а к 2030 г. — до 162 млрд м³. По мнению аналитиков к 2020 г. Китайская Народная Республика, испытывающая дефицит энергетических ресурсов, станет самым крупным потребителем российского газа.

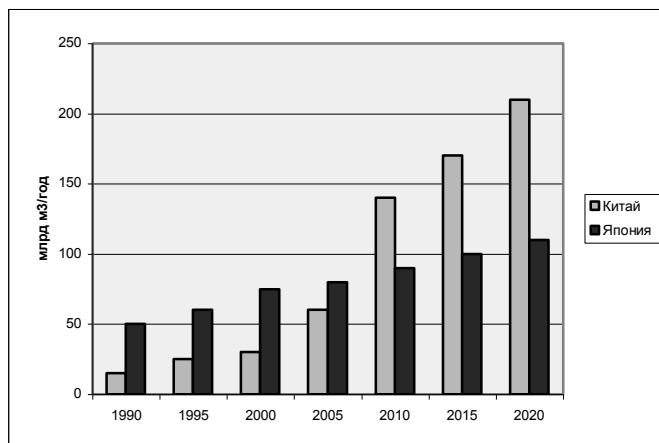


Рисунок - Рост спроса на природный газ в Китае и Японии [1. С. 30]

Интенсивно наращивает импорт данного энергоресурса Республика Корея, испытывающая сырьевой дефицит ввиду скудности национальных природных ресурсов. Увеличивается потребление газа в Индии, где в ближайшее время прогнозируется дефицит этого энергоносителя, кроме того, растет спрос в странах Южной и Центральной Америки. Большие приросты потребления газа прогнозируются и для индустриально развитых стран, включая Соединенные Штаты Америки, и для стран постсоветского пространства.

ОАО "Газпром" проделал большую работу по установлению долгосрочных взаимовыгодных отношений со странами АТР. Были подписаны соглашения о стратегическом сотрудничестве с крупнейшими нефтегазовыми корпорациями Китая, Индии, Южной Кореи, в настоящее время завершается подготовка Программы создания в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке единой системы добычи, транспортировки газа и газоснабжения с учетом возможного экспорта газа на рынки Китая и других стран АТР. В Программе предусмотрена разработка газовых ресурсов Восточной Сибири и Дальнего Востока на основе формирования четырех центров газодобычи: Сахалинского, Красноярского, Иркутского, Якутского. Формирование и развитие нефтегазового комплекса Восточной Сибири и Дальнего Востока, реализация перспективных проектов с возможным выходом России на Азиатско-Тихоокеанский энергетический рынок являются одними из основных задач Энергетической стратегии России на период до 2020 г. Согласно Энергетической стратегии, при благоприятных условиях ежегодная добыча газа в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке может

увеличиться до 50 млрд м³ к 2010 г. и до 110 млрд м³ к 2020 г. При умеренном и критическом вариантах добыча газа будет составлять примерно 25—30 млрд м³ в 2010 г. и 55—95 млрд м³ в 2020 г. [2. С. 24]

Становление Российской Федерации как великой энергетической державы с учетом ее внешнеэкономических и геополитических интересов является наиболее актуальной задачей энергетической политики государства. Азиатское направление является реальной диверсификацией российского экспорта.

Стратегия диверсификации российского экспорта должна, прежде всего, быть направлена на повышение ее эффективности за счет:

1. Создания на внешнем рынке филиалов, представительств, совместных предприятий, акционерных обществ и дочерних компаний.

2. Обеспечения гарантий возврата инвестиций за счет сохранения долгосрочных контрактов.

3. Участия в приобретении объектов газотранспортной системы за рубежом, покупки пакетов акций и долей зарубежных компаний.

4. Развития новых форм и методов торговли, учитывая их экономическую эффективность (разменные операции, разовые сделки, краткосрочные контракты, биржевые сделки, электронная торговля), при сохранении долгосрочных контрактов в качестве базиса.

5. Совершенствования технологий (производство СПГ, СЖТ).

6. Создания долгосрочных альянсов с ведущими мировыми нефтегазовыми компаниями, позволяющих расширять сферы бизнеса, более тесно интегрироваться в мировые энергетические рынки.

7. Применения механизмов хеджирования на случай неблагоприятных изменений цен на природный газ.

8. Участия во всех звеньях формирования добавленной стоимости, включая выход на конечных потребителей (самостоятельно или через дочерние компании).

9. Увеличения использования подземных хранилищ газа для повышения надежности его поставок, в том числе путем строительства новых и приобретения имеющихся хранилищ. [3. С. 19]

Создание экспортных газопроводов, соединяющих российские месторождения природного газа с их потенциальными потребителями, даст возможность существенно развить всю экономическую инфраструктуру восточных регионов России и станет существенным вкладом в обеспечение энергетической безопасности стран АТР.

Увеличивающийся спрос на газ в странах АТР и географическое расположение российских газовых ресурсов по отношению к странам-импортерам благоприятствуют поставкам российского природного газа в этот регион, а ресурсная база Восточной Сибири и Дальнего Востока позволит удовлетворить растущий спрос, даже при самых оптимистичных прогнозах развития газопотребления в этих странах. Сложившаяся ситуация порождает объективную необходимость международного сотрудничества в регионе по вопросам поставок российского природного газа. Если еще совсем недавно перспективы удовлетворения спроса на энергию в регионе связывались во многом с развитием ядерной энергетики и внедрением новых энергетических технологий, то в последнее время на первое место выходит проблема расширения удельного веса в энергетике региона природного газа как экологически чистого и экономически рентабельного вида топлива.

Список литературы:

1. Бутаев Ф.Ф. Основные направления сотрудничества России в газовой сфере с ведущими странами АТР – Китаем и Японией // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. - 2007. - №9. – С. 27-31.
2. Крылов Н.А. История и перспективы развития газовой промышленности России // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2007. - №2. – С.23-27.
3. Фейгин В. Газовая промышленность России: состояние и перспективы // Вопросы экономики. - 2007. - №1. – С. 18-20

БАНКРОТСТВО И КРИЗИС
Селевич О.С., старший преподаватель
Томский политехнический университет
E-mail: osss@mail.ru

Научный руководитель: Нехорошев Ю.С., д.э.н., профессор

Кризисные события, наблюдавшиеся в американской финансовой системе во второй половине 2008 г. и отразившиеся на многих странах, были столь масштабными, а меры регуляторов по стабилизации ситуации – столь беспрецедентными, что это позволяет в принципе поставить под сомнение эффективность американской финансовой модели капитализма и ее жизнеспособность в условиях глобального рынка. Ряду ключевых основ финансовой системы был фактически причинен невосполнимый ущерб, а сама она, будучи не в состоянии функционировать в прежнем виде, была частично национализирована или поставлена под государственный контроль [1, с. 4]. На грани краха оказались такие крупнейшие системообразующие финансовые институты как инвестиционные банки Bear Stearns, Lehman Brothers, Merrill Lynch, сберегательный банк Washington Mutual, крупнейшие ипотечные агентства Fannie Mae и Freddy Mac, страховая компания AIG. Ипотечные агентства и страховая компания получили государственную помощь в таком объеме, что фактически речь идет о переходе их в государственную собственность. Банки же, как фактические банкроты, были куплены своими конкурентами.

В период экономического кризиса значение банкротства для рыночной экономики, безусловно, возрастает. Важность выполнения институтом несостоятельности своих основных функций (на макроуровне – снижение уровня хозяйственных рисков путем ликвидации неэффективных производств, перераспределение промышленных активов в пользу эффективно хозяйствующих предприятий, развитие конкурентной среды; на микроуровне – защита прав кредиторов, обеспечение финансовой дисциплины, повышение надежности кредитного обращения, финансовое оздоровление предприятий, улучшение корпоративного управления и т.д. [2, с. 44]) становится особенно очевидна в период падения промышленного производства, роста безработицы, в условиях нехватки оборотных средств.

Институт несостоятельности реализуется через два основных механизма: классический механизм банкротства (распродажа активов) и систему реабилитационных процедур по сохранению бизнеса. К сожалению, в условиях кризиса применение обоих этих инструментов сопряжено со значительными трудностями: в условиях кризиса ликвидности трудно получить рыночную цену за реализуемые в ходе конкурсного производства активы, с одной стороны, и гораздо сложнее оздоровить бизнес в условиях падения спроса, с другой стороны.

Проводя сравнительный анализ института банкротства на разных этапах его существования, можно с уверенностью сказать, что применение банкротства в течение предыдущего экономического кризиса (1998 г.) значительно отличалось от сегодняшней ситуации. Вторая редакция Закона «О банкротстве» (1998-2002 гг.) использовалась либо как способ перераспределения (захвата, удержания, приватизации) собственности, либо как высокоселективный метод политического и экономического давления на предприятия со стороны государства [2, с. 43]. Многочисленные несовершенства института банкротства, предназначенного координировать трансформацию собственности в ситуации экономической несостоятельности, привели к тому, что реальные (неформальные) действия по оздоровлению неплатежеспособных предприятий выходили за рамки формальных правил, определенных Законом «О банкротстве». Искажался экономический смысл банкротства как созидательного элемента институциональной системы, предназначенного содействовать появлению более эффективного собственника средств производства. В процессе перераспределения объектов собственности происходило распыление доходов от собственности и дальнейшее рассогласование разнонаправленных интересов экономических субъектов, что значительно повышало издержки их взаимодействия и снижало «заинтересованность» в функционировании объекта собственности.

Эффект от широкого применения механизма банкротства при отсутствии развитых рынков ресурсов, рабочей силы, фондового рынка был практически равен нулю или даже вызвал отрицательные последствия, приводя, в конечном счете, к снижению эффективности использования производственных ресурсов, которыми располагала российская экономика. Главной целью применения второй редакции Закона «О банкротстве» стал передел собственности, объективно необходимый участникам рынка из-за результатов неудачно проведенной приватизации. Вторая редакция закона о банкротстве была настолько востребована крупнейшими участниками российского рынка в качестве дешевого и эффективного инструмента передела собственности, что потребовалась политическая воля высшего руководства страны для изменения ситуации.

Третья редакция Закона «О банкротстве» (2002 г.) отличается от ранее действовавшего законодательства своей явно выраженной реабилитационной направленностью. Новый закон установил

определенные преграды на пути использования процедуры банкротства в качестве инструмента передела собственности. Однако при этом Закон, декларируя необходимость борьбы с преднамеренными и фиктивными банкротствами, не дает ни правоохранительной, ни судебной системе реального механизма, который гарантировал бы неотвратимость наказания за эти деяния. Одновременно наблюдается существенное отставание в развитии инфраструктуры применения законодательства о банкротстве. В то же время, невзирая на все издержки применения института несостоятельности, нельзя полностью согласиться с той точкой зрения, что именно банкротство является источником всех бед. В рамках, например, корпоративного права нарушений и злоупотреблений значительно больше. Почти нет сомнений в позитивном влиянии института банкротства на малый и средний бизнес. Основной объем критики в России связан с практикой банкротства крупных предприятий [2, с. 44].

Правильное понимание назначения и эффективности института несостоятельности (банкротства) является определяющим с точки зрения результатов его функционирования. Будучи всесторонне разработанными, процедуры банкротства становятся гарантом благоприятных структурных сдвигов в долгосрочной перспективе. И наоборот, при односторонних, не до конца продуманных и неправильно регламентированных процедурах банкротства уже в среднесрочной перспективе можно наблюдать неблагоприятные тенденции как в структуре экономики, так и в характере складывающихся экономических отношений.

Экономическая обособленность субъектов рыночной экономики, различие и несовпадение, а часто и противоречивость их экономических интересов обуславливают высокие требования к уровню разработки механизмов банкротства, отвечающих критериям эффективности разных уровней. Узкоприкладной подход к оценке эффективности механизмов банкротства выражается в одностороннем и ограниченном понимании эффективности, приводящем к упрощенному подходу при определении целей и установлении порядка регулирования отношений по поводу банкротства. Такой подход ведет к принятию односторонних приоритетов эффективности механизмов банкротства. Поэтому считаем очень важным подчеркнуть роль банкротства в поддержании и всемерном развитии конкурентности отношений как индикатора рыночного характера преобразований в экономике, независимо от их влияния на результаты экономического роста. Особенно актуальной эта функция становится в период кризиса, когда количество банкротств значительно возрастает, и выжить могут лишь действительно эффективные предприятия.

Очевидно, финансовый кризис будет иметь определенные специфические черты на национальном уровне. В частности, применительно к российской экономике он может дать толчок масштабному перераспределению ресурсов, новому переделу собственности и перераспределению контроля, в первую очередь в крупных компаниях. Движение в данном направлении уже началось [3, с. 136]. В качестве примера можно назвать банкротство оставшейся без кредитных ресурсов авиакомпании «КрасЭйр» и увод ее активов. Поэтому мы разделяем существующую точку зрения: ужесточение условий, при которых могут возбуждаться процедуры банкротства, не приведет к существенному ограничению процессов передела собственности. Это объективный процесс, и если он не нашел своего разрешения в рамках закона об акционерных обществах, то он все равно будет иметь место, только теперь в ходе исполнительного производства [2, с. 68].

В целом, необходимо отметить оздоравливающее влияние банкротства на экономику разных уровней: начиная с отдельных домохозяйств (банкротство физических лиц) и заканчивая банкротством крупных предприятий (смена стратегического собственника или государственная поддержка с целью спасения производства). Роль банкротства как средства давления на менеджеров корпораций в рыночной экономике хорошо известна, и во всех аспектах (и позитивных, и негативных) описана в обширной литературе [4]. Угроза банкротства корпорации при ошибочной политике менеджеров на рынках (и в наиболее жестком варианте – переход контроля к кредиторам) традиционно рассматривается в качестве важнейшего внешнего инструмента корпоративного управления. Очевидным ожидаемым итогом применения такого механизма должно быть оздоровление финансов и повышение эффективности деятельности корпорации, ставшей объектом соответствующих процедур. К сожалению, мировая практика продемонстрировала, что даже угроза банкротства не является препятствием при реализации менеджментом крупных фирм недалководной, непродуманной политики. Текущий экономический кризис продемонстрировал необходимость прекращения практики «золотых парашютов» и выплаты бонусов по итогам убыточного года.

В качестве рекомендаций для дальнейшего совершенствования института банкротства можно предложить следующие шаги: четко определить роль и место государства в процедуре банкротства, усилить направленность закона на оздоровление бизнеса должника, проработать проблему банкротства стратегических и градообразующих предприятий, ужесточить административную ответственность за банкротство предприятия в результате неэффективного управления.

Список литературы:

1. Ершов М. Кризис 2008 года: «момент истины» для глобальной экономики и новые возможности для России // Вопросы экономики. – 2008. – №12. – С. 4-26.
2. Радыгин А.Д., Симачев Ю.В. Институт банкротства в России: особенности эволюции, проблемы и перспективы // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Т.3. – №2. – С. 43-70.
3. Шаститко А. Мировой финансовый кризис – возможности для ремонта институтов? // Вопросы экономики. – 2008. – №12. – С. 133-138.
4. White M. Corporate bankruptcy as a filtering device // Journal of Law, Economics, and Organization. 1994. – №10. – P. 268-295.

«ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ»: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ИХ РЕШЕНИИ

Селиверстова М.А., студентка; Жернов Е.Е., к.э.н., доцент

Кузбасский государственный технический университет

E-mail: eugjernov@mail.ru

Научный руководитель: Жернов Е.Е., к.э.н., доцент

В последние годы человечество приблизилось к переходу в новую, инновационную фазу своего развития, характеризуемую становлением общества знаний. Отличительной ее особенностью является повышенное внимание к знаниям, поскольку они все более проявляют себя в виде непосредственной производительной силы. Отсюда закономерна и актуальна проблема эффективности использования накапливаемых человечеством знаний, стимулов и условий значительного расширения спроса на новые технологии, особенно технотронные и инфокоммуникационные. В социальном плане, как ожидается, наукоемкие технологии могут способствовать упрочению демократических процедур принятия решений, повышению эффективности управления и непрерывному обучению членов общества в течение всей их сознательной жизни. В экономическом – речь идет о возникновении феномена экономики знаний.

Относительно места экономики знаний существуют различные точки зрения. Дебатируется вопрос, является ли она переходом от аграрного и затем индустриального общества к новой эре общественного развития или представляет всего лишь следующий этап развития индустриального общества. Ряд экспертов считает, что экономика знаний существенно отличается от экономики индустриального общества, когда накопление богатства было связано с материальными затратами; по их мнению, благосостояние зависит теперь больше от наукоемких активов – опыта, ноу-хау, знаний. По мнению других, в ней целесообразнее видеть лишь следующую фазу эпохи индустриального развития, а благосостояние неизменно зависит главным образом от производственных процессов, тогда как нематериальные активы могут оказывать воздействие на уровень конкурентоспособности.

Во всем мире заметно изменение в подходах к человеческому капиталу. Акцент делается на создание такой инфраструктуры, которая способствовала бы еще большему развитию накопленного опыта и знаний в области производства и потребления. Соответственно данным приоритетным задачам, а также для исследования новых процессов и явлений формируется система индикаторов, способных отражать уровень развития сектора повышенного спроса на знания, равно как в целом экономики, основанной на знаниях. Несмотря на то, что для окончательного формирования адекватной системы, по-видимому, предстоит еще многое сделать, в качестве положительного примера уже можно привести предложенную Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) систему индикаторов, позволяющую сопоставлять уровни и динамику развития стран-участниц этой организации.

Знание имеет три принципиальные особенности. Первая – дискретность знания как продукта. Конкретное знание либо создано, либо нет. Не может быть знания наполовину или на одну треть. Вторая особенность состоит в том, что знания по своей природе подобно другим общественным (публичным) благам, будучи созданными, доступны в принципе всем, без какой-либо дискриминации. И, наконец, третья особенность знания состоит в том, что это по своей природе информационный продукт. Информация после потребления не исчезает, как, например, обычный материальный продукт.

Вторая и третья особенности знания приводят к тому, что распространители знаний в рыночной экономике оказываются в своеобразном, в некотором смысле, монопольном положении. Какую бы цену распространитель знания ни назначил на свой продукт, ему не удастся продать максимальное количество «копий знания». А стремление продать именно максимальное количество копий естественно, поскольку каждая копия практически ничего не стоит. Затраты на копирование чрезвычайно малы. При низкой цене покупателей будет много, но выручка может оказаться меньше, чем при высокой цене. Понятно, что в

условиях необходимости назначить единственную цену, распространитель знания стремится определить такую цену, при которой он получает максимальную прибыль.

В ряде работ показывается, что описанный традиционный рыночный механизм не приводит к эффективным (оптимальным по «принципу Парето») состояниям экономики. Эффективность достигается, как утверждается, при использовании так называемых дискриминационных цен, т.е. цен, зависящих от конкретного потребителя или категории потребителей. Практика применения таких цен общеизвестна по деятельности поставщиков программного обеспечения, например, фирмы Microsoft. Особенно распространены дискриминационные цены на рынке статистической информации и программных продуктов (компьютерных программ и им подобных продуктов). Но отношение к этой практике неоднозначно ни у потребителей, ни у теоретиков.

Для того, чтобы Россия могла сделать свою экономику конкурентоспособной, предстоит перестроить отсталую систему управления в ключевых отраслях, производящих продукцию с высокой добавленной стоимостью.

Сегодня именно производство знаний служит основным источником роста экономики в развитых странах. О темпах этой тенденции говорит хотя бы то, что 90 % ученых и инженеров, работавших за всю историю развития человечества, – наши современники, а среди всего объема знаний 90 % созданы за последние три десятилетия. По доле высокотехнологичных секторов в валовом внутреннем продукте (ВВП) список наиболее передовых стран мира выглядит так: Республика Корея, Швеция, Швейцария, Германия, Япония, США. В ряде стран сегодня регулярно проводятся общенациональные саммиты по проблемам экономики знаний.

В Китае экономика знаний официально признана государственной стратегией. В современном мире движущая сила экономики – конкуренция – все больше сводится к конкуренции знаний. В крупнейших университетах мира год от года растет число китайских студентов, в стране создается государственная система освоения научных и технологических новшеств – естественная основа экономики знаний. Главной своей задачей государство провозгласило организацию спроса на знания.

В России также заметно стремление молодежи получить высшее образование, но здесь существует особая демографическая проблема, которая в конечном итоге отражается на сохранении интеллектуального потенциала государства. Ожидаемая продолжительность жизни для новорожденного российского мальчика, по данным ВОЗ, составляет всего 52,8 года, для девочки – 64 года. В этих условиях о построении постиндустриального общества, основанного на знаниях, можно забыть. Затратив немалые средства на подготовку образованного человека, необходимо затем как можно более эффективно использовать полученные им в процессе обучения знания. Высокая смертность россиян существенно укорачивает время их использования, что, соответственно, уменьшает и отдачу от затрат на образование.

Еще одной проблемой развития экономики знаний в России является то, что занятые в системе образования высококвалифицированные работники, носители специальных знаний и умений, формирующие человеческий капитал и создающие интеллектуальный потенциал будущего развития страны оказываются в группе малоимущего населения. Это не только препятствует становлению постиндустриальной системы хозяйствования, но и оказывает негативное влияние на «социальный иммунитет». Кроме того, переход к экономике знаний связан с появлением новой системы социального неравенства. Оно обусловлено тем, что разные группы населения имеют неодинаковый доступ к релевантной информации, а индивиды в различной степени владеют способностями к профессиональному самосовершенствованию и инновационной деятельности. Однако в основе нового социального неравенства находятся образованность индивида, обладание знаниями и умение их использовать. Поэтому сокращение государственного финансирования вузовского обучения может привести к негативным последствиям, существенно ограничить доступ к образованию для выходцев из семей с низким уровнем доходов. Для России жизненно важно, чтобы было увеличено государственное финансирование университетов, и выделялась помощь студентам на уровне регионов. В частности, администрации регионов и университеты могут договориться о реализации программы выдачи кредитов студентам при условии, что возврат кредитов будет соотнесен с уровнем доходов выпускников после окончания ими учебного заведения. В экономике знаний государственное финансирование высшего образования и исследовательской деятельности следует рассматривать как капиталовложения в будущее, что, в конечном счете, принесет высокие дивиденды всему обществу.

Для того чтобы построить в России экономику, основанную на знаниях, с одной стороны, необходима государственная политика, направленная на интеграцию науки и производства. Среди основных принципов этой политики нам видятся следующие. Во-первых, приоритетность инвестиций в фундаментальные и прикладные научные исследования. Во-вторых, ориентация на развитие наукоемких отраслей и внедрение новых технологических процессов в уже существующих отраслях. С другой стороны, требуется социальная политика, приоритетом которой было бы свободное и всестороннее развитие человека – единственного носителя знаний.

Список литературы:

1. Андросюк К.В. Многогранное понятие «Экономики знаний» // Креативная экономика – 2007. – № 3. – С. 92–96.
2. Гохберг Л. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» // Вопросы экономики. – 2003. – № 3. – С. 26–44.
3. Макаров В.Л. Контуры экономики знаний // Экономист. – 2003. – № 3. – С. 3–15.
4. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России. Доклад на научной сессии общего собрания РАН 19.12.2002 // Экономическая наука современной России. – 2003. – № 1. – С. 5–30.
5. Мельянцев В. Информационная революция – феномен «новой экономики» // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 2. – С. 3–10.
6. Рудакова О.В. Индивидуальное и общественное благосостояние в условиях формирования постиндустриального общества. Автореферат дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01. – Орел, 2009. – 46 с.

РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ

Сёмина А.Г., студент, Земцова Л.В.

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники

E-mail: semina_anna@list.ru

Научный руководитель: Земцова Л.В. к.э.н., доцент

Страхование, как метод управления рисками, способствует защите имущественных интересов предприятий и граждан, безопасности и стабильности предпринимательства. Степень развития страхового рынка отражает возможности экономического роста страны. Способствуя перераспределению рисков между экономическими субъектами и возмещению убытков за счет накопления, страхование позволяет повысить эффективность экономики в целом и отдельных предприятий. Поэтому развитие национальной системы страхования – одна из важных стратегических задач в области создания инфраструктуры рынка. Для России, где практически все виды деятельности характеризуются повышенным риском, это имеет особое значение.

Значимость страхования существенно возрастает в период перехода к рынку и укрепления частной собственности. В отличие от планово-административной системы, государство перестает нести ответственность за возмещение ущерба экономических субъектов и граждан в случае неблагоприятных событий, стихийных бедствий и катастроф. В свою очередь, это способствует формированию спроса на страховые услуги. Кроме того, низкий процент выплат обусловлен отсутствием альтернативы коммерческому страхованию, т.е. слабым развитием взаимного страхования. Несовершенное законодательство и неблагоприятная экономическая среда привели к усилению негативных тенденций на страховом рынке. Было создано большое число псевдостраховых организаций, возникли серьезные диспропорции между обязательными и добровольными видами страхования, механизм страхования стал использоваться для ухода от налогообложения в государственные внебюджетные фонды при выплате зарплаты.

На рынке укрепились тенденции к монополизации, недобросовестной конкуренции, в основном порождаемые разделом страхового рынка в интересах отдельных ведомств, финансово-промышленных групп или территорий в рамках отраслевых и региональных программ страхования. Большинство страховых организаций, особенно в регионах, испытывают серьезные трудности с привлечением профессионально подготовленных кадров, отвечающих современным требованиям ведения страховых операций. Практически не развита инфраструктура страхового рынка (институты брокеров, оценщиков риска, и других посредников). По основным макроэкономическим показателям российский страховой рынок значительно уступает развитым странам и не отвечает возрастающим потребностям в защите имущественных интересов юридических и физических лиц.

К числу основных препятствий дальнейшего развития страхования, включая несовершенство регулирования страховой деятельности, относятся:

- отсутствие законодательной базы, способствующей проведению государством активной структурной политики на рынке страховых услуг;
- небольшой финансовый потенциал российских страховщиков;
- не соответствующие мировым стандартам требования к платежеспособности страховых организаций, снижающие надежность и финансовую устойчивость системы страхования;
- долгосрочного страхования жизни;

В отличие от развитых стран, где институт страхования развивался как органический элемент социально-экономической системы, где активы страховых компаний и пенсионных фондов превышают активы банков, развитие страхования в переходный период российской экономики происходило в значительной степени спонтанно. Сейчас, когда осознается важное значение этого элемента финансовой системы как фактора реформ, возникает необходимость разработки концепции и комплексной программы развития российского страхового рынка.

Прежде всего, необходимо выделить приоритетные цели и методы их достижения в области совершенствования законодательства, налогообложения и регулирования страховой деятельности, которые стимулировали бы ускоренный рост страховых услуг, повышение их качества, формирование инвестиций для экономического роста.

Одной из важнейших стратегических задач в области создания инфраструктуры рынка является развитие национальной системы страхования РФ. Степень развития страхового рынка отражает возможности роста национальной экономики. Страхование преимущественно обслуживает реальный сектор экономики и население. Сужающаяся платежеспособность потенциальных страхователей играет важную роль в стагнации российского страхового рынка. Кроме того, законодательные ограничения отнесения затрат по страхованию на себестоимость продукции сдерживали реализацию страховых отношений. Серьезный фактор низкого уровня страхования заключается в отсутствии должной страховой культуры. В России в период перехода от плановой к рыночной экономике не произошло повышение роли страхования в экономике. Свидетельством этого является крайне низкий уровень отношения страховых премий к ВВП.

2007 год можно рассматривать как завершающий этап трехлетней трансформации страхового рынка, инициированный значительным усилением законодательных требований к осуществлению страховой деятельности, особенно в части финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций, закрепленных изменениями в Закон «Об организации страхового дела» в 2004 году и усилением страхового надзора за деятельностью субъектов страхового дела. Большинство законодательных инициатив, принятых в 2004 году, таких как специализация отрасли, повышение ее капитализации, успешно реализовано.

Обеспечение механизма проведения некоторых законодательных инициатив, в частности, установления требований к аттестации актуариев и актуарному заключению, выдаче банковских гарантий, оказалось до настоящего времени непосильным для регулирующих органов, но это не снимает вопроса их актуальности и необходимости внедрения для дальнейшего повышения эффективности функционирования страхового рынка.

Ключевыми событиями 2007 года были, во-первых, повышения требований к минимальному размеру уставного капитала страховых организаций. Во-вторых, вступление в силу с 1 июля 2007 года требований к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщиков. И, в-третьих, специализация на отрасли страхования жизни и иное страхование, чем страхование жизни (общее страхование), которая принципиально произошла, хотя Законом и предусмотрен «мягкий выход» компаний, завершающих операции по страхованию жизни, в силу их долгосрочно характера. Под влиянием перечисленных факторов в 2007 году произошло дальнейшее финансовое оздоровление страхового рынка уже в качественном отношении при сохранении роста количественных показателей.

Рост номинальных показателей подкреплялся ростом реальных. Валовые показатели свидетельствуют о том, что 2007 год был удачным для российского страхового рынка. Темп роста совокупных премий отрасли превзошел темп роста ВВП. Страховые премии по добровольным и обязательным видам страхования в 2007 году составили 763,6 млрд. руб., страховые выплаты – 473,8 млрд. руб., увеличившись на 25,1% и 34,3% соответственно по сравнению с 2006 годом. В структуре страховой премии по отраслям страхования в 2007 году произошли изменения, подтверждающие, что обязательные виды страхования пока развиваются более успешно и быстро на российском рынке, чем добровольные.

Тенденции развития страховой отрасли в условиях кризиса целиком определяется характером и темпами развития кризисных явлений. В России, где одним из приоритетов в улучшение качества жизни населения провозглашена жилищно-коммунальная реформа, обеспечивающая доступ к жилью, особая роль в реализации этих планов принадлежит ипотечному кредитованию.

Как считают специалисты, в ближайшее время российский страховой рынок ожидает следующее: существенное снижение платежеспособного спроса на страхование, включая значительное сокращение базы для реализации обязательного страхования, на приоритетное развитие которого делают ставку отечественные страховщики; падение капитализации и ухудшение финансового состояния поставщиков страховых и перестраховочных услуг; негативные изменения в структуре собственности многих страховых организаций, существенное снижение их способности выполнять свои обязательства перед

клиентами; рост недоверия к страховщикам и перестраховщикам; обострение противоречий между поставщиками страховых услуг, активизация процессов передела на страховом рынке.

Многие аналитики предсказывают уменьшение числа страховых организаций и банков: в результате кризиса к лету 2009 г. на страховом рынке останется примерно 300 из почти 800 действующих ныне страховщиков. В 2009 году продолжится практика сокращения числа страховых компаний, что обусловлено, во – первых, усилением конкуренции как со стороны крупных финансовых групп, так и иностранных инвесторов, а во – вторых, тем, что на рынке пока остались компании, предлагающие финансовые услуги, не являющиеся классическим страхованием. При сохранении нынешней политики страхового надзора они будут вытесняться с рынка.

Продолжится структуризация рынка в связи с разделением на отрасли страхования жизни и общего страхования. Будут вытесняться региональные компании и будет происходить рост доли иностранного участия в капитале российских страховщиков.

Список литературы:

1. Романова М.В. Тенденции развития российского страхования и кризисная ситуация//Финансы.№1.2009.
2. Развитие страхового рынка в России - режим доступа: www.budgetrf.ru
3. Страховой рынок России на современном этапе развития – режим доступа: www.smartcat.ru

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ

Смелова А.Е., студентка

Томский политехнический университет

E-mail: Smelovaalina@mail.ru

Научный руководитель: Мациевский Н.С., доцент

К инвестиционным компаниям и фондам относятся финансовые учреждения (предприятия), преследующие коммерческие цели (т. е. извлечение прибыли), концентрирующие (привлекающие) как свои, так и чужие капиталы и инвестирующие их с максимальной эффективностью в функционирующие и новые производства. История инвестиционных фондов насчитывает более 150 лет. В 1922 году король Голландии Вильям I создал первый, как теперь принято называть, инвестиционный траст. Траст был зарегистрирован в Брюсселе и Бельгии и позволил осуществлять инвестиции через займы иностранным государствам. Одним из старейших фондов является Иностраный и колониальный инвестиционный траст (“The Foreign & Colonial Investment Trest”), организованный в Лондоне в 1868 году и существующий до сих пор.

В настоящее время деятельность инвестиционного фонда регулируется законодательством, появившимся, например, в Америке в начале 40-х, после волны банкротств ИФ в годы Великой депрессии. Государство стремится создать акционерам ИФ максимум гарантий, деятельность ИФ жестко регулируется.

На данный момент инвестиционным фондом признается любое юридическое лицо, которое осуществляет деятельность, связанную с привлечением средств за счет эмиссии собственных ценных бумаг, а также инвестированием собственных средств в ценные бумаги, производит операции с ценными бумагами и владеет ценными бумагами, стоимость которых составляет 30 и более процентов общей стоимости его активов.

Инвестиционные фонды можно классифицировать в соответствии с их финансовыми, правовыми и управленческими формами. Существуют две основные юридические формы: корпорация и траст.

Корпорация бывает двух видов: либо инвестиционный фонд представляет собой единую корпорацию со своим аппаратом управления, либо управляющая компания является внешней по отношению к фонду.

В первом случае учредители и управляющий - участники фонда. Начальный уставной фонд такой корпорации образуют средства учредителей, затем учредители объявляют о своем фонде и приглашают других акционеров. Авторитет такого фонда держится на авторитете членов Совета директоров.

Во втором формируется (нанимается) специальная компания для управления фондом (инвестиционным портфелем фонда) - управляющая компания.

Траст — это особая форма Инвестиционного фонда, в экономическом смысле нет разницы между трастом и вторым вариантом корпорации. Траст (англ. доверие) возник в Шотландии в начале прошлого века. Траст - полное разделение прав на управление и собственность, особенно этот прием распространен

в англо-саксонском законодательстве. Траст значительно строже регулируется законодательством чем акционерная форма. Например, ответственность за должностные поступки служащих корпораций более ограничена, чем ответственность служащих торговой управляющей компании.

Организуется траст примерно по такой схеме: организатор (учредитель) траста подключает к генеральному соглашению других участников. Собирается некоторый объем средств, а затем заключается договор с управляющей компанией. Участники траста свободны в выборе управляющей компании. Среди требований, которые государство предъявляет к управляющей компании, не последнее место занимает способность управляющего нести финансовую ответственность. Каждая заявка на учреждение траста должна быть одобрена специальной государственной комиссией, регулирующей рынок ценных бумаг.

В финансовом смысле Инвестиционные фонды подразделяются еще на два вида: 1. Предприятия, создаваемые с целью концентрации имеющихся у потенциальных вкладчиков средств, вложения капитала в действующие производства и получения прибыли за счет таких инвестиций (с последующей выплатой вкладчикам дохода из получаемой прибыли). Искомый эффект таким инвестиционным предприятием достигается за счет рассредоточения привлекаемых средств, что значительно снижает степень риска. Для этого, однако, необходимо владеть доскональной и объективной информацией о финансовом состоянии компаний, в которые планируется вкладывать капитал, и прогнозировать возможные изменения их финансового "здоровья". 2. Предприятия, создаваемые с целью концентрации капиталов для реализации каких-либо проектов, в том числе и на региональном уровне. В таком случае возможна двоякая форма таких предприятий: а) инвестиционный фонд, трансформируемый по мере реализации проекта в акционерное общество. б) региональный инвестиционный фонд как коммерческое предприятие, специализирующееся только на поиске и привлечении капиталов для их последующего вложения в конкретные проекты на территории данного региона.

К инвестиционным предприятиям относятся и инвестиционные банки, специализирующиеся на финансировании долгосрочных инвестиций (в том числе и путем распространения — подписки — акций, выпускаемых каким-либо акционерным обществом, через выкуп всех акций и их последующую реализацию или прием акций на комиссию, т. е. их реализацию с уплатой процента за услуги с цены реализации).

Существует и другая распространенная классификация ИФ: на компании, выпускающие сертификаты с номинальной стоимостью, инвестиционные трасты и управляющие фонды. Ценные бумаги первых представляют собой необеспеченное обязательство платить либо установленную сумму в определенный срок (если внести все обусловленные взносы), либо выкупную стоимость при выкупе компанией акций у держателя до наступления срока уплаты по ним дивидендов. Фонды данного типа выступают в качестве должника своих клиентов и несут основной риск инвестиций капиталов в финансовые активы. Около половины всех активов представлено акциями и облигациями, а также краткосрочными ценными бумагами.

Инвестиционный траст организован в форме доверительного фонда (в Великобритании именуется паевыми доверительными фондами). Инвестиционный траст выпускает паи - процентные бумаги. Разновидность инвестиционных трастов, довольно редкая в наши дни, - фиксированные доверительные фонды. Эти фонды привлекают средства на определенный срок и портфель ценных бумаг формируется при создании фонда, структура этого портфеля меняется лишь в определенных вкладчиками случаях (например, падение курсовой стоимости акций ниже некой величины).

Главная цель инвестиционных трастов - создание условий для инвесторов, склонных к риску, совершить коллективные инвестиции. Срок жизни типичного траста составляет 20 лет, но по решению вкладчиков он может быть продлен. Определение управленческих фондов в американском законодательстве имеет расплывчатый характер. Принципы организации этих фондов предусматривает формирование фондов в виде корпораций или партнерств при участии управляющей компании или доверительного лица. Во Франции, в отличие от США и остальных стран Европы, ИФ, как правило, сами осуществляют функции управляющей компании.

Инвестиционные фонды разделяются по формам ликвидности. Существуют две противоположные формы ИФ: Закрытые (closed-end) и Открытые (open-end). Существует некоторая связь между видом управления ИФ и его типом: так фонды закрытого типа обычно представляют собой корпорации, открытого - корпорации, трасты.

Фонды закрытого типа имеют долгую историю, появились они в 20-е годы прошлого столетия. В Великобритании эти компании известны как общества по инвестициям в ценные бумаги, во Франции - как инвестиционные компании с постоянным капиталом. Такой фонд может существовать только в виде корпорации. Портфель ценных бумаг формируется один раз, в соответствии с ним выпускается определенное число акций. Учредители такого ИФ не обязаны выкупать акции фонда. Акции первичной эмиссии, как во всякой корпорации, распределяются только среди учредителей. В дальнейшем проводятся дополнительные эмиссии для привлечения сторонних акционеров, но это происходит после

полного размещения акций предыдущего выпуска. В промежутках между эмиссиями число акций постоянно, но состав акционеров может постоянно меняться. Акции такого ИФ ничем не отличаются от акций обычной корпорации. Первоначальное размещение акций закрытых ИФ осуществляется через брокерские фирмы, получающие за это комиссионные. Ликвидность акций ИФ закрытого типа обеспечивается возможностью их купли-продажи инвесторами на вторичном фондовом рынке, как в биржевом, так и во внебиржевом обороте. Цена акций определяется спросом и предложением, акции продаются с премией или дисконтом.

Инвестиционные фонды открытого типа появились несколько позже, но получили особенно большое развитие. И именно им был создан фондовый рынок, который в настоящее время достиг одного триллиона \$ США. В США эти фонды носят название взаимных. В Великобритании - доверительных паевых фондов, в Испании - фондов инвестиций в ценные бумаги, в Германии - инвестиционных фондов, во Франции - инвестиционных компаний с переменным капиталом. Французское название, как и в случае с закрытыми фондами, точнее всего отражает специфику этих образований. Открытые ИФ ведут постоянную эмиссию акций, на что они имеют специальное разрешение (лицензию) от регулирующего органа. Выпуск акций на каждый день зависит от количества денег, которые получает ИФ от новых акционеров за привилегию перманентного выпуска акций. Акции этих ИФ называются “выкупными” или “возвратными”, т.к. они не котируются на бирже, а погашаются в самих ИФ. Акции открытых фондов представляют собой право инвестора на долю принадлежащего фонду портфеля ценных бумаг. Из-за высокой ликвидности акций открытых фондов, возможности гибкого приспособления к уровню спроса, благодаря переменной величине капитала, акции этих фондов особенно популярны у инвесторов. В то же время акции закрытых фондов в виду их продажи со значительными скидками к чистой стоимости активов позволяют инвесторам приобрести набор активов со скидкой к их реальной рыночной стоимости. Другим преимуществом фондов закрытого типа является возможность инвесторов точно контролировать цену, за которую они приобретают акции. В фондах же открытого типа цена, по которой акции покупаются, неизвестна до тех пор, пока инвестор не сделал приобретение. И все же, если инвесторы кооперируются с управляющим фонда и вкладывают дополнительные средства в то время, когда рынок претерпевает спад, тогда, действительно, фонды открытого типа могут иметь больше преимущества перед закрытыми фондами.

Список литературы:

1. Макаров А. В. “Инвестируем в паевые инвестиционные фонды”, -М:Эксмо, 2005.-96с.
2. Джон Богл “Взаимные фонды с точки зрения здравого смысла”, Альпина Паблишер, 2002 г.
3. Мицкевич А. “Финансовая математика”, Москва, “Олма-Пресс”, 2003 г.
4. Ландик В.И. “Инновационная стратегия предприятия: проблемы и опыт их решения”. - К., 2003 г.

ИНВЕСТИЦИИ В АЛЬТЕРНАТИВНУЮ ЭНЕРГЕТИКУ РОССИИ

Смирнова М.В., студент; Бервинова Ю.А., студент

Томский политехнический университет

E-mail: juliya_a@sibmail.com

Научный руководитель: Спицын В.В., старший преподаватель.

Энергетика является одной из самых высокотехнологичных отраслей и локомотивом экономического развития современной России. Основная проблема российской энергетики – несоответствие объема, структуры и технического состояния мощностей быстро растущему спросу на электроэнергию и объективным ограничениям топливно-энергетического баланса. Поэтому уже сегодня энергетика может стать реальным тормозом для развития всей экономики страны. Опережающий рост потребления электроэнергии требует активизации энергосбережения и масштабного ввода новых генерирующих мощностей. Для этого необходимо реформирование и значительные инвестиции.

Беспрецедентные по своим масштабам преобразования в отрасли должны сопровождаться активным публичным обсуждением всех этапов этого процесса. На сегодняшний день особенно важно и наиболее эффективно рассматривать их с привлечением всех заинтересованных субъектов: государственных органов, инфраструктурных организаций, промышленных потребителей и других участников отрасли.

Альтернативная энергетика- совокупность перспективных способов получения энергии, которые распространены, не так широко, как традиционные., однако представляют интерес из-за выгоды их использования при низком риске причинения вреда экологии.

Проблемы инвестирования альтернативной энергетики:

- Несовершенство закона об энергетике;
- Плачевное состояние инфраструктуры;
- Сложившаяся практика формирования тарифов на электроэнергию делает инвестиции в электроэнергетику непривлекательными.

На сегодняшний день существует несколько источников инвестиций: государственные – для атомной энергетики, гидроэнергетики и развития сетей, частные инвестиции – для тепловой генерации.

Инвестиции в электроэнергетику в 2009 году составят 1,120 трлн.рублей. Большая часть средств будет получена за счет частных инвесторов. Благодаря данным инвестициям планируется в 2010 году ввести 10,6 тысяч МВт, а в 2011 году – 12,2 тысяч МВт.

С каждым годом альтернативная энергетика становится все более серьезной отраслью. Объем инвестиций в этот сектор в 2007г., по оценке REN21, превысил 100 млрд.долл. – в объекты генерации. Оценивается сегодня потребность инвестиций на рынке альтернативной энергетике 80-100 млрд.рублей в год. Расчеты показывают, что средняя окупаемость проектов в области энергоэффективных технологий – 3-4года.

В ноябре 2007 г. в России были приняты поправки закон об электроэнергетике, определившие понятие «возобновляемые источники энергии» и заложившие базовые механизмы государственной поддержки альтернативной энергетики. Среди них – хорошо зарекомендовавшая себя за рубежом система льготных тарифов и субсидирование затрат на подключение к сети. К числу минусов нового законодательства стоит отнести его рамочный характер, переносивший основное бремя регулирования на подзаконные акты. В октябре 2008г. вступили в силу правила квалификации объектов генерации, функционирующих с использованием ВИЭ. Предстоит еще утвердить уровень льготных тарифов, объемы бюджетного субсидирования присоединения объектов генерации и порядок ведения реестра выдачи и погашения сертификатов, подтверждающих объемы произведенной на основе ВИЭ электроэнергии.

При подобном плачевном состоянии инфраструктуры вполне закономерно является вопрос дальнейшей стратегии развития отрасли. И в этом у России, как всегда, имеется свой, особый путь развития. Причин тому несколько: во – первых , производство в отрасли базируется преимущественно на использовании находящихся в изобилии ископаемых ресурсов (природный газ, нефть, уголь); во – вторых климатические условия не позволяют широкомасштабной альтернативной энергетике; в – третьих, глобальная перестройка всей системы генерации требует огромных капитальных затрат; в – четвертых, отсутствие нормативно- правовой базы для развития альтернативной энергетике отнюдь не способствует развитию ряда секторов.

Неудивительно, что в Генеральной схеме размещения объектов электроэнергетики до 2020 года, утвержденной Правительством РФ в феврале 2008 года, альтернативной энергетике отведено скромное место. В выше указанном документе одной из возможностей перехода к крупным энергообъектам, использующим возобновляемые энергоисточники, обозначено строительство крупных приливных электростанций. При этом ввод в эксплуатацию первых агрегатов на приливных электростанциях предусмотрен лишь в период 2016-2020 годов, то есть когда развитие альтернативной энергетике в мире уйдет уже далеко вперед. В этой связи неудивительно, что доля РФ в нетто-производстве электричества на базе альтернативной энергетике составляет менее 1% мирового.

В России на десяти действующих атомных электростанциях (АЭС) эксплуатируется 31 энергоблок общей установленной мощностью 23,2 млн. кВт. Атомная энергетика является весьма капиталоемкой, объекты долго выходят на окупаемость, но затем она может обеспечивать выработку больших объемов дешевой энергии. При этом генерация АЭС очень негибкая.

Точкой перелома в проекте считаются 2015-2017 года. Тогда будет запущено производство топливных элементов, которое планируется осуществить с 2008-2009 года. Чтобы к 2009-2012 выйти на нормальное серийное производство топливных элементов, конкурентоспособное по стоимости и эффективности. В проекте по направлению (водородная энергия) в течении последних лет инвестировано 400 млн. долларов. Планируется довести эту сумму до миллиарда. Следующим источником должно стать государство. Таким образом, в год на это направление тратится порядка 150-170 млн.долларов.

Список литературы:

1. «Сеть-2030»: Национальный взгляд на второе столетие электроэнергетики// Энергоэксперт.- 2007.- №3.-С.34-39
2. Федеральный закон №35-ФЗ «Об электроэнергетике» от 26.03.2003
3. Федеральная целевая программа «Развитие атомного энергопромышленного комплекса России на 2007-2010 года и на перспективу до 2015 года.» Утверждена постановлением Правительства РФ №605 от 06.10.06

4. Беляев Л. Реформа электроэнергетики России: минусы без плюсов// Энерго-INFO.-2007.- №4.- С.48-51.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИИ И ЗНАНИЙ

Смирнова С.В., студент

Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники

E-mail: smirnoffsv@mail.ru

Научный руководитель: Афонасова М.А., к.э.н., доцент.

В настоящее время конкурентоспособность и успешность развития коммерческих и некоммерческих организаций все в большей степени зависит от интеллектуального капитала. В современных компаниях, организациях доминирующее влияние на экономический рост и развитие оказывают не основные фонды и материальные запасы, а информация, знания и другие элементы интеллектуального капитала.

Информация и знания на современном этапе развития общества являются важнейшими, специфическими по своей природе и формам участия в производственном процессе факторами, которые в рамках отдельных фирм принимают облик интеллектуального капитала. Интеллектуальный капитал, по определению В.Л. Иноземцева, представляет собой «нечто вроде коллективного мозга, аккумулирующего научные и обыденные знания работников, интеллектуальную собственность и накопленный опыт, общение и организационную структуру, информационные сети и имидж фирмы» [1]. Интеллектуальный капитал, согласно распространенной в литературе точке зрения, - это прежде всего человеческий капитал, воплощенный в работниках компании в виде их опыта, знаний, навыков, способностей к нововведениям, а также в общей культуре и философии фирмы, ее внутренних ценностей. К интеллектуальному капиталу также принято относить структурный капитал, включающий патенты, лицензии, торговые марки, базы данных, электронные сети и т.п.

Сущность интеллектуального капитала как экономической категории можно определить как систему отношений различных экономических субъектов по поводу рационального, устойчивого его воспроизводства на основе прогрессивного развития науки в целях производства конкретных товаров, услуг, дохода, повышения жизненного уровня, решения проблемы неравномерности мирового и регионального развития на основе персонифицированных экономических интересов субъектов [2]. Чаще всего в научной литературе интеллектуальный капитал определяют как знания, информацию, опыт, организационные возможности, информационные каналы, которые можно использовать для создания или прироста богатства.

В современном мире вновь созданная стоимость определяется не столько физическими ресурсами, сколько знаниями, которые проявляются в новых продуктах, технологиях, в новых навыках и отношениях с потребителями. Знания сегодня становятся основным средством достижения высоких социально-экономических результатов. Под знаниями в данном контексте подразумеваются не только те, которые можно получить в вузах и колледжах. Знания – это в первую очередь мысли и опыт, идеи относительно того, как должно быть организовано производство продуктов и услуг, каким должен быть продукт, чтобы удовлетворять возрастающие потребности человека. Эти знания проявляются в навыках и умениях людей и закрепляются в виде организационной культуры, брендов, патентов, лицензий, методов взаимодействия предприятий и учреждений, то есть в виде элементов интеллектуального капитала.

Таким образом, знания представляют собой совокупность опыта, ценностей, контекстной информации, с помощью которых новый опыт инкорпорируется в информацию. Знания существуют в сознании людей. В организациях они фиксируются в документах, в процессах, процедурах, нормах, в целом в практической деятельности. Точно так же, как информация возникает из данных, так и знания возникают из информации путем: сравнения информации; установления связей между различными видами информации; оценки информации; определения области применения информации и т.п.

Знания в настоящее время перестают быть относительно самостоятельным объектом управления, который традиционно ограничивался в основном сферой НИОКР. Сегодня знания проникают во все сферы и стадии производственного процесса, и их уже сложно отделить от продукта или услуги. В современной экономике постепенно стираются грани между продуктом и услугой, а также между услугой и передачей знания.

Интеллектуальный капитал, по мнению ученых, структурно состоит из человеческого, организационного и потребительского капитала. Человеческий капитал – часть интеллектуального капитала, которая имеет непосредственное отношение к человеку и не отделима от него. Это знания, практические навыки, творческие и мыслительные способности людей, их моральные ценности, культура труда. Человеческий капитал чрезвычайно важен при разработке инноваций и любого обновления во всех сферах жизнедеятельности общества.

Организационный капитал – это часть интеллектуального капитала, которая имеет отношение к организации в целом. Это процедуры, технологии, системы управления, техническое и программное обеспечение, организационная структура, патенты, брэнды, культура организации, отношения с клиентами. То есть организационный капитал воплощает в себе организационные возможности фирмы ответить на требования и вызовы рынка. Он отвечает за то, как человеческий капитал используется в организационных системах, преобразуя информацию. Организационный капитал в большей степени является собственностью компании и может быть относительно самостоятельным объектом купли–продажи.

Потребительский капитал складывается из связей и устойчивых отношений с клиентами и потребителями продукции и услуг компании. Одна из главных целей формирования потребительского капитала – создание такой структуры, которая позволяет потребителю продуктивно общаться с персоналом компании.

Все составные части интеллектуального капитала (человеческий, организационный и потребительский) функционируют не сами по себе, а постоянно взаимодействуют и взаимодополняют друг друга. Поэтому недостаточно инвестировать средства в каждый из них по отдельности. Они должны поддерживать и усиливать друг друга, создавая синергетический эффект, и тогда происходит перекрестное влияние одних видов активов на другие.

Современная фирма - это производитель не столько товаров и услуг, сколько знаний, что означает, что работники занимаются преимущественно производством и передачей знаний. Организации в целом становятся обучающимися, что подразумевает не только обучение его отдельных работников, но и приобретение устойчивых навыков совместных действий в рыночной среде. А инновации все в большей мере становятся источниками вновь созданной стоимости.

Организации и компании в современных условиях начинают учитывать в своей деятельности тот факт, что наиболее ценным капиталом, которым они располагают, являются знания и опыт работающих у них сотрудников. Организации пытаются найти способы и пути использования знаний и богатого опыта своих сотрудников как внутри организации, так и за ее пределами, включая взаимоотношения с клиентами и акционерами.

Все чаще наиболее существенные результаты деятельности организаций обусловлены удачно найденными решениями в сфере управления интеллектуальным капиталом. Это управление направлено, в том числе на то, чтобы идеи, возникающие у работников, разделялись другими работниками фирмы, чтобы постоянно генерировались новые решения актуальных проблем данной организации. Традиционное отношение к распространению знаний и ноу-хау обычно ассоциируется с патентами, лицензиями и связанными с ними процедурами ограничения передачи знаний. Идея интеллектуального капитала, напротив, связана с открытой и широкой передачей данных, знаний и ноу-хау внутри организации. В связи с этим управление интеллектуальным капиталом направлено, прежде всего, на создание инфраструктуры передачи знаний и создание легко передающихся форм информации.

Таким образом, в современном обществе интеллектуальный капитал становится основой богатства. Именно он определяет конкурентоспособность социально-экономических систем, выступает ключевым ресурсом развития. В процесс создания, трансформации и использования интеллектуального капитала включаются коммерческие предприятия, государственные и общественные учреждения и организации, то есть все субъекты рыночных отношений.

В условиях глобализации не только и не столько труд или капитал является источником прибыли организации, а вся система, в которой производится и потребляется продукция. Идеи, знания и информация, в том числе и электронная (в т.ч. интернет-ресурсы), являются неотъемлемой и важнейшей частью этой системы. Они взаимосвязаны как с процессами производства продуктов, так и с процессами организации предприятия, обмена информацией с клиентами, потребителями, поставщиками, конкурентами.

Современная экономическая наука уделяет пристальное внимание выявлению роли интеллектуального капитала в обеспечении эффективного функционирования социально-экономических систем, их интенсивном развитии и повышении качественного уровня производства. Данная проблема особенно актуальна для России, находящейся на этапе трансформации экономики и общества. Причем исследование механизмов влияния интеллектуального капитала на экономические процессы чаще всего основываются на том, что воздействие его составляющих, и, в первую очередь, человеческих ресурсов,

качественно отличается от использования материально-вещественных активов предприятий и организаций.

Список литературы:

1. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества: Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире. – М.: «Academia» - «Наука», 1998 – 640с.
2. Экономика знаний: Коллективная монография / Отв. Ред. В.П. Колесов. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 432 с.

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ВЫСШЕМ ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ НА РЫНОК РАБОЧЕЙ СИЛЫ В РОССИИ

Смирнова Т.Л.

Северская государственная технологическая академия

E-mail: CTL2002@mail.ru

Инновационные процессы в подготовке рабочей силы через новую модель системы высшего профессионального образования формируют новое качество структурных сдвигов рынка рабочей силы в условиях формирования и развития инновационной экономики в России. Современный образовательный процесс в вузе строится на основе сочетания достижений педагогических и информационных технологий с использованием ресурсов сети Internet. Для повышения качества образовательного процесса преподаватель в своей работе может использовать электронные образовательные ресурсы, такие как презентации, видеолекции, видеоконференции, электронные учебники, мультимедиа курс, компьютерные модели, образовательные порталы, образовательные ресурсы удаленного доступа и другие. Каждый тип электронных образовательных ресурсов в образовательном процессе решает ограниченный круг специфических задач, поэтому их использование возможно в качестве вспомогательного материала в образовательном процессе с традиционными педагогическими технологиями и в сочетании друг с другом.

Образовательная среда современных вузов претерпевает серьезную модернизацию: она становится более гибкой, дифференцированной, усложняются организационно-технологические и межкультурные связи, совершенствуясь под воздействием фактора глобальной конкурентоспособности. Востребованность квалифицированных и хорошо подготовленных специалистов на рынке рабочей силы определяет место вуза на рынке образовательных услуг, его образовательный потенциал и качество образовательной среды. В сохранении устойчивой и долгосрочной стратегии высокой конкурентоспособности вуза ведущую роль играют учебно-методические комплексы совокупности дисциплин, формирующих компетенции современного специалиста. Особенностью информационных технологий, электронных образовательных ресурсов по экономическим дисциплинам является то, что они оптимально сочетают систематизацию теоретических знаний и практических навыков студентов, повышают качество текущего контроля успеваемости, развивают навыки самоконтроля студентов, позволяют актуализировать и сохранить интерес студента к выбранной профессии. Каждый тип электронных образовательных ресурсов, включенный в учебно-методический комплекс по экономическим дисциплинам, имеет свои преимущества и вносит разный вклад в повышение эффективности образовательного процесса.

Особую роль в формировании эффективной и качественной образовательной среды вуза играет коммуникативное пространство, которое обуславливает уровень развития, конкурентоспособности будущего специалиста и возможности его адаптации на региональных рынках рабочей силы. Коммуникативное пространство вуза формируется содержанием образовательного процесса, междисциплинарными связями, технологией контроля знаний, активными методами обучения. Эффективная организация коммуникативного пространства вуза должна учитывать индивидуальные особенности студентов, формирования личностных ценностей, развитие общей и экономической культуры специалиста, особенности его профессиональной подготовки. Профессиональные, межличностные, межкультурные коммуникации позволяют управлять формированием профессиональных компетенций будущего специалиста и качеством образовательного процесса, определяют глобальную конкурентоспособность человеческих ресурсов России на международных рынках. Использование в образовательной среде вуза новых качеств коммуникативного пространства является важной инновационной особенностью развития профессионального образования. Российская система профессионального образования стремится использовать новые эффективные инструменты

накопления человеческого капитала как стратегического фактора экономического роста национальной экономики, обеспечивающего устойчивое долгосрочное развитие. Переход России в своем развитии к информационной экономике повышает ценность образования, определяет человеческий капитал как ведущий ресурс необходимый для ускорения экономического развития, формируя новые модели концентрации, управления и его регулирования. Межкультурные коммуникации в области высшего профессионального образования являются основой совершенствования качества образовательного процесса и повышения компетенций российских специалистов до европейского уровня в условиях вхождения России в единое европейское образовательное пространство и более глубокой интеграции со странами ЕС за счет реализации современных образовательных стандартов, образовательных технологий интеграции в международный рынок образовательных услуг.

Другой особенностью современного профессионального образования России является повышение степени открытости образовательной среды вуза, которая непосредственно влияет на эффективность, интенсивность развития коммуникативного пространства и качество образовательного процесса. Использование в образовании дополнительных учебных курсов, которые студенты могут получить по международным программам академической мобильности, повышает качество подготовки студентов, их профессиональную самоактуализацию и дифференцирует образовательное пространство. Альтернативный и свободный выбор образовательной траектории развития студента как будущего специалиста позволяет удовлетворить потребности общества и внутренние потребности личности через формирование ценностной ориентации его в культурном и социальном пространстве на основе коммуникативной практики. Следующей особенностью инновационных процессов в профессиональном образовании России является развитие непрерывной и многоуровневой системы образования в стране [1]. Система профессионального образования в России формирует величину человеческого капитала в экономике, это сигнал который частично устраняет недостатки распределения асимметричности распределения информации между работником и работодателем на рынке рабочей силы. В условиях сокращения предложения рабочей силы в России по многим профессионально-квалификационным группам работодатели получают возможность нанимать молодых, активных, предприимчивых и творческих квалифицированных работников в более раннем трудоспособном возрасте. Молодые специалисты могут продолжать свое профессиональное образование в разных формах, имея различные образовательные альтернативы. Новые образовательные технологии формируют современные направления развития человеческих ресурсов, их глобальную конкурентоспособность, что приводит к интенсивному экономическому росту России на основе инновационных процессов развития и повышению уровня национальной конкурентоспособности.

Инновационным характером в развитии российской системы профессионального образования является укрупнение образовательных институтов на основе национальных университетов и исследовательских центров в единый образовательный комплекс для решения системных задач в области подготовки высококвалифицированных специалистов для федеральных округов страны, повышения уровня конкурентоспособности в образовательном пространстве и вытеснения с рынка образовательных услуг слабых региональных вузов с некачественными образовательными технологиями и недостаточным объемом инвестиционных ресурсов для стратегического развития. Выстраивание национального образовательного пространства мерами государственного регулирования вокруг национальных, федеральных и сильных региональных учебных заведений высшего профессионального образования снижает асимметричность рынка образовательных услуг, защищая интересы реальных и потенциальных потребителей этих услуг в национальной экономике, мобилизует инвестиции для накопления человеческого капитала. Инновационным характером в развитии российской системы профессионального образования проявляется в формировании и развитии корпоративной системы подготовки кадров для крупных отраслевых предприятий. Выстраивание системы партнерских отношений между бизнесом и вузами позволяет использовать новые механизмы прогнозирования и планирования спроса на рабочую силу на региональном и национальном рынках, уменьшить структурные диспропорции и повысить степень профессиональной адаптации молодых специалистов при получении первого рабочего места, гибко выстраивать образовательные программы под конкретные требования работодателей и привлекать их к более активному участию в подготовке кадров через вхождение в попечительские советы образовательных учреждений. В России корпоративная система подготовки специалистов становится гибкой и многоуровневой, включает в себя инновационные образовательные технологии и значительно дифференцируется на отраслевом и региональном уровне. Она позволяет решать комплексно вопросы стратегического управления профессиональной компетенцией специалиста и проводить системный мониторинг востребованности профессионально-квалификационных групп в экономической системе на разных ее уровнях. Развитие инновационных процессов в профессиональном образовании России можно расстраивать как целостную систему системных, институциональных, структурных, финансовых, технологических, педагогических и социальных изменений, повышающих качество подготовки специалистов. Инновационные процессы в

профессиональном образовании страны формируют новую ценностно-смысловую модель поведения специалиста, развивают инновационный потенциал национальной экономики, необходимый для реализации стратегических программ развития российского общества. Критерием качества коммуникативного образовательного пространства и подготовки рабочей силы в России является конкурентоспособность выпускников вузов на европейском и международном рынках рабочей силы.

Список литературы:

1. Сивец С.Д. Непрерывное образование: концепция и ее реализация [Электронный ресурс]: Элитариум: центр дистанционного образования. - Режим доступа: <http://www.elitarium.ru> (дата обращения 05.03.09).

ФИНАНСОВАЯ И ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Соловьев Д. А., магистрант, Никульников К. В., магистрант

Томский политехнический университет

E-mail: 57975 @ mail. ru

Научный руководитель: Никулина И.Е., д.э.н., профессор.

Опыт ведущих стран современного мира подтверждает необходимость наличия в любой национальной экономике высокоразвитого и эффективного сектора предпринимательства. Именно малый бизнес является тем экономическим и социальным двигателем в развитии региона.

В Томской области также прилагается немало усилий для успешного развития малого и среднего бизнеса. Результатом такой политики является достижение достаточно высоких показателей развития данного направления, что подтверждается мониторингом Национального института системных исследований проблем предпринимательства. По данным исследования Томская область отнесена к группе регионов-лидеров по динамике основных показателей развития малого предпринимательства.

Мониторинг состояния малого предпринимательства, проводимый за последние годы, показал реальную картину развития малого сектора бизнеса. Как и предполагалось, наибольшая потребность малого бизнеса заключается в финансовой поддержке путем получения денежных кредитов на дальнейшее развитие бизнеса. Такая тенденция поддерживается уже на протяжении нескольких лет: не смотря на то, что на рынке существует большое количество предложений по кредитованию малого и среднего бизнеса, спрос на такие услуги только увеличивается.

В современных условиях экономического кризиса, охватившего весь мир, по словам одного из директоров томских банков, кредиты малому бизнесу выдают только 5-6 банков из 30, занимавшихся этим до кризиса. Хотя во всех банках по-прежнему идет прием заявок на выдачу кредита. Это связано с тем, что банки в скором времени надеются восстановить кредитование малого бизнеса. Этому будет способствовать созданный в начале 2009 г. в Томской области Гарантийный фонд. Он будет выступать гарантом возврата предпринимателем денежных средств, объемом не более 5 млн. рублей.

В целях снижения социальной напряженности и увеличения количества рабочих мест в Томской области в 2009 г. была перепрофилирована программа поддержки малого бизнеса. Теперь главным ее приоритетом станет воспитание, обучение и регистрация новых предпринимателей, создающих рабочие места для себя и для других.

Перечень основных механизмов поддержки предпринимательства в области насчитывает более десятка направлений: это субсидирование процентов по банковским кредитам, договорам лизинга, франчайзинга, договорам технологического присоединения; гарантии областного бюджета. Важным механизмом содействия продвижению продукции томских малых предприятий и предпринимателей является механизм компенсации экспортно-ориентированным предприятиям части затрат, связанных с участием в зарубежных выставках, сертификацией и выполнением обязательных требований при экспорте товаров и услуг, реализующийся в области с 2006 года.

С 2006 года в Томске проводится областной конкурс предпринимательских проектов «**Бизнес-старт**», победители которого получают субсидии до 500 тыс. рублей на возмещение затрат в связи с производством (реализацией) товаров, выполнением работ, оказанием услуг в части затрат, направленных на приобретение основных средств, в рамках реализации предпринимательского проекта. На средства областного и федерального бюджетов в 2006-2008 гг. было проведено 5 областных конкурсов. Подано более 600 заявок. В результате конкурсного отбора определены 155 победителей, общая сумма

субсидий составила более 50 млн. рублей, сумма софинансирования со стороны предпринимателей - более 210 млн. рублей.

Областные власти помогают предпринимателям в обучении и повышении квалификации, организуют издание справочных и информационных материалов. Совместно с Томской ТПП организуется участие субъектов малого предпринимательства в составе делегации Томской области в выставках, торгово-экономических миссиях.

В Томской области действует уже V областная программа развития малого и среднего бизнеса. Началась ее реализация в 2008 году, и она рассчитана на 2009 и 2010 годы. В программе определен целый ряд направлений: запланирована финансовая и информационная поддержка, обучение предпринимателей, помощь в продвижении продукции предприятий малого и среднего бизнеса за пределы нашего региона, расширение рынков сбыта и т.д.

Сегодня для людей, потерявших работу или ищущих ее в ожидании сокращения, в области действует определенная схема: любой человек имеет возможность пройти тест в центрах труда и занятости, действующих в области. Если есть склонность и желание открыть самостоятельное дело, то специалисты помогут подготовить бизнес-план для участия в конкурсе "Первый шаг". В случае победы это позволит получить грант в размере до 300 тысяч рублей. 80 процентов - доля областного бюджета, а 20 процентов будущий предприниматель должен добавить к этой сумме из собственных средств либо деньгами, либо имуществом и т.д. Удалось добиться положительных результатов - можно переходить к следующему этапу: к участию в шестом по счету конкурсе "Бизнес-старт", где размер финансовой поддержки уже до 500 тысяч рублей. Правда, пропорции несколько иные: 70 процентов - бюджетные деньги, 30 - собственные вложения. Подчеркну, что деньги из бюджета вкладываются не в оборотные средства, не в розничную торговлю. И, таким образом, имея на руках определенный имущественный капитал, наработав предпринимательский опыт, человек может обращаться в банк или в другую кредитную организацию. А областная власть может субсидировать процентную ставку, чтобы полученные в кредит деньги обошлись для предпринимателя дешевле. Успешно развивая бизнес, можно рассчитывать на получение все более крупных кредитов. И на этом этапе власть вновь поддержит субъект малого или среднего бизнеса на условиях софинансирования из Гарантийного фонда и субсидирования процентной ставки.

Большие надежды возлагаются на созданную систему центров поддержки предпринимательства в районах. И здесь инициативным гражданам всегда окажут необходимые консалтинговые услуги, помогут разработать бизнес-план, обеспечат бухгалтерское сопровождение и т.д. И очень важно, что эти центры не сидят "на шее" у местных бюджетов, а зарабатывают самостоятельно. И вот только так, особенно в современных условиях, можно и нужно вести бизнес. А если бы сидели на бюджетном финансировании, то сегодня просто лишились бы рабочих мест.

Разумеется, не все так гладко в сфере малого и среднего бизнеса, везде есть свои проблемы и издержки. Но очень важно, чтобы поддержку из областного бюджета получали только эффективные предприятия, пусть на первых порах и с небольшой, но реальной прибылью. И зарплата на них выплачивалась работникам "всеглазую". Только соблюдая законы, создавая цивилизованное бизнес-сообщество, можно добиться в нашей области и в стране развития этого важного сектора экономики.

Список литературы:

1. Материалы семинара-совещания «Финансовая и организационная поддержка малого и среднего бизнеса». Издательство Томского ЦНТИ по заказу Департамента развития предпринимательства и реального сектора экономики и Томской Торгово-промышленной палаты;
2. Материалы сайта: <http://tomsk.gov.ru>;
3. Материалы сайта: <http://mb.tomsk.ru/>

БАНКОВСКИЕ ИННОВАЦИИ В РОССИИ

Сорокин С.А., Пудовкин С.А. студенты

Томский политехнический университет

E-mail: stastpu@sibmail.com

Научный руководитель: Спицын В.В., ст. преподаватель.

В соответствии с динамично меняющимися условиями деятельности любой банк как полноценный участник рынка вынужден меняться сам, становясь инициатором внутриорганизационных инновационных процессов. Естественно, что данные процессы не должны протекать стихийно - их

необходимо осуществлять системно в рамках разработанной инновационной стратегии, являющейся частью общей стратегии развития банка.

Однако в деятельности российских коммерческих банков с момента возникновения в нашей стране двухуровневой банковской системы, наблюдается опасная тенденция — нарастает отставание российских финансовых институтов от банковских учреждений развитых стран в сфере управления инновационными процессами. Если этот разрыв будет увеличиваться и дальше, отечественная банковская система неминуемо столкнется с серьезными трудностями.

Рост доли поступлений от комиссионных операций банков в общем объеме получаемых доходов (до 30%). Хотелось бы отметить, что эта тенденция особенно важна для российских кредитных организаций, у которых аналогичный показатель составляет всего 2-3%. Разработка и внедрение новых комиссионных услуг и банковских продуктов на российский рынок зарубежными финансовыми институтами ставит российские банки перед проблемой организации эффективного управления инновационным процессом.

Изменение характеристик спроса на банковские услуги. Промышленные предприятия и организации обладают информацией, средствами, персоналом, достаточными для самостоятельной организации сложных финансовых схем. Банк может получать доходы от этой сферы, если будет использовать «эффект масштаба», то есть предложит более дешевую услугу при более высоком качестве обслуживания. Доход также может обеспечить продажа уникальных услуг. Например, использование законных монопольных преимуществ — особый статус, наличие соглашений о сотрудничестве с другими организациями, использование уникальных технологий, как в области организации финансовых операций, так и через внедрение технических новшеств. Но в любом случае от банка требуется активизация деятельности и использование новейших достижений научно-технического прогресса.

Структурная мобильность коммерческого банка — это его способность сравнительно быстро реорганизовать свою структуру в зависимости от изменения внешних условий и внутренних требований самой организации (пересмотр целей, стратегии, политики или принципов). Она необходима для того, чтобы иметь возможность совершенствовать новые технологии, повышающие эффективность деятельности организации, освободиться от бремени ненужных элементов, неэффективных технологий.

Сегодня затраты на внедрение новых технологий по-прежнему остаются наиболее заметной статьей расходов.

В мировой банковской практике происходят следующие инновационные изменения.

Изменение структуры и облика банка в целом:

а) «многоканальная деятельность» при сочетании новых и традиционных технологий и инструментов,

б) самообслуживание;

в) дистанционное обслуживание;

г) использование Интернета;

д) высококвалифицированные индивидуальные консультации;

е) телефонные центры.

Виртуальные банковские и финансовые технологии: управление банковским счетом, наличные расчеты, электронная подпись, заключение договоров, финансовые организации (биржи, банки).

Рассредоточение и организационное разделение банка на три элемента: распространение услуг, производственная часть и портфельный банк.

Оптимизация банковской сети: сегментация, изменения в филиалах и филиальной сети.

Комплексное использование новых информационных и коммуникационных технологий для электронного и смешанного (традиционного и нового) маркетинга. (Клиент сам выбирает форму обслуживания.) Структурно-технологическая перестройка мидл- и бэк-офисов. Сбор, хранение и аналитическая обработка внутренней информации. Новые возможности внутреннего контроля и аудита.

Изменения в квалификации работников: продукт-менеджер, консультант, специалист по транзакциям и консультациям.

Новые банковские продукты (услуги) на базе новых технологий. Новые автоматы самообслуживания (моно- и многофункциональные, информационные)

Наблюдается кризис банковского менеджмента в большинстве российских банков. Новые банковские технологии в этих банках находятся на начальной стадии их использования. Лишь немногие банки активно занимаются их внедрением. Первыми в этом деле являются «Гута-банк», «Автобанк», «Платина», «Визави», «Юниаструм банк» и некоторые другие.

Внедрение инновационного менеджмента как последнего слова в банковском управлении — настоятельная необходимость для российских банков, чтобы выжить в международной конкуренции. Новые банковские технологии — шанс для успешной конкуренции.

Главная цель — достижение оптимального уровня конкурентоспособности на основе комплекса согласованных технологических, экономических и управляющих мероприятий.

Конечные результаты. Создание банка и банковских систем нового поколения, работающих в режиме так называемого инновационного менеджмента. Суть — нацеливание банка на внедрение новых, более совершенных технологий, продуктов и организационных структур. Ставится задача повысить гибкость и адаптивность к рынку, повысить прибыльность банка.

Все существующие в банке инновационные процессы можно подразделить на три логические группы:

Простой внутриорганизационный инновационный процесс, т.е. процесс, предполагающий создание и использование инновации в рамках одного и того же банка. В этом случае новшество не принимает формы нового банковского продукта, а лишь совершенствует технологию производства уже существующих продуктов либо какую-либо сервисную технологию.

Простой межорганизационный процесс, предусматривающий формирование нового банковского продукта, предназначенного для продвижения на рынке в качестве предмета купли-продажи.

Расширенный инновационный процесс, в основном связанный с формированием комплексного банковского продукта, когда при его создании банк сотрудничает со своими партнерами, тем самым перераспределяя инновационный процесс между несколькими участниками. В качестве примера можно привести услуги эквайринга, системы дистанционного управления счетом, пакетное предоставление страховых услуг и т.д.

Сводя воедино данные об инновационной деятельности кредитных организаций, необходимо выделить определенные закономерности ее зарождения и осуществления. Здесь следует заметить, что вопросы инновационного управления, которые становятся весьма актуальными на определенных стадиях функционирования кредитной организации, прочно связаны с вопросами стратегического управления. Соотношение данных связей позволяет рассматривать инновационную деятельность банка в этом аспекте как динамическую взаимосвязь пяти управленческих процессов: анализ среды, определение целей, выбор стратегии, выполнение стратегии, оценка и контроль выполнения. Упомянутые процессы логически являются продолжением друг друга, поскольку изначально, при создании кредитной организации, возникают хронологически последовательно. Однако в дальнейшем в процессе ее функционирования они протекают параллельно на постоянной основе.

Таким образом, постепенно реализуется идея превращения любого коммерческого банка России в финансовый супермаркет, в котором клиент может приобрести необходимый пакет услуг, не прибегая к сложным манипуляциям с раздельным использованием собственных финансовых ресурсов. Время небольших специализированных банков проходит. И в современных условиях, когда стандартным набором услуг нельзя удивить искушенного потребителя, возникает потребность в создании новых, специфических, индивидуальных банковских продуктов, внедрение которых знаменует переход на новую ступень развития рынка финансовых услуг в целом.

Список литературы

1. Инновационный менеджмент/Под ред. Ильенковой С.Д. — М.: Юнити. — 2006.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление. — М.: Гардарики, 2006.
3. Использование новейшей технологии для обслуживания банковских клиентов: обзор статей французских специалистов Ж. Муте и Ж. Гаспермана / Автор обзора — Л.А. Зубченко
4. Вестник АРБ: Приложение «Банковское дело: зарубежный опыт. Аналитические и реферативные материалы». М., 2008. № 4. С. 55-56;
5. Истенберг-Шик Г. Многоканальная банковская деятельность — путь к клиенту
6. Воеводская Н.Д. Новые банковские технологии // Банковские услуги. 2005. № 11-12. С. 15-18.
7. Материалы сайта <http://banki.tomsk.ru> [электронный ресурс]. - Режим доступа <http://banki.tomsk.ru>
8. Материалы сайта <http://bankclub.ru> [электронный ресурс]. - Режим доступа <http://bankclub.ru>
9. Материалы сайта <http://bankrabort.com> [электронный ресурс]. - Режим доступа <http://bankrabort.com>

АНАЛИЗ КАЧЕСТВА ПРИБЫЛИ

Сорокина О.Д., студентка

Томский Политехнический университет

E-mail: esprit@sibmail.com

Научный руководитель: Сафонова Л.И., к.э.н.

В условиях рыночных отношений субъект хозяйствования должен стремиться, если не к получению максимальной величины прибыли, то к той величине прибыли, которая обеспечит динамичное развитие производства в условиях конкуренции, позволит ему удержать позиции на рынке данного товара, обеспечивать его выживаемость. Получение высокой прибыли и достаточного уровня доходности во многом зависит от правильности и рациональности принимаемых управленческих решений. Поэтому качество прибыли можно рассматривать как один из критериев эффективности управления предприятием. Известно, что достоверность подразумевает верное и объективное представление в бухгалтерской отчетности сведений о деятельности организации, основанное на полном соответствии совершенных финансовых и хозяйственных операций требованиям различных законодательных актов. При этом вовсе не обязательно, чтобы достоверность отчетности предприятия корреспондировала с качеством его прибыли. Компания, имеющая подтверждение достоверности отчетов, вполне может испытывать не только определенные трудности в плане доходности, но и стоять на пороге банкротства. И наоборот, реально существуют такие фирмы, которые, несмотря на низкий уровень организации бухгалтерского учета, обладают большим потенциалом прибыльности.

Качество прибыли отражает насколько для данной организации является характерным (стабильным) достигнутый уровень прибыли, а также степень использования хозяйственных резервов для его достижения.

Для оценки качества прибыли наряду с различными методиками аудиторской проверки могут быть использованы методы, способы и приемы экономического и финансового анализа. На оценку качества прибыли оказывают влияние различные факторы: стабильность дохода, структура товарооборота, величина издержек обращения, сложившаяся структура оборотных средств, эффективность использования трудовых ресурсов, внереализационные операции.

Влияние стабильности дохода на качество прибыли

Для измерения влияния стабильности доходов на качество прибыли определяется исчислением показателей средней прибыли за ряд лет, среднеквадратичного отклонения коэффициента вариации:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n-1}},$$

где x_i – значение показателя за i -й период времени; \bar{x} – среднеарифметическое значение показателя; n – число наблюдений (периодов времени).

Иногда аналитики предпочитают пользоваться коэффициентом вариации, то есть среднеквадратичным отклонением, нормированным по отношению к среднему значению показателя:

$$V = \frac{\sigma}{\bar{x}}.$$

Улучшить результативность анализа позволяет применение показателя рентабельности продаж в качестве исследуемого показателя, поскольку на абсолютные показатели прибыльности сильное негативное влияние оказывают инфляционные процессы.

С точки зрения оценки качества прибыли интерес также вызывает такой расчетный показатель как средний пессимистический доход, который представляет собой средний минимальный доход, подсчитываемый исходя из возможных рисков в данном бизнесе. Аналитические процедуры на основании этого показателя позволяют определить порог рентабельности, ниже которого предприятие при неблагоприятных обстоятельствах рискует понести убытки.

Качество прибыли в целом определяется оценкой доходности независимо от чрезвычайных условий, порождающих прибыль. Однако следует различать чрезвычайные доходы и временное увеличение прибыли от основной деятельности в результате краткосрочных коммерческих сделок (например, повышенный спрос на цветы в праздничные дни). Ввиду одновременности краткосрочные коммерческие сделки снижают качество прибыли. Поэтому для оценки качества прибыли имеет смысл рекомендовать экономистам исчислить следующие соотношения: *(прибыль от краткосрочных коммерческих сделок / прибыль от реализации товаров)* и *(прибыль от краткосрочных коммерческих сделок / чистая прибыль предприятия)*.

Влияние структуры товарооборота на качество прибыли

Уровень рентабельности различных видов товаров значительно колеблется относительно общего показателя рентабельности продаж торгового предприятия, что объясняется дифференцированным установлением торговых надбавок по товарным группам вследствие различной их издержкоемкости. Планирование доли прибыли в цене товаров должно осуществляться с учетом эластичности спроса на товары по данной цене. На практике предприятия, учитывая возможность увеличения суммы прибыли вследствие ускорения реализации товаров, снижают долю прибыли в цене, то есть уценяют товары и организуют сезонные распродажи. Для оценки качества прибыли с учетом применяемого порядка ценообразования можно использовать следующие соотношения, исчисленные по товарным группам: *(товарооборот по сниженным ценам / товарооборот)* и *(прибыль от реализации товаров по сниженным ценам / товарооборот по сниженным ценам)*.

Влияние структуры издержек обращения на качество прибыли

На качество прибыли большое влияние оказывает также структура издержек обращения. Более высокий коммерческий риск имеют предприятия с высоким уровнем постоянных издержек, поскольку постоянные издержки трудно поддаются оперативному управлению при быстроменяющейся экономической ситуации (например, при резком падении доходов предприятию быстро сократить постоянные издержки невозможно). Для оценки качества прибыли можно рекомендовать управленческому персоналу в качестве вспомогательных показателей следующие соотношения: *(постоянные издержки/полные издержки обращения)*; *(темпы роста прибыли от реализации товаров/темпы роста товарооборота)* и *(прибыль от реализации товаров/постоянные издержки)*.

Влияние трудового фактора на качество прибыли

Труд в торговле следует учитывать при оценке качества прибыли дифференцированно в зависимости от профессиональной категории работников (например, высший управленческий аппарат, менеджеры среднего звена, торговые агенты, продавцы и т. д.). Прибыльность деятельности предприятия определяется не только количеством и качеством труда каждого работника, но и тем, как взаимосвязаны его трудовой вклад и его «стоимость» для предприятия.

В настоящее время в деятельности предприятий оптовой торговли возникли новые направления, вызванные развитием рыночных отношений. Например, маркетинговые исследования с целью изучения рынка проводятся как для собственных нужд, так и становятся самостоятельным объектом купли-продажи в качестве коммерческой информации, поскольку оптовое предприятие занимает своеобразное положение на рынке, где пересекаются информационные потоки от производителей и потребителей, в роли которых обоснованно выступают предприятия розничной торговли. Поэтому качество маркетинговых исследований напрямую влияет не только на качество собственной прибыли, но и на качество прибыли потребителей такой информации. С этой точки зрения деятельность маркетинговых служб можно оценить, в частности, с помощью следующего соотношения: *(фактический товарооборот/прогнозируемый товарооборот)*. При расчете данного показателя отклонения от единицы в ту или другую сторону равнозначно сигнализируют о снижении качества прибыли. Ясно, никакой прогноз не может быть стопроцентным, но чем больше отклонение, тем ниже качество прибыли.

Влияние внебалансовых операций на качество прибыли

Конечный финансовый результат хозяйственной деятельности торговых предприятий складывается из прибыли от реализации товаров; финансового результата от реализации активов; доходов от внебалансовых операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Практика показывает, что руководители предприятий и финансовые работники, как правило, уделяют больше внимания первым двум составляющим финансовых результатов. Между тем, в условиях становления рыночных отношений результаты внебалансовых операций зачастую оказывают существенное влияние на финансовое положение предприятия, его платежеспособность, ликвидность, характеризуя качество всей балансовой прибыли. Степень участия внебалансовых операций в формировании общего финансового результата деятельности предприятия можно оценить с помощью следующих соотношений: *(Результат (прибыль или убыток) от внебалансовых операций/балансовая прибыль)* и *(внебалансовые доходы/товарооборот)*.

Для повышения качества балансовой прибыли следует ориентироваться на понижение значений этих показателей, учитывая при этом, что внебалансовые операции – это хозяйственные операции, в результате которых у торговых предприятий образуются доходы или расходы, не связанные с основной деятельностью.

Список литературы:

1. Баканов М.И., Мелетьева В. В. Прибыль предприятия // Аудит и финансовый анализ.- 18.02.2008.- №3.-с.18-22.
2. Белобжецкий И.А., Прибыль предприятия // Финансы, №5,2005 г.
3. Веб сайт «Корпоративный менеджмент» [Электронный ресурс] – 2007.10.22. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru>.

4. Шамхолов Ф.М. Прибыль – основной показатель результатов деятельности организаций // Финансы – 2002, №7, - С.19-21.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Спицын В.В., к.э.н., доцент

Томский политехнический университет

E-mail: spitsin_vv@mail.ru

Одна из приоритетных задач развития России – переход от ресурсной к инновационной экономике. В рамках данной работы на основе анализа статистической информации по России, ее регионам и зарубежным странам [1, 2] мы определим, сформированы ли предпосылки для такого перехода, насколько сопоставимы российские и зарубежные инновационные системы, какова специфика региональной инновационной деятельности в России.

Основные выводы, полученные в ходе исследования.

1. Международные сопоставления [1] позволяют сделать вывод, что инновационная активность российских предприятий оказывается низкой. Многие показатели (удельный вес предприятий, осуществляющих технические инновации; удельный вес работников, занятых исследованиями и разработками; удельный вес новой продукции; удельный вес продукции предприятий, осуществляющих технологические инновации) оказываются в разы меньше, чем у стран Западной Европы и в лучшем случае находятся на уровне стран Восточной Европы. У России здесь есть серьезные проблемы, заложенные еще в советской экономике – объектная неоднородность пространства, недостаток средних предприятий и отсутствие конкуренции на их уровне. Причем решение этой проблемы крайне осложнено как на уровне региона, так и на уровне всей страны, поскольку создание слоя средних предприятий требует больших финансовых затрат и длительного периода времени. Устранить эту причину в короткие сроки будет очень непросто, а если отсутствует конкуренция, то нет стимулов для инноваций.

2. Открытый характер региональных инновационных систем (на примере Томской области). Инициированное органами власти Томской области дополнительное обследование предприятий региона по экспериментальным региональным статистическим формам дало следующие результаты [2] – табл. 1:

Таблица 1. Структура реализации продукции инновационно-активных предприятий Томской области в 2007 году (в процентах)

Вид предприятий	Доля продукции, реализуемой		Доля инновационной продукции, реализуемой	
	внутри региона	вне региона	внутри региона	вне региона
Крупные и средние	35,7	64,3	12,1	87,9
Малые и микро	30,5	69,5	28,2	71,8

Таким образом, инновационно-активные предприятия Томской области ориентированы преимущественно на внешние рынки по отношению к региону и еще более яркая ориентация на внешние рынки характерна для их инновационной продукции. Следовательно, инновационная система Томской области в значительной степени ориентирована на внешние рынки инновационной продукции, что порождает приток внешних финансовых ресурсов в экономику региона (выручки и инвестиций) и синергический эффект от их последующего циркулирования на территории Томской области. Этот факт является важным аргументом в обосновании инновационных приоритетов развития региона.

3. Неустойчивость инновационных процессов и их концентрация на крупных предприятиях (на примере Томской области). Статистические данные, полученные при распределении инновационно-активных предприятий Томской области по объемам выручки, представлены в табл. 2 [2.С.51-53].

Таблица 2. Результаты деятельности инновационно-активных предприятий Томской области за 2007 год

Сегментация предприятий по выручке за 2007 год	Число предприятий	Доля сегмента в общем объеме производства	Доля инновационной продукции в сегменте	Доля инновационной продукции сегмента в общем объеме инновационной продукции *
До 1 млн. руб.	41	0,03%	60,6%	0,1%
1-5 млн. руб.	28	0,17%	68,5%	0,7%
5-15 млн. руб.	31	0,64%	44,5%	1,7%
15-50 млн. руб.	32	1,86%	26,3%	3%
50-150 млн. руб.	22	4,28%	35,2%	9,4%
Более 150 млн. руб.	33	93,2%	14,6%	85%

* - рассчитано автором по данным таблицы

Из приведенных данных следует очень высокий уровень концентрации инновационной деятельности на небольшом числе крупных предприятий региона. Вклад предприятий первых четырех групп с объемами выручки до 50 млн. руб. в год оказывается незначительным (менее 6%). В то же время более высокие темпы роста объемов производства отмечаются в 3 и 4 группах, а наибольший удельный вес инновационной продукции в общем объеме выпуска – в 1-3 сегментах. Мы еще раз сталкиваемся с пространственной неоднородностью инновационно-активных предприятий, отсутствием широкого слоя мелких и средних инновационно-активных предприятий. А временная неоднородность инновационных процессов на крупных предприятиях (когда продукция по истечении трех лет перестает считаться инновационной, а новых разработок нет) приводит к нестабильности показателей инновационной деятельности региона (например, снижение объема инновационной продукции Томской области за 2004-2005 гг. [1, 292]). Очевидно, что в текущей ситуации должен использоваться двойной подход к регулированию инновационной деятельности:

- стимулирование инновационных процессов на крупных предприятиях, поскольку им альтернативной замены в настоящее время нет;

- увеличение в разы количества инновационно-активных средних и малых предприятий.

4. В источниках финансирования инновационных процессов преобладают собственные средства предприятий и средства федерального бюджета. Вклад иных источников, в том числе региональных и местных бюджетов незначителен (на примере Томской области). Статистические данные по объемам инвестирования в инновационную сферу, полученные при выборочном обследовании предприятий Томской области, представлены в табл. 3 [2.С.11]:

Табл. 3. Источники финансирования инновационной деятельности в Томской области в 2007 году

Источники финансирования	Объем финансирования (млн. руб.)	Структура, в процентах *
Собственные средства	1611,7	43,6
Средства федерального бюджета	1466,0	39,6
Средства областного бюджета	37,1	1
Внебюджетные средства	73,1	2
Иностранные инвестиции	38,3	1
Прочие	473,1	12,8
Итого	3699,3	100

* - рассчитано автором по данным таблицы

Основными источниками финансирования затрат на технологические инновации являются собственные средства предприятий (43,6%) и средства федерального бюджета (39,6%). Вместе эти два источника дают 83,2% финансовых ресурсов. Доля регионального и местных бюджетов очень низкая – 1%, доля внебюджетных фондов – 2%. Таким образом, финансирование региональной инновационной деятельности в значительной степени идет за счет внешних источников, в том числе, средств федерального бюджета. С другой стороны, представленные данные выборочного статистического обследования инновационных предприятий позволяют сформулировать основные проблемы, возникающие при стимулировании инвестиций в инновационную сферу органами власти Томской области:

- крайне ограниченные возможности органов власти региона самостоятельно участвовать в финансировании инновационной деятельности (на их долю приходится только 1% от финансирования инноваций);

- концентрация инновационных процессов и затрат на технологические инновации на нескольких крупных предприятиях региона, имеющих федеральные органы управления или головные компании за пределами региона. От этих предприятий зависят, с одной стороны, объемные показатели региональной инновационной деятельности, а с другой стороны – объемы финансирования НИР на территории региона.

В этих условиях органам власти региона приходится использовать преимущественно косвенные методы стимулирования инноваций. Одним из таких методов, который представляется весьма эффективным, является маркетинг инновационного развития региона и основных компонентов региональной инновационной системы с целью привлечения инвестиций от представителей внешней среды.

Проведенный анализ позволил выявить проблемы и особенности инновационной деятельности в России и ее регионах, которые необходимо учитывать при регулировании инновационных процессов.

Список литературы:

1. Индикаторы инновационной деятельности: 2007. Статистический сборник. – М.: ГУ – ВШЭ, 2007. – 400 с.
2. Сведения об инновационной деятельности организаций Томской области за 2007 год: Статистический бюллетень. – Томск: Изд-во Томскстата, 2008. – 62с.

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ И ОБЪЕМОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ РАБОТ В РЕГИОНАХ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Спицын В.В., к.э.н., доцент

Томский политехнический университет

E-mail: spitsin_vv@mail.ru

Проблемы финансирования научно-образовательного и инновационного комплекса (НОИИК) актуальны для любой территории, которая планирует перейти на инновационный путь развития экономики. Согласно исследованиям российских ученых, проводившимся в 80-ые годы, для формирования территориально-производственных комплексов (ТПК) на какой-либо территории необходимо соблюдение следующих принципов [1.С.81-83]:

- основа формирования ТПК – потребность государства в решении крупной народнохозяйственной проблемы;
- формирование ТПК – крупная разовая акция государства (федеральных органов власти);
- формирование ТПК привязано к местам размещения основных ресурсов;
- количество создаваемых одновременно в стране ТПК ограничено.

Эти принципы представляются справедливыми и для НОИИК, который может рассматриваться как ТПК региона или приоритет регионального развития. В рамках данной работы на основе анализа статистических данных по финансированию научных исследований в Сибирском федеральном округе (СФО) мы попробуем определить, какие регионы СФО имеют преимущества в борьбе за создание на их территории НОИИК. А также посмотрим, возможно ли формирование НОИИК силами самих регионов.

В табл. 1 показано распределение финансирования НИР вузов СФО по различным источникам [2.С.63]. Из приведенных данных следует, что основной объем финансирования НИР приходится на средства хозяйствующих субъектов (предприятий, бизнеса). Затем идут средства Рособразования и зарубежных источников. Доля бюджета субъекта РФ и местных бюджетов весьма незначительна (3,4%). Тем самым подтверждается приведенный выше тезис о том, что формирование НОИИК идет за счет внешних источников (средств федерального бюджета и бизнеса). Органы власти регионов сами не смогут решить проблемы формирования НОИИК на своей территории в связи с крайне ограниченными финансовыми возможностями.

Таблица 1. Удельный вес различных источников в финансировании НИР вузов СФО в 2007 году (в процентах)

Рособразование	Роснаука	РФФИ и РГНФ	Региональные и местные бюджеты	Хозяйствующие субъекты	Зарубежные источники	Прочие	Всего
15	4	4,6	3,4	56,7	7,7	8,6	100

В табл. 2 приведено распределение объемов финансирования НИР по ведущим регионам СФО в разрезе источников финансирования [2.С.65].

Таблица 2. Распределение объемов финансирования НИР по регионам СФО в разрезе источников финансирования в 2007 году (в процентах)*

Регионы	Общий объем фин-я	Место региона	Рособразование	Рос наука	РФФИ и РГНФ	Региональные и местные бюджеты	Хозяйствующие субъекты	Зарубежные источники
Томская область	33	1	48	43	48	11	30	47
Иркутская область	24	2	9	1	8	10	32	30
Новосибирская область	12	3	18	39	15	7	9	11
Красноярский край	11	4	11	4	6	23	13	4
Омская область	6	5	3	1	3	10	5	0
Кемеровская область	5	6	3	3	5	6	6	3
Всего на долю ведущих 6 регионов	91	-	93	91	84	67	95	96

* - рассчитано автором по данным статистического сборника

На долю Томской области приходится 27% от количества НИР, выполняемых в регионах СФО. И еще более значимо ее лидерство по доле в финансировании НИР. Томская область лидирует как по доле в общем объеме финансирования, так и по доле финансирования по 4 из 6 рассмотренных источников. Все остальные регионы сильно отстают. В то же время необходимо отметить, что по финансированию из средств Роснауки активно конкурирует с Томской областью Новосибирская область. А по финансированию из средств хозяйствующих субъектов наибольший объем финансирования приходится на Иркутскую область.

Таким образом, на текущий момент можно констатировать, что по финансированию фундаментальных НИР лидирует научно-исследовательский и вузовский комплекс Томской области. Однако события последних лет как укрепляют его позиции (победа вузов Томской области в конкурсе инновационных образовательных программ, создание ТВЗ и т.д.), так и подчеркивают высокий уровень конкуренции (решение о создании единственного федерального университета в СФО в Красноярском крае, острая конкуренция с Новосибирской областью за средства Роснауки и т.д.).

Настораживает в сложившейся ситуации также второе место Томской области по доле в финансировании НИР из средств хозяйствующих субъектов (бизнеса). Этот факт может трактоваться как слабое взаимодействие НИИ и вузов региона с бизнесом, недостаточный уровень развития прикладных исследований. В результате научно-образовательный комплекс региона может так и не стать НОИИК. А ведь именно инновации – внедрение научных изобретений в производство – и есть одна из важнейших целей научно-исследовательского процесса. Необходимо наладить взаимоотношения между НИИ и вузами региона и представителями регионального и российского бизнеса. И здесь свое слово должны сказать и органы власти региона, и руководители вузов, и сами учеными, и представители бизнеса. От решения данной проблемы будет зависеть дальнейшее развитие НОК Томской области: останется ли он научно-образовательным и малоинтересным для органов власти России, или станет научно-образовательным и инновационным и успешно впишется в концепцию формирования инновационной экономики страны.

Проанализируем далее источники и объемы финансирования НИР ведущих томских вузов (ТГУ, ТПУ, ТУСУР). На долю этих трех вузов приходится 69% всех НИР Томской области и 81% от общего объема финансирования НИР Томской области. Данные о доле вузов в объемах финансирования в разрезе источников финансирования приведены в табл. 3 [2.С.114-116].

Таблица 3. Распределение объемов финансирования НИР по ведущим вузам Томской области в 2007 году (в процентах от объемов финансирования НИР по Томской области)*

Вузы Томской области	Общий объем фин-я	Место региона	Рособразование	Рос наука	РФФИ и РГНФ	Региональные и местные бюджеты	Хозяйствующие субъекты	Зарубежные источники
ТГУ	31	2	51	55	51	43	11	61
ТПУ	38	1	38	37	33	17	44	24
ТУСУР	13	3	5	2	9	27	18	5
Итого по 3 вузам	81	-	95	94	93	87	73	90
Томская область - всего	100	-	100	100	100	100	100	100

* - рассчитано автором по данным статистического сборника

Лидером в общем объеме финансирования является ТПУ. Однако по источникам финансирования НИР ведущие томские вузы сильно различаются. Так, лидер ТПУ ориентирован на средства хозяйствующих субъектов (бизнеса). Здесь можно говорить о приоритетном развитии прикладных исследований и их последующем внедрении в производство (инновациях). По объему финансирования фундаментальных исследований этот вуз занимает среднюю позицию (на уровне средних значений по Томской области). ТГУ, напротив, ориентирован на фундаментальные исследования, бюджетные источники финансирования НИР и зарубежные источники (здесь он лидер в Томской области). ТУСУР ориентирован на средства хозяйствующих субъектов, но в целом его показатели невысоки, и очень низкий объем средств из бюджетных и зарубежных источников. Эти особенности томских вузов необходимо учитывать в процессе стимулирования развития НОиИК Томской области.

Список литературы:

1. Бандман М.К. Территориально-производственные комплексы: теория и практика предплановых исследований. – Новосибирск: Наука, 1980. – 251 с.
2. Научный потенциал вузов Сибирского федерального округа. 2007: Стат. сб. /ФГНУ «СЗНМЦ», СПб., 2008. – 230 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ В ПЕРИОД КРИЗИСА

Стус А.В., студентка

Томский политехнический университет

E-mail: riot.g@mail.ru

Научный руководитель: Сидоренко А.В.

Несмотря на то что экономика России все еще находится в стадии становления, мировое сообщество признало нас в качестве страны с рыночной экономикой. А будучи интегрированной в мировое экономическое пространство, Россия не может оставаться в стороне от тех глобальных процессов, которые происходят сегодня в мире. Речь в первую очередь идет о мировом финансовом и экономическом кризисе.

Очевидно, как и во всем мире, кризис (а главное - его последствия) в России продлится не один год, и в этих условиях государственной власти предстоит принять ряд мер, направленных на смягчение социального напряжения и содействие развитию экономики. В том числе принять законы, позволяющие разрядить возможную социальную напряженность, связанную прежде всего с ростом безработицы.

В этом вопросе Россия должна активно использовать богатейший опыт экономически развитых стран, переживших за свою историю не один кризис, после чего нередко начинавших свой подъем. (Пример - США времен Великой депрессии 30-х годов XX века). Одним из направлений обеспечения устойчивости экономического роста, неоднократно подтвержденным общемировой практикой, является развитие малого бизнеса - *наиболее мобильного, рискованного и конкурентоспособного сегмента экономики любой страны*. Большой плюс малых предприятий состоит в том, что многие из них оказались более приспособленными, чем крупные компании, к условиям развития в кризисные периоды для экономик Запада.

Уже сегодня более чем треть населения России так или иначе связана с малым бизнесом. Это несколько миллионов социально активных граждан: реальных собственников, менеджеров, финансистов, организаторов производства. В то же время, в экономике России малый бизнес должен и может играть более весомую роль: только значительные масштабы товаров и услуг, производимые на предприятиях малого бизнеса, способны насытить рынок конкурентоспособной продукцией и создать новые рабочие места. Однако дальнейшее развитие ситуации без активного и позитивного вмешательства государства в период кризиса может привести к свертыванию этого сектора экономики с соответствующим обострением экономических проблем и усилением социальной напряженности.

По своему уровню жизни и социальному положению представители малого бизнеса принадлежат к большинству населения, одновременно являясь как производителями, так и потребителями широкого спектра товаров и услуг. В то время как крупный бизнес в основном определяет экономическую и техническую мощь страны, малый зачастую помогает гражданам этой страны элементарно выжить. В такой ситуации вопрос поддержки малого бизнеса становится не просто частью государственной политики, но и ВАЖНОЙ АНТИКРИЗИСНОЙ МЕРОЙ.

Организация бизнеса, с одной стороны, простой, а с другой - сложный процесс. Как показывает практика, труднее всего именно начать бизнес. Ведь для этого зачастую необходимо сменить психологию: быть готовым уйти в свободное плавание, перестать зависеть от работодателя. Как ни парадоксально, но именно кризис многим гражданам поможет решить эту проблему: оставшись без работы и столкнувшись с необходимостью выживания в новых экономических условиях, многие просто не будут видеть иного выхода, как пуститься в самостоятельное плавание. Объективно неизбежная реструктуризация экономики вынуждает все большее число граждан заняться самостоятельной предпринимательской деятельностью.

Именно здесь, реализуя пропагандируемый Правительством РФ принцип «Кризис - это время новых возможностей», государство и должно суметь вовремя прийти на помощь гражданам, желающим (либо вынужденным) уйти в сферу малого бизнеса и предпринимательства. Тем более что здесь не просто совпадают экономические цели и задачи отдельного человека и государства, вопрос гораздо глубже и серьезней - речь идет о политической стабильности нашего общества.

Дело в том, что пренебрежение государства к интересам малого бизнеса отрицательно сказывается на политических предпочтениях предпринимателей. Об этом свидетельствует исторический опыт России и ряда других стран: патриотические настроения в среде мелких собственников в условиях экономического кризиса, спада производства и политической нестабильности могут принимать крайние формы и подталкивать их к поддержке наиболее экстремистских политических сил.

Во времена кризиса, как никогда, опасно возникновение классической революционной ситуации, сформулированной В.И. Лениным, когда «низы» (общество, население) не хотят жить по-старому, а «верхи» (правительство) не могут управлять по-новому.

Вовремя осознать опасность, перестроиться и перейти к управлению «по-новому» в новых экономических условиях - основная задача власти в условиях кризиса. Именно сейчас, в кризисный период, государству следует четко определиться, какой же малый бизнес нужен экономике. И, похоже, государство эту свою задачу осознает: вопросы эффективности госуправления, снижения административного давления на бизнес становятся для власти приоритетными. Например, чтобы открыть свое дело, необходимо получить разрешительные услуги в среднем из 15 ведомств, причем качественно предоставить такие услуги предпринимателю могут только многофункциональные центры (МФЦ). Поэтому к 2012 году стоит задача создать такие МФЦ в 30 % городов с населением свыше 50 тыс. человек. В планах также создание региональных порталов государственных услуг. Пока они имеются только в 8 субъектах РФ, и более 50 регионов получило на безвозмездной основе программное обеспечение для их создания.

Минэкономразвития РФ в связи с кризисом увеличило в 2009 году субсидии малому бизнесу в 2,5 раза: сумма, которую выделил федеральный центр на поддержку малого бизнеса, составит 10,5 млрд рублей. При этом три четверти средств, выделенных на поддержку малого бизнеса в кризис, пойдут на поддержку предпринимателей, только начинающих свою деятельность. Федеральная программа поддержки направлена на ассигнование безвозвратных субсидий гражданам, потерявшим работу и желающим открыть свое дело. Деньги, а это суммы в размере годового пособия по безработице (до 300 тысяч рублей) могут быть потрачены на любые первоочередные нужды - аренду офиса, переоборудование, переобучение персонала и т. п. Одним из обязательных условий получения гранта станет обучение на специальных курсах предпринимательского дела и наличие бизнес-плана будущего предприятия.

Все эти и другие меры дают возможность говорить о том, что у малого бизнеса в России есть реальные перспективы для качественного развития.

Конечно, еще много вопросов в плане поддержки малого бизнеса остается нерешенными. К примеру, участники семинара, состоявшегося 18 марта в государственном университете «Высшая школа

экономики» (Москва), декларировали необходимость развития в России микрофинансирования: доступ к кредитным ресурсам малому бизнесу по-прежнему существенно ограничен. Значительной мерой поддержки малого бизнеса можно считать программу Внешэкономбанка - 30 млрд. рублей, направленные в РосБР для облегчения доступа бизнеса к кредитным ресурсам. Но эти деньги еще должны реально дойти до тех, кому они предназначены изначально.

И все-таки важно понимание: выход из кризиса может быть осуществлен прежде всего через активное развитие малого бизнеса, который, в свою очередь, является основой формирования среднего класса. Именно мелкие предприниматели представляют собой одну из реальных сил, обеспечивающих социально-экономическое возрождение России, укрепление ее государственности, сохранение и развитие демократии.

Говоря языком программистов: «перезагрузка» российской экономической системы в период, когда мировой кризис закончится, вполне может начаться с крепко стоящего на ногах сектора малого бизнеса.

Список литературы:

1. Колесникова Л.А. Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием. - М.: Новый Логос, 2000.
2. Воронов А.А. Малый бизнес - стратегический приоритет национальной конкурентоспособности России//Малое предприятие. - № 11, 2002.
3. Власова В.М. - Основы предпринимательской деятельности. - М.: Финансы и статистика, 1994.
4. Кирсанов И. Российский бизнес на выживание // Финансовая Россия. - № 2, 2002.
5. Ленин В.И. Детская болезнь «левизны» в коммунизме (1920). - М.: ИТРК, 2002.
6. Серегин А.С. Эффективность малого бизнеса. - М.: Экономика, 1990.
7. Мелкий бизнес и эффективность американской экономики, М.: Факт, 1991 г.
8. Большая раздача//Деньги (Коммерсант Деньги). - № 11(716). - 23 марта 2009 г.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО КЛИМАТА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Суворова А.В., студент

Уральский государственный экономический университет

E-mail: gotika.bell@ mail.ru

Научный руководитель: Анимица Е.Г., д.г.н., профессор.

В сегодняшних условиях информационного, постиндустриального общества никакой экономической субъект не может являться полноценным и конкурентоспособным участником межсистемных взаимодействий, не обладая развитым инновационным потенциалом. В то же время сам по себе потенциал не влияет на успешность/неуспешность деятельности — необходимо учитывать условия, которые позволяют (или не позволяют) этот потенциал реализовывать. Совокупность таких условий (инновационный климат) формируется усилиями субъектов инновационной экономики на всех территориальных уровнях развития.

Нельзя не отметить, что в последнее время в законодательстве РФ стало появляться больше проектов и концепций, направленных на развитие инноваций, чем ранее. Например, можно упомянуть «Программу социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006 - 2008 годы)», "Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007 - 2012 годы" и др.

Основным документом, определяющим дальнейшее развитие науки и инноваций России является «Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года», утвержденная 15 февраля 2006 г. Главной целью ее реализации является формирование сбалансированного сектора исследований и разработок и эффективной инновационной системы, обеспечивающих технологическую модернизацию экономики и повышение ее конкурентоспособности на основе передовых технологий и превращение научного потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста.

Кроме того, необходимо помнить о провозглашенной не так давно Концепции развития России до 2020 года, которая предполагает осуществление экономического роста страны за счет перехода с сырьевой на инновационную экономику.

Несмотря на кажущуюся достаточность законодательных мероприятий (тем более в условиях постоянной ссылки на инновационный путь развития страны в обращениях представителей власти), их

качественная оценка пока что не слишком высока. Дело в том, что при постоянном использовании как в официальных докладах, так и в неформальных выступлениях термин «инновация» до сих пор не имеет официальной трактовки, кроме того, проблемы имеются и в определении «правил игры» основных элементов инновационных структур (нет официально закрепленного механизма их функционирования), а, значит, деятельность в инновационной сфере может быть сопряжена для всех участников экономических процессов с определенным риском.

Но даже отсутствие объективно необходимых законодательных актов не кажется такой уж серьезной проблемой, поскольку при утверждении перехода к инновационной экономике как национального приоритета, подобные дефициты в российском законодательстве представляются легко устранимыми: существует понимание органами власти необходимости регулирования новых процессов, а разработка таких актов не требует серьезных финансовых вложений или привлечения сторонних сил, по сути, она зависит лишь от инициатив законотворческих структур разного уровня.

Гораздо серьезнее опасность того, что даже при принятии подобных законодательных решений их полноценного применения на практике не произойдет (потому что на этом этапе необходимо и финансирование, и привлечение прочих, негосударственных, субъектов инновационной деятельности). Показателен пример принятого в 1996 г. федерального закона «О науке и государственной научно-технической политике», согласно которому на финансирование научных исследований и экспериментальных разработок гражданского назначения должно выделяться не менее 4% расходной части федерального бюджета, в том же 1996 г. на эти цели было выделено всего 2,6 млрд. рублей (вместо запланированных 30 млрд.), а в 2008 г. соответствующий показатель составил 1,8%. Вообще, нехватка инвестиций в инновационный сектор экономики в значительной мере объясняется отрицательной динамикой финансирования исследований и разработок со стороны государства (успешные и динамично развивающиеся предприятия могут закладывать в себестоимость или прибыль затраты на инновации, а организации, испытывающие финансовые трудности не могут себе этого позволить).

Но только лишь проблемами с нормативно-правовым регулированием нельзя объяснить все недостатки существующих на данный момент особенностей инновационного климата: другие стороны косвенного (налогового, амортизационного и т. д.) регулирования (которое является основным методом создания благоприятных для внедрения инноваций условий) также используется в недостаточной мере.

Показателен пример г. Екатеринбурга, где на сегодняшний день действуют 5 официально зарегистрированных технопарков, основной задачей которых является коммерциализация научно-технической деятельности и ускорение продвижения нововведений в сферу материального производства. Фактически же организаций, провозглашающих себя элементами инновационной инфраструктуры гораздо больше, но большинство из них организовывалось с единственной целью — получить дополнительные бюджетные средства под новую структуру. В то же время и со стороны органов власти не проводилось какой-либо первоначальной селективной политики по заданным критериям: не было даже приблизительного расчета окупаемости проектов. В итоге на сегодняшний день технопарки объединяют, как правило, малые предприятия, не обязательно наукоемкие, которые уже наладили выпуск своей продукции и поэтому свою изначальную функцию – поддержки высокотехнологичного бизнеса – за редким исключением не выполняют). Подобные «фиктивные» элементы инновационной инфраструктуры (т. е. такие, которые направлены на получение собственной прибыли без поддержки инновационноориентированных организаций) могут заручаться поддержкой властных структур, тогда как реально действующие в заявленном направлении объекты не смогут ею воспользоваться.

Вообще эффективной работе инфраструктуры препятствует отсутствие координации и информационной поддержки между отдельными ее элементами (для увязки интересов потенциальных новаторов с потенциальными потребителями и потенциальными вспомогательными структурами). Наблюдается слабое использование возможностей кооперирования с научными организациями и другими предприятиями, оторванность науки от бизнеса (теории от практики), как следствие — несоответствие разработок потребностям экономики.

Однако законодательные, финансовые и инфраструктурные («материальные») проблемы — не главное. В условиях высокой степени информатизированности современного общества достаточно важно позиционирование любого экономического субъекта: страна, регион, город, предприятие, стремящиеся повысить свою конкурентоспособность и занять достойное место в сегодняшней, «новой» экономике, должны восприниматься внешней средой как полноценные участники инновационных процессов, способные быть поставщиками и потребителями высокотехнологичной продукции. К сожалению, «инновационный» имидж российских экономических субъектов (как отдельных предприятий, так и страны в целом) значительно уступает зарубежным.

В научной литературе много говорится о том, что рынок высоких технологий уже поделен, и Россия фактически оказалась за его пределами. Так, в инновационно-технологическом сегменте мирового рынка из 50 наиболее передовых технологий по производству наукоемкой продукции 46 обладают развитые страны. Неоспоримым лидером является США, на долю которых приходится 22 из

указанных технологий. Ситуация для российских производителей усугубляется тем, что страны, уже занимающие ключевые позиции на рынке высокотехнологичной продукции, проводят политику активной государственной поддержки этого сектора экономики, создают механизмы стимулирующие модернизацию производства, делают научно-технические достижения востребованными.

Нельзя не отметить значительную роли инновационной культуры как решающего фактора всей инновационной деятельности: без стремления организаций к внедрению новых технологий, развитию новых производств, без ориентации научных организаций на рынок, без новых подходов и методов стимулирования инновационной деятельности со стороны административной системы невозможно функционирование экономики города в инновационном ключе. Научный руководитель ГУ-ВШЭ Евгений Ясин говорит, что переход к инновационной экономике вряд ли произойдет так скоро, как это планируется в рамках Концепции-2020. Ученый считает основным препятствием на пути к этому именно слаборазвитую инновационную культуру общества, менталитет и мышление людей.

До тех пор пока общество не будет готово к инновационным преобразованиям все попытки внедрить их сверху будут заканчиваться неудачей. Президент РФ Дмитрий Медведев считает главным барьером на пути инновационного развития страны именно инертность административной системы. Однако пока научный и корпоративный сектора инновационной системы разобщены, надеяться на успешное внедрение высоких технологий сложно.

Список литературы:

1. Дынкин А. А. Национальная инновационная система России в международном контексте // Безопасность Евразии. 2005. № 2. С. 144-152.
2. Келле В. Инновационная политика // Свободная мысль-XXI. 2001. №6. С. 68-80.
3. Российский сайт о нанотехнологиях <http://www.nanonewsnet.Ru>
4. Сайт Деловая пресса. Электронные газеты <http://www.businesspress.ru>
5. Сайт Министерства образования и науки Российской Федерации <http://www.mon.gov.ru>
6. Сайт Правительства Российской Федерации <http://www.government.ru>
7. Сайт центра делового сотрудничества <http://www.4delo.ru>
8. Шевченко И. В., Александрова Е. Н. Оценка инновационного потенциала национальной экономики // Финансы и кредит. 2005. №33. С. 6-16.

ПРОБЛЕМА ЗАЩИТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ИНФОРМАЦИОННО- ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ СЕТЯХ

Сушилова Е.А. магистрант;

Томский политехнический университет

E-mail: evgenia_87@sibmail.com

Научный руководитель: Борисова Л.М., доцент.

Стремительное развитие информационно-коммуникационных технологий, носящее глобальный характер, привело к изменению общественных стереотипов связи и передачи информации. Общество, основным способом коммуникации которого был язык и письменность, пришло к созданию кодирующих и передающих устройств, которые расширили возможности человеческого общения. Неотъемлемой частью данного явления стали информационные сети. Информация, представленная в глобальных информационных сетях, обладает общим признаком - цифровой формой, что позволяет ее легко и с минимальными затратами копировать, воспроизводить и распространять. Более того, оцифрованные произведения легко изменить и даже фальсифицировать, а это свидетельствует о наличии огромной потенциальной угрозы неимущественным правам авторов. Учитывая эти факты, неудивительно, что одной из областей, к которой в первую очередь приковано внимание мирового сообщества, является авторское право.

Цифровая форма объектов авторских и смежных прав является оптимальной для передачи в электронных сетях, что делает возможным существование объектов авторских и смежных прав в цифровой форме не только на стационарных носителях, но и на локальных или сетевых устройствах. Значение и последствия последнего обстоятельства стали особенно очевидны с внедрением глобальной коммуникационной сети Интернет, с его неисчерпаемыми возможностями передачи и размещения информации и объектов авторского и смежных прав, доступностью множеству пользователей независимо от месторасположения. Развитие прав интеллектуальной собственности, связанных с

информационными технологиями, является жизненно важным для продвижения инноваций, конкуренции и распространения новых технологий. Указанное обстоятельство, а также тот факт, что большинство государств и мировое сообщество рассматривают глобальную информационную инфраструктуру в качестве одного из средств для экономического, культурного и социального развития, становится очевидным потребностью в достижении баланса между новыми техническими возможностями, упрощающими доступ и функционирование информации, в том числе и объектов авторского права и смежных прав в сети и правовыми гарантиями их создателям и иным правообладателям.

Вопрос о регулировании прав на объекты интеллектуальной собственности в сети находит широкое отражение в нормативной базе Российской Федерации. Прежде всего, это Гражданский кодекс, Закон Российской Федерации "Об авторском праве и смежных правах", также Закон "О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения", Закон "О правовой охране программ для ЭВМ и БД". И конечно, это - Бернская конвенция, Парижская конвенция, учредительная конвенция 1969 года ВОИС - Всемирной организации интеллектуальной собственности - и все многочисленные документы данной организации, касающиеся сети Интернет.

Проблема защиты прав интеллектуальной собственности в сети Интернет и противодействие таким деяниям носит комплексный характер, что обусловлено следующими причинами:

1. Правонарушения происходят не только в информационно-телекоммуникационных сетях, но и в сети Интернет.
2. С использованием таких сетей совершаются самые различные правонарушения:
 - плагиат;
 - незаконная торговля объектами прав интеллектуальной собственности;
 - торговля контрафактной продукцией через Интернет-магазины.
3. Объектами правонарушений являются самые различные объекты прав интеллектуальной собственности.
4. Правонарушения носят транснациональный характер.
5. Рассматриваемые правонарушения зачастую сопровождаются другими опасными деяниями: распространение вредоносных программ, нарушение правил обработки персональных данных, распространение спама и других.

Интернет представляет собой сложную многогранную среду, многие объекты которой нуждаются в авторско-правовой охране. Как известно, авторское право распространяется на произведения науки, литературы и искусства, являющиеся результатом творческой деятельности, независимо от назначения и достоинства произведения, а также от способа его выражения. Авторское право распространяется как на обнародованные произведения, так и на необнародованные произведения, существующие в какой-либо объективной форме: письменной, устной, звуко- или видеозаписи (например, механической, магнитной, цифровой, оптической) и любых других формах выражения.

Помимо широко известных объектов авторского права, к ним также относятся производные произведения (переводы, обработки, аннотации, рефераты, резюме, обзоры и другие переработки произведения науки, литературы и искусства) и различные творческие составные произведения.

Проблема обеспечения доказательств авторских прав, это ключевая проблема сети Интернет. Одним из основных современных способов защиты является средство обеспечения водяных знаков. Это специальное программное обеспечение, которое встраивает определенный код, допустим, в ваше графическое изображение. При обычном визуальном рассмотрении лицо не видит каких-либо закодированных обозначений - значка копирайта, права обладателя, года издания и так далее. Но при применении затем какого-либо программного средства можно доказать авторство. Водяные знаки на компьютерах должны быть устойчивы к любым операциям над изображением - сжатие, изменение размеров, формата, цветности. Надпись при этом, или надписи, должны сохраниться. В России данные системы еще не нашли своего распространения, но уже существуют теоретические разработки, которые пытаются аналогичным образом защитить чисто текстовую информацию.

Помимо данного способа, существуют предложения по защите авторских прав, смежных прав и даже содержания в сети Интернет. Некий WEB-депозитарий. Правообладатель копирует на магнитооптический носитель содержание своего сайта в таком формате, в котором оно доступно пользователям сети Интернет. Он создает электронную копию на неизменяемом носителе, поскольку такова физическая природа магнитооптического диска. После этого с соответствующим сопроводительным письмом и документами, где он утверждает, что именно он является правообладателем на объекты данного сайта, данный CD-диск поступает в какую-либо систему хранения. Система хранения по принадлежности может относиться и к государственной системе, и к коммерческой системе. В итоге ему выдается какое-либо свидетельство, где ставится дата принятия объекта хранения CD-диска от такого-то правообладателя.

Функция информационно-телекоммуникационных сетей, в том числе сети Интернет, фактически заключается в передаче подобной информации. Все отношения в сети тесно связаны с передачей

информации. Интеллектуальные процессы и услуги возрастают в цене, а информация как имущество - обесценивается. Творчество становится широко распространено и общедоступно, зато интеллектуальные объекты высокого качества все сложнее найти и распознать. Шансов, что автор будет замечен и вознагражден, становится все меньше.

В принципе, существует возможность контроля и изъятия платы за подобные произведения, но со временем это становится все сложнее и сложнее. Люди хотят платить лишь за настоящие редкости – за «живое» исполнение или изделие ручной работы.

Решение данной проблемы видится в создании таких условий оплаты, при которых пользователь прилагал бы незначительные усилия. Необходимо создание быстрого и удобного варианта оплаты.

На сегодняшний момент самым легким, удобным и надежным для пользователя способом оплаты видится оплата с помощью СМС-сообщений. Его недостатки заключаются в том, что, как правило, адресат оплаты получает всего лишь от 10 до 40% от стоимости СМС, все остальное уходит оператору связи и посредникам.

Постепенно на многих сайтах вводится система оплаты банковскими картами. Но следует признать, что часто оплата картой незначительных сумм в несколько десятков рублей видится достаточно странной, не считая того, что сама по себе оплата картой в Интернете несет определенные риски для держателя карты.

Создание централизованных Интернет-ресурсов также могло бы способствовать облегчению способов оплаты, однако достичь этого сложнее, т.к. требует гораздо больших затрат. Развиваться здесь можно в двух направлениях: а) продвигать единую систему оплаты в Интернете, и б) создавать централизованные сайты, содержащие объекты интеллектуальной собственности, где пользователь мог бы заводить свой "единый счет".

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть 4, гл. 70. По состоянию на 1 мая 2007 года. – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2007. – 704 с.
2. Савинова А.А. Защита объектов интеллектуальной собственности в глобальных информационных сетях. // Интеллектуальная собственность. 2006. №8. С.44
3. Хигер М. 7 способов принимать оплату пластиковыми картами. 2007[Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://webmarketinglist.ru>

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА ЯПОНИИ

Сычёва Ю.В., студентка

Томский политехнический университет

Научный руководитель: Мациевский Н.С., к.т.н., доцент

Банковская система Японии — одна из самых мощных и развитых не только в Азиатско-Тихоокеанском регионе, но и во всем мире.. Растет число японских банков, входящих в число ведущих банковских учреждений мира. Главными элементами банковской системы Японии являются около десятка(11) действующих по всей стране крупнейших частных банков, которые называют «городскими», более шестидесяти(64) частных местных банков, действующих в масштабах одной префектуры, и три могущественных частных банка долгосрочного кредитования, которые обслуживают в основном крупный бизнес и корпорации страны. Особую роль в банковской системе страны играет Банк Японии, который является центральным банковским учреждением страны. Банк Японии, 55% акций которого принадлежит государству, управляет всеми банками страны, включая и государственные банки. В Японии их насчитывается 11. Уставный капитал Банка Японии составляет 100 млн. иен. К основным функциям Банка Японии относятся: 1. Реализация денежно-кредитной политики. 2. Изменение нормы обязательных банковских резервов. 3. Операции на финансовых рынках. 4. Регулирование учетной ставки процента. 5. Осуществление взаиморасчетов коммерческих банков. 7. Мониторинг и проверка финансового положения и состояния менеджмента финансовых учреждений. 8. Проведение операций с государственными ценными бумагами. 9. Осуществление международной деятельности. 10. Выполнение экономического анализа и проведение теоретических исследований. Центральный Банк Японии занимается реализацией денежно-кредитной политики, которая включает в себя: – изменение нормы обязательных банковских резервов, – операции на финансовых рынках, – регулирование учетной ставки процента. Необходимо отметить, что Банк Японии является одним из самых активных участников на международном валютном рынке, проводя свои валютные интервенции. В Японии сложилась система, основой которой являются "городские" банки, то есть крупные обычные (коммерческие) финансовые

институты. Влияние таких кредитных учреждений распространяется на всю страну, а в сферу их обслуживания входят крупные предприятия, как правило, одной с банком финансово-промышленной группы. Немаловажное значение имеют региональные (префектуральные) банки. Деятельность этих банков географически охватывает определенный экономический район - одну или несколько соседних префектур и расположенные там предприятия. Большинство региональных кредитных учреждений обладает собственными представительствами в двух экономических центрах страны - Токио и Осаке. Ряд японских банков обладает специальной лицензией на сделки с валютой и финансирование внешней торговли. Иностраные банки и их филиалы, получив лицензию, функционируют в стране как обычные (коммерческие) японские банки. В сферу их обслуживания, в основном, входят предприятия с иностранным капиталом или предприятия, имеющие тесные связи с зарубежной экономикой. Помимо упомянутых выше универсальных, то есть осуществляющих все основные виды классических банковских операций учреждений, в Японии существуют специализированные финансовые институты. Банки долгосрочного кредита, как следует из названия, предназначаются для долгосрочного кредитования предприятий из фондов, собранных через выпуск дебентур. Трастовые банки, согласно закону, могут действовать как обычные, но к ним проводится политика административного "сдерживания" с тем, чтобы выдерживалось определенное соотношение обычных и трастовых счетов. По своим функциям трастовые банки делятся на те, что выполняют функции долгосрочного финансирования, и те, что занимаются финансовым управлением. Помимо этого в Японии существуют кредитные учреждения малого бизнеса: общие (взаимные) банки, кредитные ассоциации и кредитные кооперативы. Центральным элементом системы кредитования малого бизнеса являются полу правительственные банки, такие как, например, "Центральный кооперативный банк для сельского и лесного хозяйства". Они аккумулируют избыточные средства кооперативов и выпускают дебентуры для накопления фондов. На рынке финансовых услуг, помимо банков, действуют также страховые компании, компании ценных бумаг, жилищного кредитования, но они отделены от банков. Функции сберегательных учреждений выполняет почта. Существуют государственные банки и финансовые корпорации, источником фондов которых являются заимствования у правительства, которые, далее, ссужаются частному сектору согласно закону. Все японские банки входят в банковские ассоциации, созданные по географическому принципу во всех префектурах и крупных городах страны. В их задачу входит содействие развитию банковского бизнеса, а также финансовому и экономическому процветанию регионов. Все эти региональные ассоциации состоят членами Федерации банковских ассоциаций Японии. Токийская банковская ассоциация в лице ее секретариата ведет дела Федерации банковских ассоциаций. Кроме того, свои общенациональные ассоциации имеют региональные банки и трастовые институты. Существует также совет финансовых ассоциаций, в заседании которого участвуют представители правительственных ведомств. Японские банки выполняют следующие операции — платят различным фирмам за коммунальные услуги, расплачиваются за покупки в магазинах, перечисляют деньги на счет его клиентов за выполненную ими работу и даже самостоятельно связываются с компаниями-работодателями, если на счет клиента своевременно не поступает заработная плата. В настоящее время в Японии действуют около 6300 коммерческих финансово-кредитных организаций. Банковский бизнес возведен в Японии в ранг первейшей государственной важности. За послевоенный период в Японии не было отмечено ни одного случая несостоятельности или банкротства банка, как результат политики государства в области банковского контроля и надзора, а также поддержки слабых банков. Получить государственную лицензию на право осуществления банковских операций в Японии крайне сложно. Тем не менее, дефицита банков в стране нет. Неотъемлемая часть кредитной системы Японии – 47 страховых компаний, которые аккумулируют огромные финансовые средства, используемые ими в основном для инвестиций в ценные бумаги, а также 220 фондовых компаний. Наличие компаний, специализирующихся на операциях с ценными бумагами, - одна из главных особенностей банковской системы Японии, которая была построена по американскому образцу. В отличие от других стран мира, действующие в Японии законы четко разделяют полномочия между банками и фондовыми компаниями, не позволяя им вторгаться в сферу операций друг друга. В Японии нет большого числа законодательных предписаний для банков, и в этом состоит особенность банковского дела в этой стране. Система коммерческих банков руководствуется в своей деятельности так называемыми направляющими указаниями, т.е. устными предписаниями министерства финансов. Хотя эти указания не имеют силы закона, все коммерческие банки их четко придерживаются. Япония обладает одной из самых развитых в мире систем «электронных банков» — в стране их насчитывается более 100 тыс. электронных банковских аппаратов. Сегодня почти каждый Японец имеет электронные карточки нескольких банков, которые позволяют практически в любое время и в любом городе снять со своего счета нужную сумму наличных средств. С помощью банкомата владелец специальной карточки может получить и кредит. Правда, сумма «электронного кредита» весьма ограничена и если человек желает получить в кредит достаточно большую сумму, то ему придется обратиться в офис банковской компании. Представления о кредитной системе Японии будут неполными, если не отметить почтово-

сберегательные кассы, которые призваны аккумулировать мелкие сбережения населения. Этой же сферой деятельности занимаются и гигантские городские банки, местные банки и др. Однако японские сберкассы при почтовых отделениях предоставляют индивидуальным клиентам гораздо больший набор услуг, чем частные банки, позволяют на более выгодных условиях человеку среднего достатка получать кредиты и хранить сбережения. Благодаря этому государственные почтово-сберегательные кассы, административно подчиняясь почтовому ведомству, смогли привлечь крупные финансовые ресурсы. В настоящее время Японские банки становятся центром гигантских по капиталу финансово-промышленных групп, реализующих промышленные инвестиции в страны Азии, США и Западной Европы. Усиливаются тенденции к интернационализации кредитно-ссудной деятельности японских банков за границей с целью превращения ряда, из них в центры международного финансирования и кредитования. Наблюдается расширение масштабов деятельности японских кредитно-банковских учреждений, занимавшихся эмиссией, ценных бумаг на рынке стран Западной Европы и США, где они размещают акции, облигации и другие финансовые и долговые обязательства.

ИНФЛЯЦИЯ. АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА. РОЛЬ ЦКБ

Триппель А.А., студент

Томский политехнический университет

E-mail: trippel@sibmail.com

Научный руководитель: Сидоренко А.В., ассистент.

1. Вступление

В наше время, во время Мирового кризиса, кажется, нельзя прожить и дня, не услышав этого коварного и интригующего слова. О ней говорят, с ней борются, ее боятся. Что же такое - инфляция?

Совокупные потери финансового сектора с начала кризиса составили уже около 1 триллиона долларов. По прогнозу ВМФ, эти потери в целом должны составить 2 триллиона долларов. Экономический рост в России, по словам министра финансов Алексея Кудрина, в этом году ожидается на нулевой отметке, а инфляция может составить 13 процентов! Именно потому, что тема эта столь популярна в наши дни, я остановилась на ней как на предмете своего исследования.

Более подробно меня заинтересовало влияние центрального банка на регулирование денежной политики государства, его возможности по ограничению темпов инфляции.

2. Что такое инфляция?

Прежде чем говорить о многочисленных противоядиях, необходимо выяснить, что же это за яд, что за ужасное явление, с которым так усердно многие годы борются мужественные правительства.

Инфляция – это денежный феномен, выраженный в устойчивом и непрерывном росте цен, вызванном избытком денежной массы в обращении. Иными словами, эта проблема возникает в ситуации, когда кассовая наличность предпринимателей и потребителей (предложение денег) превышает реальную потребность (спрос на деньги).

Вообще, корни такого явления, как инфляция, всегда кроются в ошибках проводимой государственной политики. Инфляция, хотя и проявляется в росте товарных цен, не может быть сведена лишь к чисто денежному феномену. Это сложное социально-экономическое явление, порождаемое диспропорциями воспроизводства в различных сферах рыночного хозяйства. Инфляция, имея длительную и богатую историю, и сейчас представляет собой одну из наиболее острых проблем современного развития экономики во многих странах мира.

Современная инфляция представляет собой сложный многопрофильный процесс, в той или иной мере охвативший все страны. Высокие темпы инфляции наносят серьезный ущерб экономическому развитию страны, ее населению.

3. Причины инфляции

Кратко о причинах, вызывающих инфляцию.

Во-первых, это диспропорциональность государственных расходов и доходов, выражающаяся в дефиците госбюджета, финансируемом за счет займов в центральном эмиссионном банке страны. Так доходы бюджета вместо ранее предсказанных 10,9 триллионов рублей не превысят 6,5 триллионов рублей. А это значит, что в текущем 2009 году возникнет 6-процентный дефицит бюджета.

Во-вторых, инфляционный рост цен может происходить, если финансирование инвестиций происходит аналогичными методами, то есть за счет бюджетного дефицита.

И, наконец, в-третьих, существует такой феномен, как "импортируемая инфляция", связанный с ростом открытости национальных экономик и увеличением взаимозависимости между ними. Кризисы, стихийные бедствия, войны, сильные инфляционные процессы в одних странах могут вызвать резкий скачок цен на какие-то импортируемые товары, и по технологической цепочке - инфляцию в масштабах всей страны.

4. Антиинфляционная политика

Негативные социальные и экономические последствия инфляции вынуждают правительства разных стран проводить определенную экономическую политику. Антиинфляционная политика насчитывает богатый ассортимент самых разных денежно-кредитных, бюджетных мер, налоговых мероприятий, программ стабилизации и действий по регулированию и распределению доходов.

Оценивая характер антиинфляционной политики, можно выделить в ней три общих подхода.

В рамках первого предусматривается активная бюджетная политика – маневрирование государственными расходами и налогами в целях воздействия на платежеспособный спрос: государство ограничивает свои расходы и повышает налоги. В результате сокращается спрос, снижаются темпы инфляции.

Второй подход рекомендуется авторами-сторонниками монетаризма в экономической теории. На первый план выдвигается денежно-кредитное регулирование, косвенно и гибко воздействующее на экономическую ситуацию. Этот вид регулирования проводится неподконтрольным правительству центральным банком, который определяет эмиссию, изменяет количество денег в обращении и ставки ссудного процента.

Пытаясь обуздать вышедшую из-под контроля инфляцию, правительства многих стран, начиная с 60-х годов, проводили так называемую политику цен и доходов, главная задача которой по существу сводится к ограничению заработной платы - третий метод. Сейчас Россия в отличие от всех других стран не только не сократила свои социальные обязательства, а наоборот, увеличила их. Речь в первую очередь идет о повышении пенсий, сохранении рабочих мест, выплате пособий.

5. Центральный банк

В настоящее время Мировой финансовый кризис серьезным образом затронул Россию, обнажив слабость финансового рынка. Противостоять этому мы не можем, но можем смягчить на уровне наших национальных решений некоторые позиции. Так значительное место в государственном регулировании денежного обращения принадлежит центральному банку в силу его ключевого положения в национальной системе кредитно-денежных отношений.

Возложенную на него функцию контроля за денежным обращением центральный банк может осуществлять в нескольких формах.

Во-первых, только ему подчинена денежная эмиссия. Здесь надо заметить, что для эффективного выполнения центральным банком своих задач необходимо исключить возможность любого давления со стороны правительства либо других государственных структур для осуществления своей политики или ведения других операций, так как подобное вмешательство может вызвать бесконтрольное увеличение ликвидности банковской системы. На форуме "Россия-2009" глава Сбербанка Герман Греф заявил, что он скептически относится к тем странам, которые намерены "залить" рынок ликвидностью.

Во-вторых, центральный банк осуществляет косвенный контроль над денежной массой через воздействие на процентную ставку - норму минимальных обязательных резервов на счетах в центральном банке. Высокий уровень ликвидности при низкой норме процента, прежде всего расширяет спрос на кредиты и государственные ценные бумаги со стороны частного сектора, а также стимулирует рост расходов частных лиц на товары и услуги, вызывает повышение уровня экономической активности, то есть оказывает давление на рост цен, уровень ценовой инфляции. Поэтому увеличение нормы минимальных обязательных резервов путь к уменьшению ликвидности банковской системы, ограничению кредитных операций и, как конечный результат, вызывает сокращение темпов роста денежной массы.

В-третьих, это - сокращение кредита, неизбежное в условиях высокого уровня притока капитала из-за границы.

В целом можно сказать, что влияние центрального банка значительно, но отнюдь не имеет определяющего значения. Активные действия, проводимые исключительно в рамках возможностей центрального банка, без других комплексных мер могут не возыметь должного действия, и даже вызвать обратный эффект.

От общих 12 процентов от ВВП, направленных на антикризисные меры, усилия Центробанка составляют около 7,5 процентов. Поэтому необходимо предоставить ЦБ необходимую самостоятельность в осуществлении денежной политики, обеспечив согласованность его мероприятий с общей политикой, проводимой правительством.

6. Заключение

Многие аналитики, несмотря на рост евро и доллара, не исключают, что рубль сможет не просто устоять, но даже укрепиться. Удержит ли свои позиции российский рубль в борьбе с долларом и евро? Если правительство будет пользоваться богатым теоретическим и практическим багажом знаний по финансовой стабилизации, а есть основания предполагать, что оно будет, то такая стабилизация будет достигнута.

Список литературы:

1. "Курс экономической теории" Киров-2002г.
2. "Макроэкономика" Ивашковский С.Н.
3. Словарь банковско-биржевой лексики
4. "Российская газета" №43/2009г. Елков И. "Доживем до 2012-го"
5. "Российская газета" №18/2009г. Чкаников М. "Не в деньгах кризис"
6. "Российская газета" №39/2009г. Кукол Е. "Банки мечтают о госкапитале"

ИНДЕКС РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА И ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В РОССИИ

Туманова И. А., студентка

Томский политехнический университет

E-mail: tum_umka@list.ru

Научный руководитель: Гавриленко Л. И., к.э.н., доцент

Длительное время в качестве обобщающих характеристик качества экономического роста, проявляющегося в качестве жизни, использовались главным образом экономические показатели (ВВП на душу населения, доходы и т.д.). Однако развитие мировой экономики показало, что экономический рост не всегда сопровождается позитивными социальными последствиями, проявляющимися в улучшении качества жизни. Поэтому постепенно формировалась система показателей уровня и качества жизни. Вместе с тем возникла потребность в построении единого интегрального показателя оценки качества жизни, объединяющего разные аспекты социально-экономического развития общества и показывающего не просто экономический рост, а его качество. И в 80-х годах прошлого века экспертами Программы развития ООН началась активная разработка концепции развития человеческого потенциала. Как итоговый результат этой работы в 1990 году был предложен показатель – индекс развития человеческого потенциала – ИРЧП, который отражал три ведущих фактора жизни: долголетие, образованность и доход и который в настоящее время является одним из основных для международных сравнений качества жизни. Для расчета индексов по этим элементам — продолжительности жизни, образованию и ВВП — для каждого из используемых показателей устанавливаются минимальное и максимальное значения (пороговые значения). Для продолжительности жизни – это 25 и 85 лет, для уровня образования - 0% и 100%, ВВП на душу населения - \$100 и \$40000 в год. Каждый показатель выражается величиной от 0 до 1, после чего рассчитывается ИРЧП как среднее арифметическое индексов по элементам.

Использование комплексного показателя человеческого потенциала позволяет разделять страны на группы с различным уровнем человеческого развития. Вне зависимости от уровня экономического развития (будь это индустриальные или развивающиеся страны) к странам с высоким уровнем человеческого развития относятся те, в которых $ИРЧП \geq 0,8$; к странам со средним уровнем человеческого развития - те, в которых $0,5 \leq ИРЧП < 0,8$; к странам с низким уровнем человеческого развития - те, в которых $ИРЧП < 0,5$. Россия в последние годы занимала 65 - 67 место в списке с индексом $ИРЧП = 0,76 - 0,8$ (что является довольно высоким показателем). На это в значительной степени повлияли довольно высокий уровень образования и все растущий ВВП в связи с нефтяными доходами.

Но Россия отличается очень низкой продолжительностью жизни, что является главным фактором, мешающим России поднять свой ИРЧП. Рассмотрим демографическую ситуацию в России на данный момент. В концепции демографической политики до 2025 года цель Минздравсоцразвития – к 2015 году стабилизировать численность населения на уровне 142-143 млн., а к 2025г. – увеличить до 145 млн. Но преодолеть негативную тенденцию сокращения численности населения России пока не удастся. Так, численность постоянного населения России на конец 2008 года составило 141,9 млн. человек и за год сократилось на 113,3 тысячи. по мнению демографов, при сохранении нынешней динамики рождений и смертей к 2025г. население может сократиться до 125 млн., а к 2050г. – до 100 млн., Из этого

следует, что в России существует демографическая проблема, получившая название «русский крест»: линии рождаемости и смертности пересекаются в начале 1990-х гг., после этого смертей стало больше, чем рождений. То есть важнейшей проблемой, которая может стать тормозом на пути экономического роста, является сокращение населения. С 1992 по 2007 гг. разница между числом смертей и рождений достигла 12 млн. человек, в 2001-2006 гг. Россия ежегодно теряла 0,5% населения. В 2007 г. число рождений заметно выросло, причиной этого, является всплеск рождаемости в 1980-х гг. По прогнозам руководителя Центра демографии и экологии человека А. Вишневской рост рождаемости продлится до 2012 г., после чего «русский крест» снова начнет расширяться. Следующая проблема вытекает из предыдущей, а именно, произойдет снижение численности трудоспособных на 0,5-1 млн. в год. Кадровый дефицит может достичь 22 млн. человек, что серьезно осложнит проблему экономического роста после выхода экономики из кризиса. В последние годы общее снижение численности населения сопровождалось ростом числа людей в нетрудоспособном возрасте. В 2006 г. на каждого трудоспособного приходилось 0,6 ребенка и пенсионера, к 2025 г. соотношение по прогнозам составит 1:0,8 и продолжит расти вплоть до 1:1 в 2050 г. Тем самым низкая рождаемость, высокая смертность и сокращение трудоспособного населения ставят под угрозу развитие страны. Проблема осложняется еще и тем, что по рассматриваемому индексу очень большая дифференциация не только между странами, но и внутри страны.

В России наблюдается очень сильная дифференциация в значении ИРЧП по регионам. Регионов с индексом выше средне российского немного - это в основном области с высокими доходами и уровнем образования населения. По последним данным Томская область по этому показателю устойчиво входит в первую десятку (2007 год – 7-е место). В лидеры нас выводят такие показатели как ВРП на душу населения и высокий уровень образования. По международным стандартам Томская область обладает средним индексом ИРЧП. Мы привыкли оценивать уровень развития регионов по запасам нефти, газа, золота, производству металла и т.д. Но в XXI веке основой развития являются не только и даже не столько полезные ископаемые, сколько уровень развития и возможности для этого у человека. Наша область по этому показателю выглядит пока вполне прилично. Но по продолжительности жизни мы позади многих менее развитых по ИРЧП регионов. Так, продолжительность жизни в Томской области в среднем составляет 65,8 лет. По величине ожидаемой продолжительности жизни томские мужчины занимают 135-е место в мире, а женщины – сотое. Следует отметить, что большинство демографических проблем современной России, в том числе низкая рождаемость, суженное воспроизводство населения, непрочность брака, рост числа нерегистрируемых сожительства, внебрачных рождений, высокая смертность от «болезней цивилизации», замедляющийся прирост, а иногда и убыль населения уже давно наблюдаются в Западной Европе. Однако именно в России все эти процессы в очень резкой форме обострились одновременно в 90-е годы и наблюдаются до настоящего времени.

Каковы же пути решения поставленных задач и существуют ли они?

Необходим целый комплекс мер по совершенствованию демографической политики государства, среди которых важнейшими являются:

Анализ всех принимаемых законодательных и нормативных ведомственных актов в свете проблемы демографической безопасности.

- Формирование устойчивой системы помощи и обеспечения семьи.
- Создание службы по усыновлению детей, от которых отказались родители после их рождения.
- Проведение многолетней рекламной кампании в СМИ, направленной на формирование положительного образа семьи, имеющей детей, в том числе многодетной.
- Запрет на рекламу табачных и винно-водочных изделий (существующий во многих странах), как вредных для здоровья населения.
- развитие физической культуры и спорта, особенно среди детей и молодежи.
- Совершенствование системы здравоохранения в направлении доступности самых высоких стандартов лечения.
- Разработка и реализация системы мер по коренному улучшению репродуктивного здоровья населения, выявлению врожденных генетических заболеваний, лечению бесплодия, снижению материнской смертности, социальной защите и моральному поощрению ответственного родительства;
- Повышение эффективности неотложной медицинской помощи пострадавшим от стихийных бедствий, техногенных катастроф, дорожно-транспортных происшествий.

Приоритетное место в ряду мер направленных на улучшение демографической ситуации занимает реализация государственной семейной политики, направленной на профилактику бедности и улучшение материального положения семей с детьми, обеспечение условий работающим женщинам для рождения и воспитания детей, повышение роли отцов в воспитании детей. Ведь не секрет, что на падение уровня рождаемости значительное влияние оказывает снижение стабильности семей. Острый затяжной демографический кризис еще раз подтверждает общепризнанную необходимость изменения

экономического курса страны, принятия решительных взвешенных мер по преодолению негативных последствий поспешных реформ с их недооценкой социальных факторов. Демографические процессы должны быть обязательно учтены при разработке социальной модели России XXI века.

Список литературы:

1. Россия вымирает. // Ведомости. -2008.- 29 апреля
2. <http://www.polit.ru/research/2007/02/05/demoscope273.html>
3. <http://geo.1september.ru/1998/geo37.htm>
4. www.mnr.gov.ru/files/part/8048_indikator.doc

ТОЛЛИНГ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ: АРГУМЕНТЫ «ЗА» И «ПРОТИВ»

Устюгова В.С., студент; Харина Т.В., студент

Томский государственный университет

E-mail: Ustyugova212@yandex.ru

Научный руководитель: Рошина И.В., д.э.н., профессор

В настоящее время такое понятие как толлинг редко услышишь из уст россиян. Однако в 90-ые годы это явление было основной причиной дискуссионных споров и не сходило со страниц отечественных печатных изданий. До сих пор значение этого термина трактуют по-разному. Некоторые считают, что толлинг - это своеобразная система экспорта алюминия, другие подразумевают под толлингом - метод работы предприятий на давальческом сырье, а третьи и вовсе утверждают, что толлинговыми сделками принято считать операции по кредитованию производства. На самом деле, термин толлинг произошел от слова «toll», что в переводе с английского означает «пошлина». В России это понятие стало употребляться в начале 1992 года и обозначало переработку так называемого давальческого сырья, ввозимого в страну беспошлинно и относящийся к категории внешнеэкономических операций.

В зарубежной экономической литературе различают активный и пассивный метод переработки давальческого сырья. Под активным методом понимают переработку предоставляемых зарубежным заказчиком материальных ресурсов в стране-переработчике, а под пассивным - переработка является для зарубежного заказчика. В Российской Федерации этим двум методам соответствуют внешний и внутренний толлинг. Под внешним толлингом подразумевается ввоз сырья из-за рубежа, а под внутренним приобретение иносфирмой сырья на границах РФ.

В России по толлингу работают целые отрасли - швейная, текстильная, нефтехимическая, алюминиевая, кожевенная, целлюлозно-бумажная (40% предприятий) и ряд других. Это обусловлено тем, что после развала СССР мощная обрабатывающая промышленность России оказалась фактически изолирована от источников сырья. Оборотные средства предприятий были подавлены гиперинфляцией, а сами заводы из-за отсутствия опыта, свободных денег и дешевых кредитов были не в состоянии наладить закупки сырья. Особенно широкое распространение толлинговые связи получили в алюминиевой промышленности. Поскольку в России потребляется менее 20% производимого алюминия, то для сохранения отрасли и её развития необходимо стать экспортноориентированной. В настоящее время из России вывозится почти 2,5 млн. тонн алюминия. Нехватка собственного сырья сделала алюминиевую отрасль основным центром для толлеров.

Зарубежные фирмы поставляют в Россию сырьё и вывозят готовую продукцию, а отечественные предприятия получают лишь фиксированный доход за оказание услуг по переработке. На первый взгляд всё кажется довольно просто. Однако существующая практика применения толлинговых схем в постсоветский период показывает обратное. Основными противниками толлинга являются налоговики. Это связано с тем, что внешний толлинг обладает определенной особенностью: таможенные пошлины при ввозе сырья и вывозе готовой продукции не уплачиваются. По оценке Минфина на толлинге алюминия бюджет теряет 115 млн. долл. ежегодно. Таким образом, наибольшую прибыль при таком механизме получали именно иностранные компании. Вследствие чего появились как сторонники, так и противники толлинговых отношений.

Выделим, на наш взгляд, основные аргумента «за» и «против», столь противоречивого экономического явления, как толлинг. Начнём с положительных моментов использования толлинговых схем на макроуровне, то есть для страны в целом. Во-первых, внутренние толлинговые связи значительно усиливают конкуренцию, обновляют рынок продавцов и покупателей и разрешают

проблемы рынка сбыта. Во-вторых, толлинг позволяет предприятиям накопить собственные оборотные средства, что столь важно в современных условиях кризиса. При работе по толлингу предприятие-переработчик может получить приличный доход, образовать свои оборотные средства для самостоятельной работы, а так же заплатить зарплату своим сотрудникам и компенсировать текущие расходы. К примеру, из 200 текстильных предприятий практически все, за редким исключением, работают на давальческом сырье, а доля толлинга в обороте текстильных фабрик до сих пор составляет около 80%. С каждым годом производство в отрасли заметно увеличивается. Поддержание толлинговых отношений позволяет повысить выживаемость предприятий, а именно позволяет функционировать предприятиям, с практически отсутствующими оборотными средствами, и даже предприятиям с долгами. И в заключение к преимуществам добавим, что толлинг снижает социальную и региональную напряженность. Это проявляется в том, что мощности простаивающих заводов постепенно загружаются, таким образом, обеспечивая выплату заработной платы персонала и сокращение региональной и социальной напряженности.

В микроэкономическом аспекте достоинства использования толлинга заключаются в самостоятельном выборе цен на готовую продукцию, расширении рынка сбыта и снабжения, высвобождении части оборотных средств и дополнительной загрузке мощностей предприятий. Суммируя вышеперечисленное, можно утверждать, что переработка на давальческом сырье, в первую очередь, является дополнительной схемой работы предприятий, а использование толлинга как основной схемы вызвано нехваткой оборотных средств.

Наряду с положительными аспектами, можно выделить и негативные стороны толлинга. Во-первых, толлинговые отношения не способствуют развитию системы денежных взаиморасчетов между предприятиями, а лишь способствует уходу от выплат по долгам, в том числе, и по налоговым платежам. Из первого вытекает и второе негативное обстоятельство, то есть недоплата налогов, связанная исключительно с льготными таможенными режимами, введенными для алюминиевой промышленности. Однако всё же основной проблемой использования толлинга, является сырьевая, экспортная и экономическая зависимость от иностранных фирм, что делает отечественные предприятия более уязвимыми и беззащитными.

Говоря о российском практике использования толлинговых связей, необходимо выделить аспекты общей экономико-правовой ситуации в стране, которые и определили особенности в ней толлинга. Резкая необходимость применения толлинга в постсоветский период, на сегодняшний день недостаток на большинстве предприятий оборотных средств, неразвитость судебной и бюджетной системы, значительный удельный вес теневой экономики, а так же мировой финансовый кризис: все это приводят к сложностям управления предприятием и к серьёзным проблемам во внешнеэкономической деятельности. Именно это и вызвало отмену в 2002 году внутреннего толлинга в России.

Вместе с тем, много споров ведётся по отмене и внешних толлинговых связей. Защитники толлинга, как правило, представители алюминиевой промышленности, ссылаются на то, что именно благодаря толлинговым схемам отрасль вновь функционирует, заводы постепенно модернизируются, происходит выплата налогов в бюджет и соответственно разрешаются социальные проблемы. Совершенно противоположная позиция у тех, кто категорически против толлинга. Они предлагают перевести толлинг в обычную систему экспорта-импорта с уплатой налогов в бюджет. Между тем использование толлинговых схем довольно ограничено. В этом виноваты и таможенные политики, участвующих в толлинговых сделках стран, и сложные, длительные формальности при оформлении сделок. На это жалуются как предприятия, размещающие толлинговые заказы, так и их партнёры-переработчики.

Хотелось бы отменить, что чтобы не предприняло Правительство в очередной финансовый год: будь это отмена внешнего толлинга или возврат внутреннего, по нашему мнению, толлинг, как и любая дополнительная схема работы предприятий, благополучно сказывается на развитии отрасли, а значит и экономики в целом. К примеру, «Красцветмет» заработал на толлинге 13 миллионов рублей в 2007 году. По схеме внешнего толлинга в России сегодня работают большинство алюминиевых заводов (около 70%) и предприятий текстильной промышленности. Отмена толлинга сократит поступления валюты в страну, уменьшит объемы налоговых поступлений, а для алюминиевой промышленности о конкурентоспособности можно забыть, не говоря уже о потери рабочих мест и нахлынувшей социальной напряженности.

В условиях кризиса появилось новое направление толлинговых отношений, а именно ипотечный толлинг. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) предложило совершенно новую схему развития ипотечного рынка. Структура ипотечного толлинга будет выглядеть следующим образом: агентство создаёт специализированного ипотечного агента (SPV-компанию), выкупающего пулы заложных у региональных банков на условиях отсрочки оплаты. Вместо денег банки получают высоколиквидные ипотечные ценные бумаги, которые, как предполагается, можно будет закладывать в ЦБ под операции РЕПО. Реализацией ипотечного толлинга займётся АИЖК совместно с ВТБ как особая

программа по рефинансированию банков. Агентство будет обеспечивать экспертизу закладных и подготавливать выпуск ипотечных облигаций. Новая система будет удобна для всех: для населения ставки по ипотеке значительно упадут, а для банков повысится доходность операций до 30-50%. Говорить об эффективности внедрения столь новой разновидности толлинговых схем пока рано. Остаётся лишь ждать лучшего результата и надеяться, что толлинг способен предотвратить существующий в стране кризис и поможет России выйти на лидирующие позиции.

Список литературы:

1. Бурков А. Толлинг: экономический анализ // Проблемы прогноза. - 2001. - N 2. - С.110-121
2. Киреева А. Что ждать от толлинга? // Актуальная бухгалтерия. - 2008. - № 2. - С.11-14
3. Спицын Д. Что такое договор толлинга? // Практическая бухгалтерия. - 2006. - № 7 С.56-58
4. <http://www.tolling.ru>

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ЕГО СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ И РАЗВИТИЕ В РФ

Хакимова А.К., студент

Стерлитамакский филиал Башкирский государственный университет

E-mail: alina9008@inbox.ru

Научный руководитель: Ибрагимова Г.М, ст.пр., к.э.н.

Целью данной работы является отражение сущности предпринимательства, рассмотрение его функций и развитие в России.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. определить сущность и функции предпринимательства;
2. рассмотреть предпринимательство как явление и процесс;
3. изучить сущность и условия развития инновационного предпринимательства;
4. охарактеризовать методы государственной поддержки инновационного предпринимательства;
5. рассмотреть механизм частно - государственного партнерства в сфере инноваций в Российской Федерации.

Выяснению сущности предпринимательства и предпринимателя уделяли внимание многие выдающиеся зарубежные ученые, поскольку с развитием рыночной экономики роль предпринимательства усиливается, а ведущими хозяйствующими субъектами становятся предпринимательские организации (фирмы, компании и другие сложные предпринимательские объединения). В научной литературе нет однозначного определения сущности предпринимательства, что вполне объяснимо: представители различных отраслей знаний (экономисты, философы, социологи, правоведы и др.) по-разному трактуют содержание этого термина, сообразуясь с поставленной целью исследования и накопленными знаниями. Можно, однако, с уверенностью утверждать, что разномыслие в толковании содержания термина «предпринимательство» свидетельствует не только о неоднозначности экономической, социальной, финансовой роли предпринимательской деятельности в рыночной экономике, но и об открытости предпринимательства как системы хозяйствования.

Предприниматель - это тот, кто нацелен на получение прибыли сверх среднего уровня путём наиболее полного удовлетворения потребностей на основе реализации собственных знаний, умений, прогнозов, тот, кто стремится совершить прорыв в той или иной сфере экономической деятельности - в создании новой продукции и технологии, в производстве или маркетинге и соответственно получить дополнительный доход за свой риск и предвидение.

В настоящее время, с развитием рыночной экономики и рыночных отношений, особую актуальность приобретает предпринимательская деятельность. Она, как одна из конкретных форм проявления общественных отношений, способствует не только повышению материального и духовного потенциала общества, не только создает благоприятную почву для практической реализации способностей и талантов каждого индивида, но и ведет к единению нации, сохранению ее национального духа и национальной гордости.

Предпринимательство - это экономическое хозяйствование в различных сферах деятельности (кроме запрещенных законодательными актами), осуществляемое субъектами рыночных отношений в целях удовлетворения потребностей конкретных потребителей и общества в товарах (работах, услугах) и получения прибыли (дохода), необходимых для саморазвития собственного дела (предприятия) и обеспечения финансовых обязанностей перед бюджетами и другими хозяйствующими субъектами.

В развитой рыночной экономике предпринимательство как интегрированная совокупность предпринимательских организаций (компаний, фирм), индивидуальных предпринимателей, а также сложных объединений предпринимательских организаций выполняет следующие функции:

- а) общеэкономическую;
- б) творческо-поисковую (инновационную);
- в) ресурсную;
- г) социальную;
- д) организаторскую.

Некоторые ученые считают, что предпринимательству свойственна и политическая функция, которую осуществляют, как правило, ассоциации (союзы) предпринимателей.

Предпринимательство как явление отражает всю совокупность отношений (экономических, социальных, организационных, личностных и других), связанных с организацией предпринимателями своего дела, с производством товаров (выполнением работ, оказанием услуг) и получением желаемого результата в виде прибыли (дохода).

Предпринимательство как процесс представляет собой сложную «цепочку» целенаправленных действий предпринимателей начиная с момента возникновения (зарождения) предпринимательской идеи и заканчивая воплощением ее в конкретный предпринимательский проект.

Конкурентоспособность Российской Федерации на мировых рынках определяется темпами внедрения новейших научно-технических решений и развития наукоемких производств, эффективностью инновационных процессов.

Инновационная активность приобретает сегодня особое значение в силу многих обстоятельств. Это и появление новых научно-технических возможностей, освоение которых сокращает сроки смены технологических укладов, и ограниченность многих ресурсов расширения производства, и обогащение потребностей общества, и глобализация, в силу которой предприятия вынуждены ориентироваться на глобальные условия конкуренции в мировом хозяйстве и поэтому добиваться соответствующих показателей эффективности.

Российская статистика свидетельствует, что инновационная деятельность в последнее десятилетие характеризуется в основном негативными тенденциями: сокращением масштабов научных исследований, снижением кадрового потенциала науки, деградацией научной инфраструктуры. Развитие инновационной деятельности предприятий в России чрезвычайно осложнено неприспособленностью прежней системы управления инновациями к новым условиям хозяйствования.

Инновационная политика должна быть направлена на увеличение производства принципиально новых видов продукции и технологий, расширение сбыта отечественных товаров, а это требует формирования и развития инновационного предпринимательства.

Переход российской экономики на инновационный путь развития во многом зависит от особенностей развития инновационного предпринимательства в России [1, с. 3].

Инновационное предпринимательство - это модель предпринимательской деятельности, направленная на поиск и реализацию инноваций для создания новых и совершенствования имеющихся продуктов (услуг) производств, организаций, осуществляемая на свой риск в целях получения прибыли. Однако для успешного развития инновационного предпринимательства в России существует ряд ограничивающих факторов таких, как недостаток собственных денежных средств инновационно-активных предприятий, низкий уровень научно-технического и технологического потенциала, недостаток финансовой поддержки государства, высокая стоимость нововведений.

В России государственная поддержка может осуществляться прямым и косвенным методами.

К прямым методам относятся:

- а) финансирование инновационно-активных предприятий,
- б) формирование инновационной инфраструктуры,
- в) подготовка квалифицированных кадров.

Среди мер косвенного регулирования особое место занимают различные налоговые льготы, а также государственная поддержка лизинга [2, с. 30].

Частно-государственное партнерство - это особый вид сотрудничества государственного и частного секторов с целью реализации долгосрочных инвестиционных проектов. Основными механизмами частно-государственного партнерства в сфере инноваций в Российской Федерации являются прежде всего Инвестиционный фонд Российской Федерации, особые экономические зоны, технопарки, Российская венчурная компания, Банк развития.

Важным инструментом стимулирования предпринимательской деятельности должна стать государственная поддержка технико-внедренческих парков, предусматривающая создание инфраструктуры, предоставление необходимой методической поддержки и распространение лучшей практики.

Применение механизмов частно-государственного партнерства способно обеспечить в первую очередь возможность осуществления общественно-значимых проектов в наиболее короткие сроки, малопригодных для традиционных форм частного финансирования. Во-вторых, повысить эффективность проектов за счет участия в них частного бизнеса, более эффективного на рынке, чем государственные институты; обеспечить снижение нагрузки на бюджет за счет привлечения частных средств, возможность привлечения лучших управленческих кадров, техники и технологий. Наконец, дает возможность сократить государственные риски за счет распределения их между частным партнером и властью [3].

Список литературы:

1. Бендиков М.А., Хрусталева Е.Ю. Методологические основы исследования механизма инновационного развития в современной экономике // Менеджмент в России и за рубежом. -2007. -№2. – С.3-6.
2. Клавдиенко В. Государственное регулирование в экономике / В. Клавдиенко // Международный журнал проблемы теории и практики управления. – 2005. - № 6. – С. 29-34.
3. Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006-2008 гг.). // Собрание законодательства РФ. - 2006 . - №5. – Ст. 589.

К ВОПРОСУ О ПЕРСПЕКТИВАХ ПРЕОДОЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА И ОЖИВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В РФ

Хамзина Г.Ф., студент

Томский Государственный университет Систем Управления и Радиоэлектроники

E- mail: guuulik@mail.ru

Научный руководитель: Афонасова М.А.

Современный мировой финансовый кризис отличается глубиной, масштабами и многоаспектностью. Он оказал негативное влияние на экономику и практически на все без исключения сферы жизнедеятельности в России, Европе, США и других странах мира. В настоящее время ученые и практики настойчиво ищут пути выхода из кризиса, прогнозируют сроки его окончания и исследуют возможности преодоления последствий этого самого разрушительного в новейшей истории глобального экономического потрясения.

Эксперты считают, что финансовый кризис в России еще не достиг своего пика, ситуация в экономике продолжает оставаться неустойчивой, неравновесной, слабо прогнозируемой. Курс доллара и евро по отношению к рублю резко вырос, добыча нефти сократилась, увеличивается отток капитала за границу. Министерство экономического развития в очередной раз пересмотрело прогноз на 2009 год. Если еще месяц назад параметры были такие: 50 долларов за баррель нефти, 30,8-31,8 рублей за доллар в среднем по году, то сегодня уже: 41 доллар за баррель нефти и 35,1 рублей за доллар.

Стремительно растет уровень неопределенности в обществе и бизнесе. Набирает темпы безработица. Предприятия значительно урезают свои инвестиционные программы, сокращают издержки. Возрастает число непредсказуемых событий, которые имеют чаще всего негативные последствия и свидетельствуют о разрушении прежнего миропорядка, о нарастании хаоса и неустойчивости социально-экономических процессов и общества в целом. Подорванной оказалась, прежде всего, система финансов и система доверия между участниками экономической деятельности. Система доверия, как известно, является многоуровневой и охватывает все без исключения уровни экономики. Разрушение системы доверия, начатое ипотечным кризисом в США, нарушило сначала доверие между заемщиками и кредиторами, затем привело к нарушению доверия между самими кредиторами. Одновременно упало доверие к ценным бумагам на фондовом рынке, что вызвало падение котировок акций крупнейших корпораций и банков. В итоге произошел всплеск инвестиционного и экономического кризиса. Инвестиционный голод неизбежно отразился на реальном секторе экономики. Каждый «убежавший» из экономики рубль обернулся снижением темпов роста производства, что на фоне падения потребительского спроса привело к сокращению объемов выпуска продукции или даже к полной остановке многих производств.

Для преодоления негативных последствий финансового кризиса правительства многих стран разрабатывают свои национальные антикризисные стратегии, пытаются объединить усилия для выработки единых эффективных мер по преодолению кризиса и предотвращению его углубления и

затягивания. Российские экономисты отмечают несколько возможностей в этом направлении, часть из которых уже реализуется. Это девальвация рубля, снижение налоговой нагрузки и поддержка спроса на продукцию и услуги российских предприятий. Последствия девальвации для экономики могут быть как позитивными, так и негативными. Так, предполагалось, что девальвация в России приведет к тому, что отечественные товары станут более конкурентоспособными как внутри страны, так и на международном рынке, однако цена импортных товаров вырастет для граждан России. Например, иномарки и поездки за границу станут дороже. Если девальвация проводится плавно, то снижение курсовой стоимости валюты страны, как правило, приводит к положительному эффекту во время кризиса.

Девальвация может привести и к повышению цен на некоторые товары. Импортные товары станут менее доступными. Также подорожают мясопродукты, ряд промышленных товаров, для производства которых используется импортное сырье. Некоторые аналитики прогнозируют инфляцию в 2009 году на уровне не менее 17%. Считается, что положительный результат от девальвации национальной валюты возможен только при условии грамотной социальной политики государства. По мнению экспертов, в 2009 году будет два сценария обесценивания рубля по отношению к доллару. Первый, оптимистический – цена доллара составит 35 рублей, по пессимистическому сценарию – 39 рублей за доллар.

Из возможностей, которые можно и нужно извлечь из экономического и финансового кризиса, специалисты отмечают, прежде всего, возможность повышения эффективности экономики в целом и производительности труда на отдельных предприятиях, так как в условиях тотального снижения прибылей неэффективные бизнесы разорятся, а эффективные станут только сильнее и укрепят свои позиции на рынке. А новые рыночные ниши займут новые, более производительные и эффективные компании.

К негативным последствиям девальвации рубля для российской экономики следует отнести то, что она, с одной стороны, истощает резервы, которые могут пригодиться в скором будущем на этапе оживления экономики, с другой – сдерживает рост конкурентоспособности российских производителей, как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Укрепление доллара избежать не удастся, но лучше, чтобы это произошло быстро, поскольку это сформирует новые правила взаимоотношений участников рынка. Пока все выжидают, на какой отметке остановится курс доллара к рублю, не предпринимая каких-либо серьезных действий. Как только ситуация с курсом рубля стабилизируется, ожидается, что банки возобновят кредитование, понимая новые правила игры и будущий валютный курс.

Снижение налоговой нагрузки уже происходит, однако есть еще возможности для более эффективной реализации этой идеи. В частности, снижение ЕСН уменьшит нагрузку на стоимость труда для работодателей, что может повлиять на темпы сокращения персонала и, в конечном счете, на уровень безработицы в России в 2009 году. Чтобы государству компенсировать выпадающие доходы бюджета от снижения налогов, можно использовать резервы и заимствования на внутреннем и внешнем рынках.

Прямая поддержка населения вместо удержания на плаву неэффективных компаний, выпускающих устаревшую и в обычных условиях неконкурентоспособную продукцию, подразумевает увеличение пособий по безработице (что уже произошло), помощь в поиске новой работы тем, кто ее лишился, переподготовке, обучению и т.п. А ориентация на создание модели экономики, ориентированной преимущественно на внутренний рынок, позволила бы оживить не только спрос на традиционную продукцию российских компаний, но и поддержать инновационный сектор экономики, который на этапе подъема способен многократно увеличить количество рабочих мест и обеспечить занятость для многих тысяч образованных и хорошо подготовленных специалистов и представителей рабочих специальностей на предприятиях высокотехнологичных отраслей.

Еще один путь выхода из кризиса – стимулирование инвестиционной активности, сокращение вывоза капиталов из России, возвращение хотя бы минимального доверия инвесторов к государственным институтам и правилам, устанавливаемым ими. Известно, что частные инвестиции следуют по пути, проложенному государственными инвестициями. Однако опубликованные антикризисные меры правительства не предполагают заметного роста инвестиционных вложений в реальный сектор экономики. Инвесторы опасаются, что рост бюджетных расходов (в основном на социальные проекты и программы поддержки приоритетных отраслей и «системообразующих» компаний) на фоне значительного падения доходов бюджета (предполагается, что они упадут в 2009 году более чем на 5,4% ВВП до 6,5 триллионов рублей) может иметь негативные последствия для экономики.

Часто меняя прогнозы, сокращая инвестиции в приоритетные сферы экономики, не стимулируя инвестиционную активность и заинтересованность в науке и технологиях, правительство демонстрирует неуверенность и отсутствие четкой стратегии развития, тем самым подрывая доверие к себе и к своей способности контролировать ситуацию и выработать четкие меры, необходимые экономике для преодоления последствий финансового и экономического кризиса. Не следует также забывать, что в настоящее время научные знания и инновации есть ключ в будущее, поэтому ответственность любого правительства заключается в поощрении инвестиций в науку, инновации и технологии.

Список литературы:

1. Ахиджак А.А. Значение и роль государственных инвестиций в инновационные проекты / Инновационное развитие и экономический рост. – М.: РУДН, 2008. С. 18 -28.
2. Минакир П.А. Системные трансформации в экономике. – Владивосток: Дальнаука, 2001.
3. <http://www.economic-crisis.ru/devalvatsija-rublja>
4. <http://www.zanimaem.ru/articles/50/206>

ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА РОЗНИЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ

Харина Т.В., студент; Котова О.Ю., студент

Томский государственный университет

E-mail: Harina212@yandex.ru

Научный руководитель: Ильина Т.Г., доцент.

Нельзя не согласиться с тем, что жить в кредит не только удобно, но и выгодно. Еще пару лет назад ни у кого не вызвали сомнений перспективы развития розничного кредитования в России. В большей степени развивались ипотека, автокредитование и нецелевые кредиты. Однако в настоящее время рост российского кредитного рынка был подорван мировым финансовым кризисом, и банкам пришлось сократить объемы выдаваемых розничных кредитов. Данное явление связано как со снижением потребительской активности населения, так и со снижением активности банков. Главной тенденцией стало повышение процентных ставок, а также ужесточение условий предоставления кредитов. Население стало опасаться «завтрашнего дня», и вследствие этого предпочитают копить деньги, а не тратить их. Если еще полгода назад люди не задумываясь брали кредиты, то сегодня возникает опасение не справиться с долговой нагрузкой и подобная форма привлечения средств становится невостребованной.

Под розничным кредитованием принято понимать предоставление банком денежных средств заемщикам (физическим лицам) в кредит под банковский ссудный процент и на определенные цели на условиях возвратности (то есть, кредит должен быть возвращён в будущем) и срочности (так или иначе установлен срок возврата). С точки зрения терминологии в отношении данного вида кредита также используются понятия «кредиты физическим лицам», «кредиты населению», «кредиты частным клиентам».

Рассмотрим подробнее ситуацию, сложившуюся на рынке розничного кредитования, и проанализируем, как отразился кризис в данной сфере. На начальном этапе финансового кризиса, поразившего российскую экономику в сентябре 2008 года, темпы роста розничного кредитного портфеля снизились до 35%, не достигнув ожидаемых 50—55% за год. Основное снижение темпов пришлось на IV квартал, а именно впервые сокращение выдачи физ.лицам кредитов было зафиксировано в ноябре. Не трудно догадаться, что снижение темпов роста кредитования вызвано такими факторами как потерей клиентами уверенности в стабильном доходе, страхом попасть в «кредитную ловушку» и, как следствие, падением спроса на кредитные продукты; проблемами долгосрочного фондирования: банки столкнулись с дефицитом средств, которые они могли бы направить в сегмент кредитования; увеличением кредитных рисков и снижением качества заемщиков вследствие падения доходов и роста безработицы.

В настоящее время со стороны населения стал снижаться платежеспособный спрос. Данное падение вызвано резким сокращением рабочих мест, приостановкой роста заработной платы, снижением темпов производства и потребления. В свою очередь подобная ситуация повлекла за собой увеличение объема просрочки. В этих условиях банки вынуждены повышать ставки по розничным кредитам, компенсируя тем самым растущие риски. Данная ситуация может быть выигрышна для крупных игроков, которые способны еще больше увеличить рыночную долю за счет банков не сумевших удержаться в столь тяжелой борьбе и вынужденных покинуть этот сегмент кредитования.

Сейчас банки сокращают долгосрочные кредиты. Это связано с тем, что прогнозировать их эффективность в условиях кризиса практически невозможно. Также является опасным для банков и краткосрочное нецелевое кредитование из-за возросшего риска невозврата. В случае неплатежеспособности заемщика, например, из-за уменьшения доходов, либо увольнения с работы, уже никакая процентная ставка не сможет компенсировать убыток банка. И теперь, в нынешних условиях нестабильности, все кредитные организации делают акцент на качество потенциальных заемщиков, а не на количество выданных кредитов, как это было ранее.

Стараясь минимизировать свои риски, банки вновь меняют условия розничного кредитования. Например, в Сбербанке теперь можно будет получить кредит, только если доходы заемщика будут подтверждены справкой по форме налоговой инспекции, а не по собственной форме банка, где могли учитываться неофициальные доходы клиента. Также помимо паспортных данных заемщика, банк требует и копию трудовой книжки. Сбербанк уже несколько раз корректировал условия кредитования граждан в связи с кризисом. Он дважды повышал ставки по всем видам кредитования. С 1 октября прошлого года ставки на жилищные кредиты выросли на 0,75-2,25% годовых, на потребительские — на 1% годовых, с 1 февраля этого года по всей линейке ставки были подняты еще на 0,5-3% годовых. Кроме того, с февраля банк ввел обязательный первоначальный взнос по автокредиту в 30% и повысил комиссию за выдачу кредитов. Ужесточить требования к заемщикам Сбербанк был вынужден и в связи с ростом просроченной задолженности, которая по кредитам физ.лицам за январь увеличилась на 16,7%, ее доля в портфеле сейчас — 2,02%. В январе банк увеличил резервы на возможные потери по ссудам на 20%, до 267,3 млрд. руб. (около 5% от объема кредитного портфеля) [3]. Такой банк как ВТБ 24 полагает, что по итогам 2009 года объем просрочки в кредитном портфеле может достичь 6-7%, а вот Банк России говорит о цифрах 10-12%, хотя по данным на 1 февраля 2009 года размер просроченной задолженности составлял 2,7% [2].

И так, как мы уже заметили, условия получения розничного кредита все более обостряются. Вот, например, Сбербанк ввел запрет на выдачу кредитов физическим лицам в иностранной валюте на неопределенный срок. Сейчас на сайте Сбербанка условия по розничным кредитам указаны только в рублях. Данная политика рублевых кредитов начала проводиться еще с 1 ноября 2008 года. Она проявилась в увеличении ставки по валютным кредитам и сокращении максимального срока кредитования до трех лет. Сейчас минимальная ставка по кредиту в валюте составляет 16,5% годовых, что на два процентных пункта выше действовавшей ранее ставки.

Рассмотрим процентные ставки банков по потребительским кредитам наличными. Критерием является кредит в рублях на сумму 300 тыс. рублей и сроком на 2 года.

Таблица 1. Процентные ставки по кредитам наличными

Банк	Процентная ставка	Комиссии
Сбербанк	24,5%	2% (единовременно)
Русский стандарт	29%	нет
ВТБ 24	21-24%	нет
РОСБАНК	28%	нет
Банк Москвы	30%	1,5% (ежемесячно)

Из таблицы можно предположить, что наиболее привлекательным для получения кредита является банк ВТБ 24. Портфель розничных кредитов ВТБ 24 на 1 января 2009 года составил 436,95 млрд. рублей, что более чем в два раза превышает объем предыдущего года. Наибольшую часть в розничном портфеле занимают ипотечные кредиты – 41,5% (составившие на 1 января 181,6 млрд. рублей). Доля кредитов наличными составила 29,7% (129,7 млрд. рублей). Портфель кредитов на приобретение автомобиля составил 38,8 млрд. рублей (8,9%).

Таким образом, из всего вышперечисленного мы видим, что прогнозы по развитию рынка розничного кредитования неутешительны. В 2009 году кредит для населения станет в большей части роскошью, а не средством повышения уровня жизни. Теперь кредиты будут выдавать клиентам с устойчивой платежеспособностью, а также с хорошей кредитной историей. Размер первоначального взноса непременно повысится, например, по ипотеке он составит около 30-40% в зависимости от банка. Несомненно, сократятся сроки кредитования. Преимущества будут отдаваться краткосрочным ссудам. Сроки автокредитования уменьшатся в среднем с 7 до 3-5 лет. По ипотеке мы, скорее всего уже не увидим предложения, превышающие 20 лет. Таким образом, первая половина 2009 года имеет негативные тенденции в розничном кредитовании физических лиц. В конце же года планируются изменения в положительную сторону. Полгода – это достаточный срок для того, чтобы приспособиться к новым условиям банков, найти потерянную работу. К концу 2009 года, возможно, усилится борьба за заемщика. Так как ставки у всех повышены и требования ужесточены, то банкам придется совершать нетрадиционные шаги, чтобы привлечь клиентов.

Список литературы:

1. Евтюхина Е. Возврат долгов: дороже, сложнее, жестче // Банковское обозрение. – 2009. - №2. – С. 28-31
2. Старостина Н. ЦБ планирует просрочку в 10—12%. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://credit.rbc.ru/news/potreb/2009/03/06/69337.shtml>

3. Сбербанк приостановил валютное кредитование физических лиц. – Режим доступа: <http://credit.rbc.ru/news/potreb/2008/12/25/65177.shtml>
4. Официальный сайт СБ РФ: <http://www.sbrf.ru>
5. Официальный сайт банка Русский стандарт: <http://www.bank.rs.ru>
6. Официальный сайт ВТБ 24: <http://www.vtb24.ru>
7. Официальный сайт Росбанка: <http://www.rosbank.ru>
8. Официальный сайт Банка Москвы: <http://www.bm.ru>

УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫМИ ЗНАНИЯМИ КАК КОМПОНЕНТ МЕНЕДЖМЕНТА ИННОВАЦИЙ

Черемнова М.А., студент

Томский политехнический университет

E-mail: mariacheremnova@sibmail.com

Научный руководитель: Ермушко Ж.А., к.э.н., доцент.

Анализ современных тенденций развития экономики ведущих западных стран позволяет делать вывод о том, что инновационная экономика - это экономика общества, основанная на знаниях, на позитивном восприятии новых идей, систем и технологий, на готовности к их практической реализации в различных сферах человеческой деятельности. Именно под влиянием научных и технологических знаний в инновационной экономике происходит трансформация традиционных сфер материального производства, которые радикально меняют свою технологическую основу. Производство же, не опирающееся на новые знания и инновации, в инновационной экономике оказывается нежизнеспособным.

Недооценка роли управления имеющимися знаниями порождает проблемы во всех сферах социума, и, естественно, в бизнесе. Существующий уровень научно-технического прогресса практически нивелирует различия между производителями однородной продукции, конкурентоспособность которых в современных условиях определяется не только и не столько материальными составляющими бизнеса (такими, как средства производства, их технический уровень и проч.), сколько нематериальными факторами, связанными, в частности, с умением эффективно организовать управление всеми действующими подсистемами компании. По данным фирмы International Data Corporation (IDC), затраты на консалтинг в области управления знаниями в одних только США ежегодно составляют более трех млрд \$. Этот факт можно считать убедительным свидетельством осознания менеджерами все большего числа фирм перехода конкурентной борьбы из области материального производства в область повышения бизнес-компетентности. В связи с постоянным возрастанием роли бизнес-знаний и бизнес-компетентности фирмы как фактора конкурентоспособности соответственно актуализируются и проблемы управления корпоративными знаниями.

В условиях прогнозируемого вступления России в ВТО, которое безусловно обострит жесткость конкурентной борьбы на всех российских рынках, фиксируется усиление интереса к управлению знаниями и в отечественных компаниях. В ряде российских компаний (Северсталь, Адмиралтейские верфи и др.) уже созданы специализированные структурные подразделения и должности, деятельность которых связана с обработкой знаний. При этом в качестве весьма традиционной ошибки, имеющей место во многих отечественных организациях, эксперты отмечают ярко выраженный технократический уклон в этой сфере, предусматривающий акцент на использование современных информационных технологий. Между тем проблемы управления корпоративными знаниями отнюдь не сводятся к внедрению и использованию ИТ, а предполагают постановку и эффективное решение целого ряда принципиальных задач. В числе этих задач можно отметить следующие:

- 1) определение ценных, т.е. необходимых для принятия решений, знаний (интеллектуальных активов) компании;
- 2) распространение ценных знаний среди сотрудников компании и передача ценных знаний новым сотрудникам;
- 3) концентрация ценных знаний для решения нестандартных, в том числе и инновационных, задач;
- 4) повышение уровня знаний (бизнес-компетентности) компании и генерирование новых знаний.

В качестве инструмента решения указанных задач специалисты предлагают использовать создание базы знаний (БЗ) компании, которая должна быть доступна для всех сотрудников, получающих

возможность через единую корпоративную сеть преодолевать границы знаний. База знаний способствует совершенствованию процесса передачи знаний от одного сотрудника к другому, в том числе за счет обеспечения прозрачности в отношении круга решаемых каждым сотрудником вопросов и имеющихся у него в этой связи знаний.

Необходимость внедрения специальных ИТ для накопления знаний компании, которые можно структурировать, формализовать и каталогизировать, не вызывает сомнений. Именно ИТ позволяют тиражировать знания, предоставляя к ним оперативный доступ каждому сотруднику, который в них нуждается. При этом, однако, следует иметь в виду, что традиционные хранилища данных, корпоративные информационные системы (КИС), как правило, накапливают ключевую бизнес-информацию: цифры, документы, производственные справочники. А дополнительная, и обычно словесно-описательная информация, касающаяся важных нюансов бизнеса, как правило, более персонализирована, ею «владеют» наиболее опытные сотрудники-«эксперты» (эффективные приемы работы - «знаю как», источники полезной информации - «знаю где» и т.п.). Подобные сведения часто распространяются в компании спонтанным, стихийным образом. Хотя именно эти знания зачастую оказывают решающее качественное влияние на эффективность реализации бизнес-процессов и, соответственно, на увеличение прибыли.

Отмеченное обстоятельство дает основание для разграничения двух видов бизнес-знаний: явных и неявных. К явным принадлежат формализованные знания, представленные в виде управленческих процессов и документированных процедур. Именно такие знания поддаются накоплению, систематизации, кодированию, а, следовательно, их можно включать и использовать в качестве элементов различных подсистем внутрифирменного управления. Неявные бизнес-знания, носителями которых в основном являются сотрудники фирмы, представляют собой накопленную бессистемную информацию, навыки и опыт, не получившие в данный момент формализации. Задача перевода неявных бизнес-знаний в явные является одной из наиболее сложных в современных условиях. Поскольку ее решение позволяет повысить уровень совокупной бизнес-компетентности фирмы, предполагается, что база знаний компании должна отражать не только документы, но и связанные с ними знания – know-how. В настоящее время на рынке программного обеспечения уже представлен ряд компаний, предлагающих специализированные разработки и услуги для управления корпоративными знаниями.

И все же, при всей значимости приобретения современных аппаратно-технических и программных средств, само по себе внедрение ИТ не способно решить всех проблем в сфере управления корпоративными знаниями. В частности, совершенно очевидной является необходимость разработки специальных программ по мотивированию персонала, с одной стороны, к внесению своих знаний в базу, а с другой, – к приобретению и генерированию новых знаний. Повышению уровня бизнес-компетентности фирмы призваны способствовать также всевозможные целевые мероприятия по обмену опытом, организация внепроизводственного общения персонала, в ходе которого неизбежно происходит обмен уже имеющейся в компании информацией и расширяются границы ее использования.

Для приобретения новых знаний должны применяться разнообразные формы обучения персонала: семинары и тренинги, курсы повышения квалификации, участие в тематических конференциях, предоставление возможностей самообразования – словом, все, что позволит организовать “добычу” новых знаний, полезных для развития бизнеса компании. А так как бизнес-среда меняется постоянно, то и процесс получения новых знаний о ней тоже должен быть постоянным.

Организация на систематической, постоянной основе управления корпоративными знаниями для укрепления инновационного потенциала компании должна опираться на комплексные данные мониторинга в этой сфере, позволяющего своевременно выявлять проблемы получения, обработки и использования корпоративной информации и оперативно на них реагировать. Кроме того, важнейшим условием эффективного управления знаниями является заинтересованность высшего руководства компании в решении соответствующих проблем и его готовность поддержать связанные с ними организационные изменения. Между тем в данном случае могут возникнуть достаточно серьезные барьеры на пути внедрения системы управления корпоративными знаниями, обусловленные спецификой российского менеджмента. Эта специфика проявляется в чрезвычайно распространенном акценте на интуитивное начало в принятии важных бизнес-решений. В этом отношении российские компании существенно отличаются от западных корпораций и их российских отделений, менеджеры которых более прагматичны и приучены четко обосновывать выбор бизнес-решений расчетами, базирующимися на накопленном багаже знаний компаний.

Однако, несмотря на отмеченные проблемы, развитие системы управления знаниями имеет серьезные перспективы и в российских условиях, поскольку объективно назревшая необходимость перехода отечественной экономики на инновационный путь предполагает повышенное внимание на корпоративном уровне к формированию уникальных интеллектуальных активов для укрепления позиций фирмы на рынке.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НОВЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Черняева В.С., студентка

Уральский государственный экономический университет

E-mail: chernyaevav@mail.ru

Научный руководитель: Анимица Е.Г., д.г.н., профессор.

Приоритетными направлениями государственной политики Свердловской области являются сохранение и развитие научно-технического, технологического и производственного потенциала, опережающего роста производства наукоемкой продукции, осуществление инновационной деятельности, в частности, создание и развитие новых форм организации деятельности.

В 2006 г. по заданию министерства промышленности и энергетики Свердловской области выполнен проект «Создание региональной инновационной системы Свердловской области», в рамках которого подготовлены проектные варианты базовой документации, составляющей основу инновационной системы области (проект областного закона «Об инфраструктуре инновационной деятельности Свердловской области», проект Положения о технопарках в Свердловской области, проект областной инвестиционной программы по развитию технопарков и бизнес-инкубаторов на территории Свердловской области и др.). Все эти проекты находятся в стадии разработки. В 2006 г. была принята Государственная программа "Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий", но она предполагает создание технопарков в других регионах. Также на уровне инновационной деятельности в целом можно выделить: ФЗ «О статусе наукограда» от 1999г. и ФЗ «Об особых экономических зонах» от 2005г. Подобный закон необходимо создать в отношении бизнес-инкубаторов, технопарков и технополисов. О создании новых форм организации деятельности также упоминается в законе Свердловской области о государственной научно-технической политике Свердловской области от 2001 г., который направлен на поддержку деятельности ученых и развитие научно-технической политики. Однако закон прописан общими фразами, не имеющими практической значимости. Таким образом, отдельная законодательная база для новых форм организации деятельности отсутствует, поэтому для определения их перспектив развития целесообразно обратиться к Концепции развития инновационной деятельности Свердловской области (на 2002-2010 гг.). Документ предполагает создание эффективно действующего инновационного комплекса. Первоначально в рамках Концепции было разработано два этапа реализации стратегии, предусматривающие создание условий для дальнейшего перехода к инновационно-ориентированной экономике.

Первый этап (2002-2005 гг.) – стабилизационный, его цель — удержание имеющихся позиций и создание стартовых условий для активизации в регионе инновационной деятельности.

Второй этап (2006-2010 гг.) - переходный к инновационной стадии развития экономики, его цель — ускоренное развитие инновационной деятельности, возрастание ее роли в оздоровлении и модернизации реального сектора и иных областей экономики и социальной сферы Свердловской области.

Первый этап стратегии завершился, а второй уже начался, поэтому целесообразно оценить произошедшие в экономике изменения.

Создан банк важнейших инвестиционных и инновационных проектов, в реализации которых при поддержке областного правительства участвуют академические и отраслевые институты, вузы, крупнейшие промышленные предприятия, инновационные структуры, в соответствии с такими приоритетными направлениями развития науки и техники как: глубокая переработка ресурсов; наукоемкие технологии в машиностроении и металлургии; энергосберегающие технологии и др. В области осуществляется создание структур, способствующих продвижению на рынок наукоемкой продукции, в частности, технопарков. В вузах области появились десятки новых специальностей, идет подготовка специалистов, ориентированных на работу в инновационных компаниях. Свердловская область широко представлена на международных конференциях, презентациях, выставках в зарубежных странах, что способствует развитию экономических связей, и налаживанию социально-экономического сотрудничества. Для Свердловской области, как и для России в целом, характерна неблагоприятная ситуация с инновационным законодательством, несмотря на наметившиеся положительные тенденции. В частности Закон об инновационной деятельности, который уже несколько лет обсуждается в Свердловской областной думе, не принимается к рассмотрению. Как следствие, почти не предоставляются налоговые льготы, а бюджетные средства, выделяемые на научные исследования, относительно невелики. В области проводятся различные мероприятия по стимулированию инновационной деятельности, они способствуют улучшению ситуации, но не обеспечивают тех результатов, которые содействовали бы переходу экономики области к инновационной модели развития. Этот переход подразумевает собой третий этап Стратегии (разработанный позднее первых двух и прогнозируемый на 2010-2015 гг.). Его цель — превращение инновационной деятельности в ключевой фактор социально-экономического развития Свердловской

области. Он предусматривает: совершенствование механизма оперативного продвижения инноваций на рынок и использования их на практике; формирование сети наукоградов, технопарков, инновационно-технологических центров; укрепление позиций области как региона инновационной активности на внутреннем и внешнем рынках наукоемкой и высокотехнологичной продукции.

Также на наш взгляд, к мероприятиям, способным значительно улучшить инновационную ситуацию в Свердловской области, следует отнести:

1. Внедрение инноваций в отрасли специализации (машиностроение, металлургию, военно-промышленный комплекс), что обеспечит повышение конкурентоспособности базового производства, ускорение адаптации оборонного комплекса к рыночной экономике.

2. Дальнейшее развитие инновационной инфраструктуры, именно объекты инфраструктуры способствуют взаимосвязи науки и производства, позитивно влияя на уровень воплощения в жизнь разработанных технологий, содействуют коммерциализации научно-технических идей, что оказывает положительное влияние на экономическое развитие.

3. Создание ОЭЗ. В академических институтах и вузах области имеются десятки научных разработок, которые при соответствующих инвестициях в рамках технико-внедренческой собой экономической зоны могут быть достаточно быстро доведены до уровня рыночных программных продуктов, зачастую не имеющих аналогов в мировой практике.

4. Поддержка малых предприятий как основных полигонов для внедрения новшеств (например, за счет льготного режима деятельности в «стартовый» период).

5. Государственная финансовая поддержка инновационной деятельности.

6. Совершенствование законодательства, касающегося осуществления инновационной деятельности, проведение политики, ориентированной на увеличение заинтересованности экономических субъектов в инновационной деятельности.

Выполнение комплекса указанных мероприятий обеспечит развитие инновационной деятельности, которая рассматривается как важнейший ресурс производственно-технологического и социального развития Свердловской области, обязательное условие сохранения и инструмент мобилизации ее научно-технического потенциала на решение проблем региона.

Список литературы:

1. См. подробнее: Инновационные центры и технопарковые структуры <http://www.ptechology.ru>
2. См. подробнее: Нормативная база <http://www.miiris.ru>
3. См. подробнее: Развитие научного потенциала Свердловской области <http://www.midural.ru>

ФОРМИРОВАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Чистякова М.К., к.э.н., старший преподаватель

Орловский государственный аграрный университет

E-mail: chmk162@yandex.ru

Как в экономике рыночного типа, так и в переходной экономике малые формы хозяйствования являются наиболее уязвимыми, подверженными влиянию таких факторов как инфляция, налоговое бремя, монополизация экономики, уровень развития финансовые отношений. Поэтому, для становления и развития малого предпринимательства в России актуальное значение имеет также выбор направлений государственного регулирования и поддержки.

К специфическим проблемам развития малого бизнеса России, существенно отличающих условия его ведения от зарубежной практики относятся: несовершенство законодательной базы (правовая незащищенность субъектов малого бизнеса, неразвитость и нестабильность законодательства, частые изменения в налоговом законодательстве); недостаток собственных финансовых средств для стартового капитала при сложности получения кредитов и нежелании коммерческих банков кредитовать малый бизнес; имущественные проблемы, связанные с неравенством доступа к получению производственных и служебных помещений; крайняя нестабильность платежеспособности партнеров по бизнесу; большое количество административных барьеров, негативно влияющих на деятельность именно субъектов малого бизнеса; неравноправие субъектов малого и крупного бизнеса в получении государственных и муниципальных заказов; отсутствие условий для свободной конкуренции на наиболее эффективных сегментах российского рынка, обуславливающее невозможность

конкуренции субъектов малого предпринимательства с монополистами в отдельных отраслях экономики (недостатки антимонопольного регулирования); малая результативность механизмов государственной поддержки субъектов малого бизнеса; недостаточно благоприятный имидж малого бизнеса и их деятельности, сложившийся в России и во многом связанный с длительным существованием иной экономической системы в стране, а также лоббированием других ценностей, осуществляемым отдельными политическими силами; кадровые проблемы, связанные со слабым уровнем подготовки и недостатками действующей системы переподготовки и повышения квалификации кадров для сферы малого предпринимательства. Общей проблемой является распространенное практически во всех регионах России давление криминала.

Большинство этих проблем находит понимание и на уровне федеральной государственной политики, что отражено, например, в очередной Федеральной программе государственной поддержки малого бизнеса в Российской Федерации. Приоритетной задачей программы является создание нормативно-правовых условий и механизмов государственного регулирования, которые бы обеспечивали равноправное взаимодействие субъектов малого бизнеса и государственных органов, а также защиту субъектов малого предпринимательства от недобросовестной конкуренции. В число основных задач социально-экономической политики государства на современном этапе вошло улучшение предпринимательского климата. В этой связи основные усилия в рамках выполнения Программы предполагается направить на реализацию мер по созданию разумных и стабильных нормативно-правовых условий функционирования малого бизнеса.

Приоритетным направлением налоговой политики в отношении субъектов малого бизнеса должно стать снижение налоговой нагрузки, упрощение процедур налогообложения и представления отчетности. В качестве задач на среднесрочную перспективу выделяются: определение места субъектов малого бизнеса при переходе на международные стандарты ведения отчетности; разработка на этой основе гибкой системы отчетности; дальнейшее снижение налоговой нагрузки на создаваемые малые предприятия; стимулирование инвестиционной активности субъектов малого предпринимательства через налоговые льготы.

С целью укрепления правовых начал участия малого бизнеса в системе государственных заказов намечается отработка эффективных механизмов расширения участия малых предприятий, а сфере государственных закупок товаров и услуг на уровне субъектов Российской Федерации. Однако, для этого необходима выработка общих методических рекомендаций по внесению изменений и дополнений в соответствующие региональные нормативно-правовые акты и создание региональных и межрегиональных информационных систем, обеспечивающих доступность для субъектов малого бизнеса информации об объявляемых государственных закупках товаров и услуг

Предлагается усовершенствовать модель инфраструктуры малого бизнеса, которая основана на преимущественном использовании механизмов самофинансирования и привлечения частного капитала при снижении бюджетных затрат (рис.1). В качестве наиболее эффективной институциональной основы для организации микрокредитной деятельности рассматриваются банки и кредитные потребительские кооперативы.

Чтобы обеспечить достаточно мощную инфраструктуру поддержки малого предпринимательства необходимо проводить работу в следующих десяти ключевых направлениях: образование и профессиональная подготовка для предпринимателей; удешевление и ускорение процедуры создания новых предприятий; совершенствование законодательства и регулирования; обеспечение доступности квалифицированной рабочей силы; улучшение доступа малых предприятий к интернет-услугам; совершенствование налогового и финансового регулирования; укрепление технологического потенциала малых предприятий; создание эффективных моделей электронного бизнеса и обеспечение качественной поддержки малых предприятий; обеспечение более широкого и более эффективного представления интересов малого предпринимательства на уровне ЕС и на национальном уровне.

С учетом требований настоящего момента и с учетом перспективы, приоритетным направлением в развитии малого бизнеса должны стать нанотехнологии и новации. Внедрение новых научных технологий и разработок в производство приведет к подъему деловой активности предпринимателей малого бизнеса.

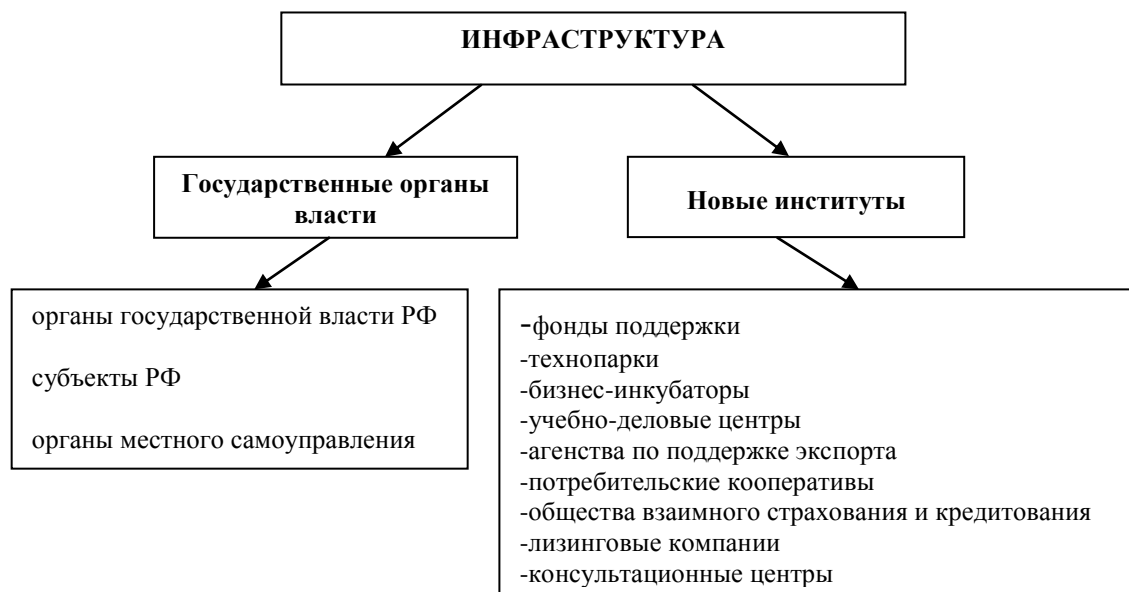


Рисунок 1 - Формирование инфраструктуры малого предпринимательства

Инфраструктурные элементы позволят более плотно реализовать государственную политику в области финансовой поддержки малого предпринимательства, обеспечить равный доступ его субъектов к финансовым ресурсам, создать единый институт по его поддержке, повысить информированность предпринимателей, подготовить высококвалифицированные кадры, что позволит малому бизнесу перейти на высокий уровень развития.

Сочетание упомянутых выше подходов позволяет обеспечивать субъекты малого предпринимательства всеми необходимыми формами поддержки, в том числе финансовой: разработка приемлемых стандартов при кредитовании. Здесь необходима поддержка малых предприятий на всех стадиях развития, с учетом отраслевой специфики и реальных потребностей.

Упомянуты только основные формы поддержки малого предпринимательства. Стоит отметить также такое важное направление, как вовлечение молодежи в инновационное и производственное предпринимательство, реализация информационно – просветительских мероприятий, обеспечивающих популяризацию предпринимательства в молодежной среде; реализация организационных мероприятий, обеспечивающих упрощение входа начинающих предпринимателей из числа молодежи на рынок.

Государственное воздействие должно не только стимулировать и регулировать, но и направлять предпринимательство в русло, соответствующее общей экономической, структурной, научно-технической, антимонопольной политики.

ПОЛИТИКА РЕФИНАНСИРОВАНИЯ И ИНФЛЯЦИЯ

Чусовитин А.В., студент

Томский государственный университет

E-mail: steam87@mail.ru

Научный руководитель: Редчикова Н.А., к.э.н., ст. преподаватель.

Ставка рефинансирования центрального банка традиционно является инструментом макроэкономического регулирования. Ее применяют и для сдерживания инфляции, и для сглаживания негативных последствий фаз экономического цикла. Насколько эффективно этот инструмент применяется монетарными властями России в последнее время, в частности, как антикризисная и антиинфляционная мера?

В настоящее время кредитной эмиссии и ставке рефинансирования уделяется очень много внимания, намного больше, чем они того заслуживают. Необходимо в обсуждении проблем инфляции перенести акцент на подлинные факторы, определяющие рост цен. Среди этих факторов - экономически ничем не оправданные завышения цен отдельными участниками рынка (как товаропроизводителями, так и торговцами); использование в корыстных целях монопольного положения на рынке; изменения в налоговой и тарифной политике государства, в процентной политике банков; изменение структуры

издержек производства и обращения вследствие научно-технического прогресса; насыщенность рынка отдельными товарами и услугами; удорожание или удешевление импорта и экспорта; коррупция, внеэкономические и другие факторы. Анализ их сложен и небезопасен, но без него нельзя обойтись, если мы желаем быстрее найти пути обуздания инфляции.

Конечно, ставка рефинансирования центрального банка влияет на уровень цен, но влияет не непосредственно, а через уровень процентных ставок за кредиты, предоставляемые реальному сектору экономики. Величина ставки рефинансирования предопределяет минимальную величину процентов за кредиты, предоставляемые коммерческими банками товаропроизводителям и торговым работникам. Величина этих процентов служит одной из составляющих издержек производства и обращения, увеличение или уменьшение ставки рефинансирования должно соответственно влиять на цены.

Однако бытует мнение, что если посмотреть на динамику российской ставки рефинансирования, на ее связь с инфляцией, то эта связь иллюзорна, вторична. Повысилась инфляция, увеличили ставку рефинансирования, чтобы облегчить налоговые условия депозитов, и наоборот. Ставка рефинансирования должна быть, наряду с процентом по краткосрочным государственным ценным бумагам, одной из базовых цен денег в экономике. Когда же инфляция является преимущественно немонетарной, как в России, когда по ставке рефинансирования кредиты коммерческим банкам не выдаются, она существует как бы в ином мире, нежели финансовый рынок. Так, в начале 2007 г. ставки на рынке МБК составляли 1,5-2%. Это была отрицательная ставка по отношению к инфляции, но это была и истинная базовая цена денег в России, цена «бенч-марк». Когда процент по государственным ценным бумагам составлял 5-6% - это отрицательная процентная ставка, но это также отражало истинную цену денег в России. И все это было очень далеко от значений ставки рефинансирования, еще раз подтверждало ее сегодняшнюю репутацию как искусственного, механического инструмента. Эта связь между инфляцией и ставкой рефинансирования номинальна, малозначима в нашей реальной жизни.

С другой стороны, поскольку все-таки она существует в умах банковского сообщества и к ней привязаны налоговые льготы, то эта ставка в спокойные времена является одним из оправданий гораздо более высоких процентов по банковским кредитам, фиксируя при этом, может быть, сверхвысокую процентную маржу. В этом плане ставка рефинансирования препятствует созданию в России рынка кредитов, прежде всего кредитов населению, с меньшей маржой между стоимостью финансирования банков и стоимостью размещения ресурсов.

Наконец, важно, чтобы ЦБ РФ, опираясь на естественно низкую цену денег в нормальные времена, реально проводил процентную политику снижения цены денег, не аргументируя ее отсутствие борьбой с инфляцией, которая имеет в России, прежде всего, немонетарный характер. Поскольку ничем не оправдано, что фундаментально здоровая экономика России в середине 2000-х гг. (с профицитным бюджетом, огромными золотовалютными резервами и резервными внебюджетными фондами, с позитивным платежным балансом) имела столь дорогие деньги для населения, делала настолько недоступной массовую ипотеку (при сверхвысоких ценах на жилье) и настолько дорогой потребительский кредит. При такой масштабной немонетарной инфляции при участии государства в установлении монополично высоких цен и тарифов - еще и эксцессивная процентная маржа и бесконечная волатильность финансовых активов. Наш финансовый рынок, даже в нормальных условиях, был постоянно близок, скажем так, к помешательству.

В свою очередь, ставка рефинансирования не может не ориентироваться на уровень инфляции в стране, так как она должна обеспечивать владельцам денежных средств в банках компенсацию потерь от обесценения денег вследствие инфляции. В связи с этим практически во всех странах мира в нормальных условиях уровень ставки рефинансирования (учетной ставки центрального банка) примерно соответствует уровню инфляции в этих странах. Изменение ставок рефинансирования производится с учетом складывающегося уровня инфляции в стране, что в последние годы имело место и в России.

Из сказанного следует, что ставка рефинансирования и кредитная эмиссия не предшествуют росту цен, они сами являются следствием роста цен, вызываемого другими факторами. Ставка рефинансирования не предназначена для регулирования цен, как это представляется некоторым «экономистам», пытающимся найти в лице Банка России козла отпущения за рост цен, происходящий по причинам, мало зависящим от него.

Что касается прямого ответа на поставленный в начале статьи вопрос, то с учетом изложенного он состоит в следующем. Происходящий в мире финансовый кризис не имеет своей первопричиной инфляционные процессы в экономике. Мы являемся свидетелями не роста цен, скорее происходит их снижение. Суть этого кризиса состоит в том, что лопнул «мыльный пузырь», долгие годы надувавшийся финансистами, интересы которых были весьма далеки от интересов реального сектора экономики и граждан. Падение курсов акций крупнейших наднациональных компаний имело следствием резкое, по существу, одномоментное снижение их кредитоспособности и платежеспособности. Соответственно, в кризисном положении оказались коммерческие банки, обеспечить платежеспособность которых можно

было только с помощью чрезвычайных мер, не укладывающихся в стандартные представления о банковской деятельности.

Для предотвращения коллапса в системе внутренних и международных межбанковских расчетов срочно потребовались вливания дополнительной денежной массы, которые возможно осуществить только с участием центральных банков. И последние пошли на снижение ставок рефинансирования на несколько процентных пунктов, с тем, чтобы предоставить коммерческим банкам денежные средства на лучших условиях. При этом надо иметь в виду, что уровень ставок рефинансирования в большинстве стран мира был несколько выше уровня инфляции. Я считаю произошедшее снижение ставок рефинансирования вынужденной мерой, не связанной с инфляцией.

Что касается действий Центрального банка РФ, не последовавшего примеру других стран, то здесь следует учитывать, что его ставка рефинансирования в текущем году была ниже уровня инфляции (11-12% при инфляции в 13-13,5%) и ее повышение до 13% стало реакцией на инфляционные процессы в экономике. Эти действия Банка России на фоне действий ФРС США, ЕЦБ и других центральных банков кажутся неадекватными, но в действиях и ЦБ РФ, и центральных банков других стран имеется своя логика, в которой ставке рефинансирования принадлежит далеко не главная роль.

Реакция на происходящий мировой финансовый кризис в России имеет свою специфику, коммерческим банкам оказывается громадная финансовая и кредитная поддержка. И мне представляется, что уроки этого кризиса будут состоять и в том, что общество наконец-то лучше разберется в роли и возможностях Банка России, а также в том, что ценообразование в стране требует к себе более пристального внимания со стороны законодательной и исполнительной власти.

С моей точки зрения, публичные, порой безответственные выступления руководителей отдельных министерств и ведомств, крупнейших монополий и отдельных ведущих телепрограмм и радиозэфира с немотивированными прогнозами цен на очередной год и ближайшую перспективу порождают в обществе высокие инфляционные ожидания. А выражаются они в практически неконтролируемом изменении цен и тарифов на электроэнергию, газ, бензин, мазут, керосин, коммунальные, транспортные и многие другие услуги. Только чрезвычайные ситуации вынуждают правительство принимать меры, которые должны быть (и были в недалеком прошлом) предметом повседневного контроля и оперативного реагирования.

Список литературы:

1. Хорошев С. Политика рефинансирования и инфляция, интервью с Я.М. Миркиным / С. Хорошев // Банковское дело. – 2009. – № 1. – С. 32-35.
2. Хорошев С. Ставка рефинансирования как антикризисная и антиинфляционная мера: мнения экспертов / С. Хорошев // Банковское дело. – 2009. – № 1. – С. 36-38.
3. Порублева М. Таргетирование инфляции в условиях глобализации / М. Порублева // Банковское дело. – 2008. – № 6. – С. 42-46.

ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ АСПЕКТ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В НЕДРОПОЛЬЗОВАНИИ

Шарф И.В., старший преподаватель

Томский государственный педагогический университет

E-mail: a.i.v.15@rambler.ru

Развитие нефтяной и газовой промышленности предопределяется геологическими и экономическими условиями воспроизводства минерально-сырьевой базы. Система платежей в недропользовании должна способствовать улучшению состояния ресурсной базы. В этой связи проанализируем, насколько существующая система налогообложения в недропользовании действительно стимулирует воспроизводство потребляемых ресурсов.

В ФЗ «О недрах» и в «Положениях о порядке лицензирования пользования недрами» не предусматривается восстановление недропользователем минерально-сырьевой базы в размерах не менее добытых, потребленных ресурсов.

Анализ соотношения добычи и прироста запасов нефти показывает, что темпы прироста запасов крайне низкие. Таким образом, ресурсная база ухудшается как количественно (сокращение объема запасов), так и качественно (рост доли трудноизвлекаемых запасов).

Благодаря действовавшему до 2002г. налогу на ВМСБ геологоразведочные работы, хотя и в незначительном масштабе по сравнению с советскими временами, велись. При этом отметим, что

параллельно наблюдалось нецелевое использование большей части (порядка 50-70%) отчислений, а с 2000г. поэтапно был ликвидирован Федеральный фонд воспроизводства МСБ. Немаловажную роль в этот период играли и льготы для добывающих предприятий. От отчислений на воспроизводство МСБ освобождались пользователи недр, осуществившие поиск и разведку разрабатываемых ими месторождений за счет собственных средств или полностью возместившие расходы государства на поиск и разведку соответствующего количества природных ресурсов. Отчисления на воспроизводство МСБ не производились также при добыче трудноизвлекаемых запасов полезных ископаемых. Масштаб геологоразведочных работ (ГРР) по топливдобывающим субъектам РФ отличался, что обусловлено величиной месторождений и мощностью добывающих предприятий.

Анализ динамики финансирования геологоразведочных работ показывает, что до налоговой реформы роль государства была более значима (см. Рис.1). Последующие годы предприятия были вынуждены оперировать собственными средствами. Однако, сопоставляя такие параметры, как доходность бюджетной системы, наличие собственных средств на ведение поисковых работ у предприятий и динамику прироста запасов, можно сделать неутешительные выводы.

Во-первых, доходность федерального бюджета росла, а государство отстранилось от стратегической задачи пополнения запасов, возложив данную задачу на добывающие предприятия. Наиболее финансово затруднительно выполнение этой задачи для малых и средних предприятий, вследствие увеличения налоговой нагрузки за счет НДС, поэтому собственных средств у них недостаточно. Хотя диаграмма и отражает рост доли собственных источников средств для поиска и разведки углеводородных ресурсов, однако количественно их недостаточно для достижения масштаба и уровня советских времен. Субъекты РФ также скованы в своих планах из-за отсутствия необходимых финансовых ресурсов. Пока доля НДС в бюджете субъекта РФ составляла 40%, маленькие возможности были, но после очередного изменения процентных отчислений, они исчезли. В результате самым ущемленным, остается сама углеводородная база, что и подтверждается динамикой прироста запасов.

Во-вторых, государство в связи с ориентацией на новые рынки сбыта в Восточно-Азиатском регионе активизировало финансирование геолого-разведочных работ в Восточной Сибири и в республике Саха-Якутия, которое в сумме составило порядка 11 млрд. руб. за 2005-2008гг. Однако, до открытия месторождений, а тем более до начала добычи углеводородных ресурсов в промышленном масштабе может пройти длительное время (не менее 15-20 лет), поэтому необходима поддержка правового и экономического характера старых нефте- и газодобывающих регионов, что соответствует к рациональному отношению к природным ресурсам.

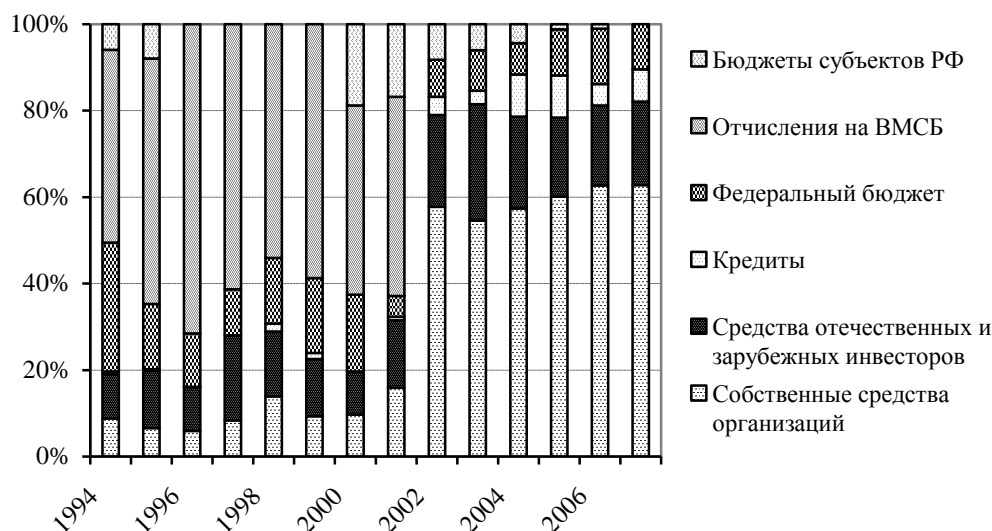


Рисунок 1. Финансирование геологоразведочных работ в России [3].

Более наглядно проблему прироста углеводородных ресурсов можно продемонстрировать на примере Томской области, где нет крупнейших месторождений, таких как в Ханты-Мансийском автономном округе и Тюменской области. Томская область обладательница в основном средних и мелких месторождений, поэтому острее все проблемы нефте- и газодобывающей отрасли и геологии. Кроме того, в структуре промышленности Томской области добыча полезных ископаемых составляет 48,7%, при этом преимущественно это нефтегазовая отрасль.

Таблица 1. Финансирование в Томской области работ на поиск углеводородных залежей.

Год	Всего ассигнований на глубокое бурение, млн руб.	Ассигнования на глубокое бурение за счет отчислений на ВМСБ и средств федерального бюджета, млн. руб.	Ассигнования на глубокое бурение за счет недропользователей, млн. руб.
1994	21	20,581	0,419
1995	93,4	93,4	0
1996	140,7	138,5	2,2
1997	126,3	108,5	17,8
1998	87	70,3	16,7
1999	114,5	94,07	20,4
2000	243,49	228,29	15,2
2001	424,26	403,06	21,2
2002	348,56	17	331,56
2003	869,332	57,58	811,742
2004	689,02	24,388	664,632
2005	1255,82	200	1055,82
2006	2388,118	283	2105,118

Первоначальный взгляд на таблицу позволяет сделать ошибочный вывод о том, что реформирование налоговой системы в недропользовании стимулирующее подействовало на добывающее предприятие в плане увеличения вложений в воспроизводство минерально-сырьевой базы. Однако, хотим отметить, что несмотря на растущую инвестиционную динамику, нельзя ожидать улучшения состояния ресурсной базы в краткосрочном и среднесрочном периоде. Причины следующие.

В настоящее время геологоразведочные работы являются сервисными услугами, цена на которые формируется рынком данных услуг. Учитывая колоссальную почти 90% изношенность основных фондов в бурении, себестоимость одной разведочной скважины достаточно высока. Для примера приведем такие цифры. В 2006-2008г. средняя стоимость одной скважины составляла порядка 100-120 млн.руб., таким образом в 2006г. (2105,118 млн.руб. разделить на 110 млн.руб.) было пробурено примерно 20 скважин. Сравним следующее. В Томской области в советский период существовало 5 геологоразведочных экспедиций, при этом каждая в год (!) бурила в среднем 15 скважин. Следовательно, затраты на геологоразведочные работы во времена Советского Союза были многократно выше, чем в современный период. Именно поэтому, справедливо мнение геологов о «проедании» запасов. Кроме того, в настоящее время бурение ведется недропользователями только в пределах лицензионных участков. Учитывая, что налоговая система привела к высокому корпоративному долгу добывающих предприятий, то их первоочередной мерой в условиях мирового финансового кризиса стало свертывание программ по поиску углеводородных залежей. Отметим также, что банковский сектор под воздействием мирового финансового кризиса в силу длительного срока окупаемости затрат в нефтяной отрасли переориентировался в настоящее время на кредитование поиска альтернативных источников энергии.

Одним из критериев национальной безопасности страны является обеспеченность минеральными ресурсами, что заставляло вкладывать в сферу геологических исследований советские власти огромные средства. Российские реалии рыночных отношений поделили полномочия: ресурсы – вопрос государственного ведения, а перевод из категории ресурсов в категорию запасов и уточняющая разведка легли на плечи добывающих компаний, а эта ноша не всегда согласуется с национальными интересами.

Таким образом, финансирование геологических изысканий особенно актуально в рамках обозначенной в Энергетической стратегии задачи – увеличение добычи нефти к 2010 до 445-490 млн. т в год. Однако, задачи осенью 2008 г. были скорректированы, т.е. снижены желаемые объемы добычи как природного газа, так и нефти.

Но и эти оптимистичные прогнозы могут быть омрачены. Одна из причин – это высокая налоговая нагрузка в добывающем секторе, которая:

- не позволяет самим компаниям активизировать инвестиционную деятельность, особенно в условиях кризиса ликвидности. Более того, нефтяные компании вынуждены сворачивать запланированные программы геолого-разведочных работ, так как в силу резкого снижения цены на нефть у них нет средств для их реализации. Следовательно, недропользователь может лишиться лицензии на разработку участка недр за невыполнение обозначенного в лицензионном договоре объема сейсмических и буровых работ;

- не стимулирует интерес недропользователей к не распределенным участкам недр в силу высоких затрат на освоение.

Кроме того, в рамках действующей налоговой системы топливодобывающие субъекты РФ не могут повлиять на процессы поиска, разведки и добычи углеводородных ресурсов. В основных топливодобывающих субъектах в 90-е были приняты местные законы, касающиеся нефтяной отрасли. Применение положений позволило недропользователям увеличить объемы эксплуатационного бурения и пластовую нефтеотдачу, сократить простаивающий фонд скважин, а также пополнять региональный бюджет. Однако, после приведения в соответствие территориальных законов с федеральным законодательством, отменой налога на МСБ, замененного несправедливым НДС, местные власти столкнулись с дефицитом средств на проведение изыскательских работ.

Компенсировать выпавшие доходы в территориальных бюджетах, можно двумя путями. Во-первых, изменение процентного распределения НДС, а во-вторых, передача полномочий на разработку мелких и выработанных на 80-90% крупных углеводородных месторождений в ведение субъектов Федерации, что при стимулирующей налоговой политике также улучшит ситуацию в добывающем комплексе, лежащем в основе экономики этих субъектов. Учитывая восточное и арктическое направление государственной энергетической стратегии, такое решение особенно актуально для Сибирского и Уральского федеральных округов.

Таким образом, резюмируя вышеизложенное, отметим, что современная система налогообложения в недропользовании:

- не предусматривает специального налога для аккумуляции денежных средств в специальном фонде, предназначенном для развития МСБ, в результате при высоких ценах на углеводородные ресурсы нет средств в достаточном количестве для воспроизводства потребленных ресурсов;

- не имеет механизма, стимулирующего нефтедобывающие компании к активной политике по воспроизводству минерально-сырьевой базы посредством проведения масштабных геолого-разведочных работ как в условиях нормального функционирования экономики, так и в условиях циклических спадов;

- не способствует тщательному исследованию недр в целях воспроизводства МСБ, так как ГРП являются сервисными услугами, выполняемыми для недропользователя, следовательно от них отказываются в первую очередь в условиях финансовых затруднений, несмотря на этап исследований – начальный или конечный. Кроме того, тандем «недропользователь - буровая компания» уступает по качеству исследований недр советской системе геологоразведочных работ по причине отсутствия ответственности недропользователя перед государством, так как цель нефтедобывающих компаний – максимизация роста добычи за счет приращения запасов, поэтому работы ведутся на выборочных объектах лицензионного участка. Таким образом, отсутствует комплексное тщательное изучение недр, что идет в разрез со стратегическими целями государства;

- не снимает риски, которые несет недропользователь при поиске и разведке месторождений. Поэтому считаем, что необходим возврат в обновленном качестве советской системы геологоразведочных работ, когда государство занимается их проведением на нераспределенных участках недр, а затем выставляет участки на аукцион, компенсируя понесенные затраты;

- не позволяет топливодобывающим субъектам самостоятельно и активно решать вопросы воспроизводства МСБ в силу отсутствия финансовых ресурсов из-за неравномерного распределения рентабельных доходов.

Список литературы:

1. Постановление правительства РФ №597 от 17.05.1996г. «Порядок использования отчислений на воспроизводство минерально-сырьевой базы и освобождения пользователей недр от указанных отчислений»
2. Шарф И.В. Геологоразведочные работы в свете налогообложения добывающих предприятий // Энергия молодых – экономике России. Труды IX Международной научно-практической конференции студентов и молодых ученых. (Томск 19-22 мая 2008 г.) И-во ТПУ. 2008г.
3. электронный ресурс: официальный сайт Федеральной службы статистики www.gks.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ (ВИЭ)

Шварц Е., студентка; Громова А.С., старший преподаватель

Томский политехнический университет

E-mail: ann-gromova@sibmail.com

В последние годы происходит стремительный рост цен на энергоносители. Стоимость нефти за десятилетие изменилась на порядок и приближается к 150 долл. за баррель. Не менее впечатляющих результатов достигли цены на газ и на уголь.

Основными немонетарными причинами роста цен на нефть является резкое увеличение спроса со стороны развивающихся экономик, геополитические напряженности и недостаточное предложение этого сырья, связанное с нехваткой инвестирования в отрасль. Обеспокоенность вызывает и обозначившаяся тенденция снижения добычи нефти в России, которая на сегодня вырабатывает почти 10 млн. баррелей в сутки и считается одним из ведущих мировых производителей.

Рост цен на энергоносители резко активизирует усилия, направленные на увеличение разработки традиционных источников энергии и проведение работ по налаживанию энергосбережения. Наряду с этим активизируется деятельность по развитию альтернативной энергетики, включая био-, ветро-, водородную и гелиоэнергетику.

По многим направлениям новых возобновляемых источников энергии (далее ВИЭ) в последнее время достигнут значительный прогресс. Проводимые работы и масштабные инвестиции позволяют предложить рост производства новых ВИЭ к 2020г. на порядок больший по сравнению с сегодняшним уровнем – до 1,5 млрд. тонн нефтяного эквивалента. Структура использования новых ВИЭ, по прогнозу Мирового энергетического конгресса, приведена в таблице 2 [1].

Таблица 2. Структура использования новых ВИЭ к 2018г. (по прогнозу Мирового энергетического конгресса)

Возобновляемые источники энергии	Доля, %
Биомасса	35
Гидроэнергия	16
Ветроэнергия	18
Солнечная энергия	13
Геотермальная энергия	12
Энергия океана	6

Согласно приведенным данным среди новых возобновляемых источников энергии наиболее перспективным является применение биотоплива, способного заменить нефть в двигателях внутреннего сгорания.

Биотопливо получают из биомассы, к которой можно отнести все органические вещества растительного и животного происхождения, включая мусор, пищевые и бытовые отходы, опилки и другие отходы лесной и лесоперерабатывающей индустрии. Биомасса является практически идеальным сырьем для производства биотоплива. Это возобновляемый источник энергии, его запасам не грозит истощение, как в случае с полезными ископаемыми, и что особенно важно, его могут производить все страны мира. Основными видами биотоплива, потребляемого сегодня в мире, являются биоэтанол и биодизель.

Биоэтанол – это вещество многопрофильного использования, большей частью используемое как высокооктановая добавка к бензину. Производство этанола дает не только существенный экологический эффект, но и вносит значительный вклад в экономику, обусловленный увеличением количества рабочих мест и поступлений в бюджет за счет налогов. Кроме того, производство биоэтанола способствует развитию некоторых отраслей растениеводства, поскольку сырьем для выработки этого вида топлива служат кукуруза, картофель, пшеница, сахарный тростник, отходы от переработки риса. Правительства стран, заинтересованных в развитии производства биотоплива, стимулируют развитие соответствующих отраслей. Однако многие аналитики выступают против использования продовольственных культур в этих целях, отмечая, что подобная тенденция может вызвать нехватку продовольствия и еще больший голод в ряде стран «третьего мира» [2].

По данным Международного энергетического агентства (МЭА) Бразилия и США контролируют почти 90% мирового рынка этанола. Однако при практически одинаковых объемах производства доли этанола в потребляемом автомобильном топливе в этих странах несопоставимы – в Бразилии биоэтанол обеспечивает около 30% потребностей страны в горючем, в США – только 2%. Но следует отметить, что

в Бразилии поиском альтернативного жидкого биотоплива занялись уже в конце 1960-х — начале 1970-х годов. Им стал этанол, получаемый из сахарного тростника. И на сегодняшний день Бразилия обладает технологией и оборудованием, способным поддерживать ежегодное производство этанола на уровне 16—20 млрд. литров. Более того, несмотря на динамическое развитие этой отрасли в США и странах ЕС, эксперты полагают, что к 2015г. Бразилия по объемам производства этанола опередит ЕС и США [3].

Биодизель является альтернативой традиционного дизельного топлива, основной потребитель которого – транспорт. Биодизель способен к биологическому разложению, почти не содержит серы, а при сгорании выделяет меньше сажи, чем обычное дизельное топливо. Биодизельное топливо получают преимущественно из растительных масел (рапсовое, соевое, пальмовое, касторовое и т.д.). Кроме того, биодизель вырабатывают из жиров животного происхождения, в частности – из рыбьего жира, отходов пищевой промышленности (например, отработанного растительного масла).

Мировым центром производства биодизеля является Европа: 88% производят страны, входящие в Евросоюз; 6% - государства Восточной Европы; 1%, -США; 5% - другие страны. В Европе биодизель в промышленных масштабах производят с 1992 г [4].

Экологический и экономический эффекты от использования биотоплива составляют важный стимул расширения его производства. Для этой цели правительства многих стран применяют всевозможные налоговые льготы и дотации производителям сельскохозяйственной продукции, используемой в качестве сырья, и перерабатывающим компаниям, инвестируют в производство биотоплива и топливных смесей, стимулируют развитие научных разработок в данной сфере. Так, в Австрии в 1999 г. были приняты изменения в налоговом законе, согласно которым с января 2000 г. за использование биотоплива полагаются налоговые льготы. Налоговые льготы законодательно введены также в ряде других стран ЕС. Другим примером механизма стимулирования производства биотоплива является принятая Министерством сельского хозяйства (МСХ) США программа «Биоэнергия», согласно условиям которой МСХ субсидирует закупки соевого масла и животного жира, идущих на производство биодизеля и биоэтанола [2].

Таким образом, во всем мире биотопливная индустрия существует и развивается благодаря наличию государственных мер поддержки. В России же пока нет закона о возобновляемых источниках энергии или госпрограммы по поддержке альтернативной энергетики и биотопливной индустрии.

По расчётам учёных, Россия, располагающая огромным потенциалом сельскохозяйственных земель (второе место в мире по площади сельхозугодий на душу населения) могла бы обеспечить до 50% потребностей сельского хозяйства в энергоресурсах за счёт производства рапсового масла для последующей его переработки в биодизельное топливо [1]. Однако у большинства отечественных нефтегазовых компаний нет не только программ или исследований в сфере возобновляемых источников энергии, но и специалистов по этой проблеме. Отечественные компании придерживаются мнения, что при текущих уровнях добычи нефти им хватит этих запасов на 20-25 лет, особенно с учетом еще неосвоенных гигантских месторождений в Восточной Сибири и на шельфах Балтики, Арктики и Дальнего Востока. Таким образом, несмотря на очевидные преимущества использования возобновляемых источников энергии, как-то: неограниченные общие запасы, экологическая чистота, воспроизводимость, в нашей стране на сегодняшний день не существует производства биотоплива как отрасли [5].

Вклад новых ВИЭ в мировом энергетическом балансе станет весьма ощутимым уже через 3-5 лет. В нашей же стране, относительно низкие цены, наличие достаточных запасов нефти и газа, а также отсутствие государственной поддержки развития данного направления тормозят изменения структуры энергоресурсов, разработку и внедрение энергосберегающих технологий и освоение новых и возобновляемых источников энергии.

Список литературы:

1. Подплевский Н.Тенденции мировой энергетики / Н. Подплевский // Рынок ценных бумаг. – 1998. – №15. – С. 73-79.
2. Коротких А.А. Современное состояние производства биотоплива в США и мире / Коротких А.А. // США и Канада. – 2008. - №2. – С.98-109.
3. Международное энергетическое агентство [Электронный ресурс] // Статистика. – Режим доступа: <http://www.iea.org/Textbase/stats/index.asp>
4. Freidrich S.A. World-Wide Review of the Commercial Production of Biodiesel // Institute fur Technologie und Nachhaltiges Produktmanagement. – Wien. – 2004.
5. Национальная биотопливная организация [Электронный ресурс] // Новости биотоплива. – 2008. – Режим доступа: <http://www.bioethanol.ru/bioethanol/news/>

ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Шилова А.Э., студентка

Кузбасский Государственный Технический Университет

E-mail: svetlana.shilova@kemerovo.bezant.ru

Научный руководитель: Кусургашева Л. В., д. э. н., доцент

Фискальная политика является важной составляющей частью экономической политики государства. Меры фискальной политики значительно варьируются в зависимости от ее целей, которые в свою очередь зависят от вектора развития экономики в государстве и ее приоритетных направлений.

За последнее двадцатилетие с нашей страной произошел ряд значительных и весомых изменений – от территориальных до социально-политических. Все эти годы ситуация оставалась нестабильной и противоречивой: несмотря на экономический рост последних лет, осталась масса проблем социально-экономического характера. На протяжении последних 20 лет фискальная политика России неоднократно меняла свое русло.

На рубеже 80-х и 90-х гг. в России начался переход к рынку. Процесс трансформации охватил все стороны хозяйственной и общественной жизни, сферу экономической политики. Кризис фискальной политики отразил масштаб наследованных от перестройки дисбалансов и перегибов. Проявились макроэкономическая несбалансированность, структурные и ценовые диспропорции, избыточность и неэффективность институтов и инструментов социальной политики, избыточная зарегулированность экономики, паралич в действии рыночных механизмов, доминирование государства в сфере отношений собственности. Роль государства оставалась значительной по причине социальной пассивности населения и возникновения экстремальных экономических условий, в которых роль государства возрастает. Для выхода из сложившейся экономически нестабильной ситуации стране необходимы были реформы. Однако развернутая государством экономическая политика не только не привела к экономической стабилизации, но и усугубила общее положение дел. Это произошло в результате того, что финансовая стабилизация достигалась методами и способами, подрывающими реальный сектор экономики, использовались приемы сдерживающей фискальной политики. Налоговая система характеризовалась преобладанием фискальной функции при малом значении функций урегулирования и стимулирования. Вводились завышенные относительно уровня рентабельности большинства отечественных предприятий налоговые ставки: 35 % – для предприятий и 43 % – для банков и кредитных учреждений превращались на деле в 80 – 90 %, иногда изымалось и свыше 100 % прибыли [6]. В результате, большинству предприятий приходилось разоряться или уходить в тень, появилась проблема теневой экономики и недобора налогов. Для решения социальных проблем выделялось недостаточно средств. Выплаты населению были направлены не на повышение уровня жизни граждан и проведение политики сглаживания доходов, а на сохранение общественного спокойствия. Но, несмотря на то, что проводимая фискальная политика имела значительные недостатки, большинство экспертов считают, что полярно иная модель проведения фискальной политики на этом этапе не могла быть осуществлена. Действительно, инструментами стимулирующей фискальной политики выступает увеличение государственных закупок и трансфертов и уменьшение налогов, что ведет к росту дефицита государственного бюджета. Но это недопустимо в стране, страдающей от гиперинфляции, и имеющей огромный государственный долг. Проведение же сдерживающей фискальной политики способствовало не только появлению возможности погашения государственного долга, но и процессу накопления первоначального капитала.

Глубокая несбалансированность экономики стала причиной финансового кризиса 1998 года, и трансформационный кризис в России приобрел затяжной характер. Малоразвитой осталась социальная сфера: например, в России в течение последнего пятилетия расходы на социальную защиту населения составляли ~ 9 % ВВП, (в западноевропейских странах – 30 – 40 %, в странах Центрально-Восточной Европы – 20 – 30 % ВВП) [1]. Остаются актуальными проблемы бедности, неравномерности распределения доходов, теневой экономики. Российская экономика на данном этапе не является сбалансированной, то есть процесс трансформации еще не завершен.

К моменту начала мирового финансового кризиса экономика РФ подошла наполненной структурными и социальными перекосами. Предполагаемые принципы фискальной политики явно отличаются от принципов действия фискальной политики, направленной на преодоление трансформационного кризиса. Профицит последних лет создал возможность для проведения масштабной фискальной политики. Уровень расходов денежных властей на преодоление кризисов банковских систем в 2007 – 2008 гг. составил 10% ВВП (в прошлом - 0, 3 %) [2]. Россия сильно зависит от цен на нефть и положения дел в отраслях, связанных с ее добычей и переработкой: нефть является одной из основных статей экспорта РФ, в нефтяной отрасли наблюдается наиболее высокая налоговая нагрузка. Поэтому с

2009 года снизился налог для нефтяников на добычу полезных ископаемых, стали возможны налоговые каникулы для компаний, идущих в новые провинции. С 2009 года Налоговым Кодексом предусмотрен ряд изменений, увеличивающих налогооблагаемую базу, что уменьшит налоговый груз предприятий. Налоговая политика становится более реакционной. Бюджетная система была значительно реформирована в преддверии кризиса, и несмотря на ряд проблем, связанных со сложным администрированием, теперь она способна функционировать значительно эффективнее. Таким образом, в области фискальной политики проведен ряд мероприятий, направленных на преодоление кризиса в кратчайшие сроки и восстановление российской экономики.

Список литературы:

1. Дмитриева, О. «Политический цикл» – новый, бюджетная политика – прежняя (о федеральном бюджете-2009 – 2011) / О. Дмитриева. // Российский экономический журнал. / – 2008. – №11 – С. 3 – 9.
2. Ершов, М. Кризис 2008 года: момент истины для глобальной экономики и новые возможности для России / М. Ершов. // Вопросы экономики. – 2008. – №12 – С. 4 – 26.
3. Завьялов, Д. Ю. Тенденции трансформации бюджетной системы / Д. Ю. Завьялов. // Финансы. – 2008. – №6. – С. 15 – 19.
4. Красникова, Е. В. Экономика переходного периода / Е. В. Красникова – М.: Изд-во «Омега-Л», 2005. – 296 с.
5. Кудрин, А. Л. Бюджет – основа обеспечения долгосрочной финансовой устойчивости страны / А. Л. Кудрин. // Финансы. – 2008. – №12. – С. 3 – 8.
6. Курс переходной экономики / под ред. Л. И. Абалкина. – М.: Финстатинформ, 1997. – 638 с.
7. Роик, В. Социальная составляющая бюджетной политики: об итогах последних восьми лет и о новой «трехлетке» / В. Роик. // Российский экономический журнал. – 2008. – №11 – С. 10 – 16.
8. Трансформационная экономика России / под ред. А. В. Бузгалина. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 616 с.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ПРЕОДОЛЕНИИ КРИЗИСНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ЭКОНОМИКИ

Шильников А.С., студент

Томский государственный университет

E-mail: wowalex@mail.ru

Научный руководитель: Андреева Н.В., старший преподаватель.

Формирование экономики любой страны протекает под действием двух фундаментальных регулирующих сил – рыночной и государственной [1]. Преобладание одной из них обусловлено конъюнктурой мировой экономики или политическим режимом. В период наиболее стабильной ситуации в мировой экономике в стране преобладает рыночный регулятор, но под воздействием кризисных тенденций совершенно необходимо государственное вмешательство в экономику. И уже на этом этапе роль государства сводится к формированию новой экономики, которая должна принципиальным образом поменять курс развития страны, что приведет к выходу из кризиса. Данная тема становится особенно актуальной, в частности для России, в период расцвета мирового финансового кризиса. Но преодоление отрицательных тенденций для российской экономики связано со многими трудностями. Поэтому целью работы является выделить основные тенденции, по которым развивается экономическая ситуация в России, а также выявить роль государства в формировании экономики и преодолению проблем на данном этапе.

Прежде чем приступить к рассмотрению роли государства в сложившейся макроэкономической ситуации, стоит отметить, что формирование новой экономики России связано с рядом структурных проблем, которые весьма сложно преодолеть. Одной из них является структура экспорта/импорта [4]. Доля топлива и энергоресурсов в экспорте составляет 62,9%, в то время как доля импорта товаров с высоким уровнем добавленной стоимости (Промышленные товары) составляет 75,3%, а также 14,4% всего импорта составляет продовольствие. Таким образом, существует очевидная проблема – зависимость от импорта, при наличии слабой отечественной промышленности. Подобное явление ставит экономику страны в абсолютную зависимость от мировых цен на энергоресурсы и делает практически невозможным замещение импортных товаров отечественными. В связи с данной ситуацией, роль государства в реформировании экономики становится чрезвычайно ответственной и сложной задачей. Можно выделить три основных направления, в которых действует экономика страны в условиях кризиса:

1. Обеспечение частичной закрытости экономики
2. Стимулирование и поддержка отечественного производства, а также стимулирование потребления продуктов отечественного производства
3. Обеспечение стабильности бюджета

Одной из первых и наиболее необходимых мер для минимизации потерь в кризисный период является частичное закрытие экономики. Подобные моменты – это возможность переосмысления экономики страны. Необходимость максимально закрыться от внешней среды, обусловлено стремлением страны «не импортировать кризис» вместе с товарами и услугами, а, напротив, устранить структурные проблемы собственной экономики. Здесь государство выступает в роли экономического агента, который может закрыть экономику. Прежде всего, было устранено влияние иностранных партнеров на частный сектор российской экономики, через их задолженность. Внешний долг частного и федерального сектора на первый квартал 2008 года составил 463,5 млрд долл США [2]. Проблема заключалась в том, что должниками являлись стратегически важных отраслей, в частности нефтедобывающих компаний, таких как Газпром, ЛУКОЙЛ, Роснефть и ТНК-ВР. Основная сложность в этом долге состояла в том, что прибыли данных компаний, а соответственно и возможность рассчитываться по долгам, сильно зависят от мировых цен на нефть. По данным EIA (Energy Information Administration) [3] цена на нефть, взвешенная в доли экспорта по всем странам, составила в Июле 2008 года 137.11\$ за баррель и в считанные месяцы, проходя понижения до 36\$, уже в марте 2009 года составляет 44,9\$ за баррель. Столь резкое понижение стоимости сырой нефти привело к невозможности компаний рассчитываться по внешним долгам. Фактически это открывало возможности контроля иностранными кредиторами стратегически важных отраслей российской экономики. На этом этапе государство обеспечило поддержку отечественных компаний, тем самым, проводя частичную национализацию экономики. Подобная стратегия, при которой государство становится кредитором отечественной экономики, прежде всего, позволит избежать зависимости от внешней среды.

С целью осуществления стимулирования отечественного производства и обеспечения стабильности бюджета страны, государство играет роль экономического агента, способного влиять на курс рубля по отношению к другим валютам. Прежде всего, речь идет о девальвации рубля, путем расширения центральным банком валютного коридора. Девальвация началась с момента укрепления доллара по отношению к рублю в 2008 году. Современный процесс девальвации имеет достаточно прочную основу. Но действие подобного метода имеет весьма противоречивые последствия для экономики. Среди факторов, которые способствовали запуску процесса девальвации, можно выделить:

1. Зависимость российской экономики от цены на сырую нефть. Это скорее вынужденная реакция на процессы, которые запустило падение цен на нефть. Падение цен вызвало резкое сокращение поступлений в бюджет и прибыли нефтедобывающих компаний. Т.е. сокращение поступающей иностранной валюты от экспорта.

2. Резкий отток капитала за рубеж. Начал уходить иностранный капитал, под действием ожиданий кризиса в России.

3. Перевод рублевых сбережений населения в иностранную валюту

Эти факторы создали дефицит валюты в стране. В связи с этим, Центральный банк вынужден тратить золотовалютные резервы, для обеспечения экономики валютой. Так с сентября 2008 года было потрачено около 100 млрд. долларов [2]. Таким образом, с целью ограничения спроса на валюту и сокращения издержек компаний, государство запустило процесс девальвации. Но встает вопрос о том, как именно лучше всего провести этот процесс. Девальвацию возможно провести двумя путями: резко и плавно. Каждый из способов несет в себе положительные и отрицательные стороны. На данный момент можно констатировать факт, что идет процесс плавной девальвации, основными последствиями которой станут:

1. Сжатие спроса на внутреннем рынке, т.к. вклады и сбережения населения в национальной валюте уменьшаются и как следствие, население обладает меньшими ресурсами и имеет меньшую возможность потреблять

2. Медленное расходование ЗВР. Этот процесс будет происходить до тех пор, пока девальвация не уравнивает спрос и предложение на валюту. При резкой девальвации этого бы не происходило.

3. Стимулирование отечественного производства, т.к. компании получают ценовые преимущества, по сравнению с более дорогой иностранной продукцией. Но для России возникает серьезная проблема – долгое время экономика ориентированная на экспорт сырья, не имеет возможности быстро встать на путь замещения импорта. Кроме того, поддержка национальной экономики также осуществляется через пошлинную политику, в частности это проявилось в увеличении пошлин на импортные автомобили.

4. Расширение спроса на отечественную продукцию в связи с удорожанием импортной.

5. Возможный рост темпа инфляции

б. В целом отрицательное последствие – сокращение доли потребления импортных товаров, без наличия собственного производства аналогов, что приведет к ухудшению уровня жизни

7. Увеличение расходов компаний, закупающих полуфабрикаты / детали / зап. Части за границей.

В общем, опыт девальвации указывает на высокую вероятность оздоровления экономики. Но вероятнее всего в российских условиях потребуется гораздо больше времени, для достижения положительного эффекта.

Таким образом, были выделены тенденции к частичной национализации экономики, а также устранению отрицательных последствий от падения цен на нефть и поддержка внутреннего производства посредством девальвации. В данной ситуации государство выступает в роли основного экономического агента, способного осуществлять защиту экономики от кризисных тенденций и имеющего возможность проводить валютную политику, с целью минимизации отрицательных последствий кризиса и последующего оживления экономики. Начало 2009 года проходит под знаком ожидания более глубоких кризисных тенденций, но тем не менее уже сейчас предпринимаются действия для нейтрализации возможной рецессии.

Список литературы:

1. Красавина Л.Н., Международные валютно-кредитные и финансовые отношения, Москва «финансы и статистика», 2005г.
2. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.cbr.ru, свободный
3. Energy Information Administration [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.tonto.eia.doe.gov, свободный
4. UNCTAD HANDBOOK OF STATISTICS, 2008. [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.unctad.org>, свободный

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Ширшова А.М., студент; Шильникова Е.В., студент

Томский политехнический университет

E-mail: SaDaLe@sibmail.com

Научный руководитель: Егорова М.С., ассистент

Процесс рыночных преобразований в России пока не принес ожидаемого эффекта ни в макро-, ни в микроэкономике. На этом фоне стремительно возрастает вектор зависимости России от внешнего рынка, а "нефтяная игла" является его катализатором. О готовности Российской Федерации к вступлению в Всемирную Торговую Организацию (ВТО) написано не мало статей и научных работ, но на сегодняшний день вопрос о необходимости вступления остаётся открытым как в правительстве, так и в обществе. Дискуссия о плюсах и минусах вступления в ВТО идет не первый год. И это показывает, прежде всего, заинтересованность населения в том, чтобы российская экономика была по-настоящему конкурентоспособной. При этом интерес российского производителя должен быть не просто учтен, но и поддержан. Столь многосложный и многовариантный процесс, в котором находится Россия при подготовке к вступлению в ВТО, не может однозначно расцениваться только как "хорошо" или "плохо". Следовательно, важно адекватно оценить наши возможности, наш потенциал. А так же рассмотреть те аспекты, те самые экономические отрасли, на которые необходимо обратить внимание и действовать для их улучшения.

Преимущества системы ВТО доказывает не только тот факт, что практически все крупные торговые нации сейчас являются ее членами. Помимо чисто экономических выгод, которые достигаются путем снижения барьеров для свободного товарообмена, эта система положительно влияет на политическую и социальную ситуацию в странах-членах, а также на индивидуальное благосостояние граждан. Преимущества торговой системы ВТО проявляются на всех уровнях – отдельного гражданина, страны и мирового сообщества в целом [1]. Для России к преимуществам можно отнести следующие:

- Получение лучших в сравнении с существующими и недискриминационных условий для доступа российской продукции на иностранные рынки;
- Доступ к международному механизму разрешения торговых споров;
- Создание более благоприятного климата для иностранных инвестиций в результате приведения законодательной системы в соответствие с нормами ВТО;

- Расширение возможностей для российских инвесторов в странах-членах ВТО, в частности, в банковской сфере;
- Создание условий для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции в результате увеличения потока иностранных товаров, услуг и инвестиций на российский рынок;
- Участие в выработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов;
- Улучшение имиджа России в мире как полноправного участника международной торговли [2].

Несмотря на все выше перечисленные преимущества, идея вступления России в ВТО стремительно теряет поддержку как населения в целом, так и представителей бизнеса. Вызвано это тем, что с каждым годом все больше становится известно о количестве проблем, которые ждут нашу страну в случае вступления в ВТО. Судя по публикациям [3,4,5], сторонники и противники вступления страны в ВТО подразделяются в зависимости от их принадлежности к той или иной отрасли экономики. Рассмотрим подробнее реальные проблемы вступления России в ВТО для всех отраслей промышленности. В секторах монопольного типа, то есть в так называемых олигархических отраслях, каковыми являются нефтяная, газовая, металлургическая, электроэнергетическая и частично химическая, больше тех, кто ратует за вступление в ВТО. Банковский сектор тоже «за», но на льготных условиях, так как считает, что не сможет конкурировать с зарубежными банками, оказывающими для клиентов более разнообразные и дешевые услуги. Противниками членства России в ВТО, в основном, являются производящие отрасли, которые принято называть реальными секторами экономики. К таким отраслям, прежде всего, относятся машиностроительный, авиастроительный и агропромышленный комплексы. Они слишком ослабли в ходе реформ и не в состоянии конкурировать с зарубежными фирмами. Однако следует учитывать, что именно состояние этих отраслей определяет уровень развития национальной экономики. И, если в ходе конкурентной борьбы данные отрасли будут развалены, Россия окончательно превратится в сырьевую базу, потеряв шанс занять в мировой экономике место, соответствующее её научному, кадровому, природному и иному материальному потенциалу.[3]

Резюмируя вышеизложенное, можно соотнести плюсы и минусы, которые ощутит Россия после вступления в ВТО. К положительным моментам можно отнести увеличение экспорта металла. Возможно снижение цен на электронику и компьютеры. Россиян ожидает снижение ставок по кредитам и страховых тарифов. В результате конкуренции возможно повышение качества продукции. В числе отрицательных последствий – увеличение импорта продуктов питания, сельскохозяйственных машин, текстиля, что будет препятствовать развитию отечественного производства. Конкуренция может оказаться непосильной для российских страховых компаний и банков. Неизбежно постепенное повышение тарифов на газ и электроэнергию. Нельзя исключить и рост безработицы [4].

Однако, по мнению международного сообщества, «глобальный торг» далеко не закончен. В августе в связи с войной в Южной Осетии резко обострились отношения России и США. Министр торговли США Карлос Гутьеррес заметил, что военные действия России на территории Грузии поставили под угрозу вступление РФ в ВТО и ее членство в "большой восьмерке". 25 августа первый вице-премьер России Игорь Шувалов заявил, что РФ разорвет ряд противоречащих ее интересам соглашений по ВТО, а также не видит для себя возможности в ближайшие месяцы или год вступить в организацию [6]. Также неоднозначно воспринято повышение таможенных пошлин на ввоз импортных автомобилей как внутри страны, так и за ее пределами. Хотя это повышение и обосновано российским правительством, ряд стран всё же выразили своё недовольство.

Таким образом, процедура присоединения России к ВТО продолжается и, возможно, затянется не на один год. Сегодня мы получили определённый выигрыш во времени, и от нас зависит, сколь результативно мы им воспользуемся. Нынешняя Россия с ее разбалансированной экономикой не вполне готова к вступлению в ВТО. Без успешной реализации предложенных мер [7, 8] нам не подняться над уровнем экономически второстепенной страны и не удержать даже имеющихся позиций при вступлении в ВТО. Стартовые условия большинства стран, более благоприятны, чем в России. Сейчас, по большому счёту на карту поставлена экономическая безопасность страны. Амбициозность - не самая плохая черта, когда подкреплена реальными возможностями для осуществления своих стремлений. Выход на мировой рынок это сложный процесс для страны. С другой стороны, не вступать в международную экономическую организацию, членами которой являются все без исключения развитые страны, – тоже не выход для России, стремящейся завоевать значимое место в мире. Авраам Линкольн говорил: «Я иду медленно, но зато никогда не двигаюсь назад». Хочется верить, что наша страна воспользуется отведенным ей временем и изменит ситуацию по всем отраслям экономики, улучшит реальное положение вещей, а ВТО будет одним из тех локомотивов, который сможет вывести нас на новые орбиты мировой экономики.

Список литературы:

1. Электронный ресурс. Сайт Россия и ВТО. Доступ- Статистика. Уступки и обязательства стран. www.wto.ru

2. Электронный ресурс. Сайт Россия и ВТО. Доступ- Россия в ВТО. Цели и задачи присоединения. www.wto.ru
3. Адуков Р.Х. Проблема приоритетности условий вступления секторов российской экономики в ВТО // Экономика АПК: проблемы и решения- 2006г. www.adukov.ru
4. Астухин Е.П. Всемирное торговое откровение// Российская Бизнес-газета.-19 февраля, 2008г.-№641 www.rg.ru
5. Черненко Е.Л. Россия вступает в ВТО: что дальше? //Русское воскресенье. - Экономика и промышленность <http://www.voskres.ru/> - 63k
6. Электронный ресурс. Сайт Россия и ВТО. Доступ- Монитор. Пресса. РИА Новости, www.wto.ru
7. В.В. Путин. О стратегии развития России до 2020 года. - http://www.kremlin.ru/appears/2008/02/08/1542_type63374type63378type82634_159528.shtml
8. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 21.06.02 г. № 832 «План мероприятий по приведению законодательства Российской Федерации в соответствие с нормами и правилами ВТО», www.kodeks.ru

МАЛЫЙ БИЗНЕС В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Ширяева Д.А., студентка

Томский государственный университет

E-mail: darianochka@mail.ru

Научный руководитель: Чувакина В.С., к.э.н., ст. преподаватель.

Малый бизнес до недавнего времени был одной из самых динамичных составляющих российской экономики. В 2005-2007 гг. среднегодовые темпы роста объемов оборота и инвестиций в основной капитал на малых предприятиях в целом по России составляли 15-20%. По итогам 2008 г. — уже 5-7%, а в 2009 г. показатели развития малого бизнеса уйдут в минус. В большей степени от кризиса пострадают промышленные и строительные компании, а также малые предприятия, оказывающие бизнес-услуги. При углублении кризиса более половины из них (то есть 10% от общего числа малых предприятий в России) будут вынуждены заморозить свою деятельность и уйти с рынка. Малые предприятия в сфере торговли, общественного питания и производства товаров потребления (на них в общей сложности приходится порядка 40% всех малых предприятий) только начали ощущать кризисные явления, но уже готовятся к большему спаду — не менее чем на 20-25% по итогам 2009 г. Шанс выжить, а возможно, и улучшить свое положение имеют малые предприятия, производящие недорогую продукцию и предлагающие услуги населению. Это связано с тем, что во время кризиса произошла девальвация рубля, которая привела к удорожанию импортной продукции. Уже сейчас они активно наращивают долю дешевого продукта для замещения дорожающих импортных товаров. Всем остальным за жизнь придется бороться, не брезгуя никакими средствами.

Государство в борьбе за выживание не помощник. Скорее наоборот. Малые предприятия вынуждены преодолевать возросшее административное давление со стороны проверяющих и контролирующих органов. В частности, в конце 2008 — начале 2009 г., по данным опроса Национального института системных исследований проблем предпринимательства (НИСИП), более чем в 2 раза увеличился прессинг налоговых органов, стремящихся выполнить свой план и взять все до последней копейки с тех, с кого легче всего «стянуть». Теневые издержки бизнеса на преодоление административных барьеров, по экспертным оценкам, и так уже составляют порядка 6-7% от выручки предприятия, а в условиях ужесточения административного прессинга они будут только увеличиваться. Возможная помощь от государства в объеме 30-50 млрд. руб. вряд ли сможет снизить негативное влияние кризиса. Просто потому, что не дойдет до получателей. Так, в 2008 г. при выделении 9 млрд. руб. лишь около 6000 малых предприятий из 1 млн. (то есть 0,6%) смогли получить какую-то поддержку. Вряд ли в условиях кризиса механизм помощи малому бизнесу будет более эффективным. Заставить банки кредитовать малые предприятия тоже вряд ли получится.

На сегодняшний день в системе институтов кредитования малого предпринимательства сформировалась группа организаций, среди которых следует выделить - частные фонды поддержки малого бизнеса, муниципальные и государственные региональные фонды поддержки малого бизнеса, кредитные кооперативы регионального и федерального уровня. Но мировой финансовый кризис, затронувший российский банковский сектор, серьезно повлиял на реализацию программ кредитования

малого бизнеса. Мировая экономика столкнулась с принципиально новым видом кризиса, который затронул все существующие бизнес-модели и функционирующие коммерческие институты.

Для тех малых предприятий, которые функционируют более десяти лет – это уже второй масштабный кризис в экономике Российской Федерации, для тех, кто находится на рынке менее десяти лет – первый. И смогут ли первые и вторые пройти его, зависит не только от способностей предпринимателей, но и от возможности привлечения заемных средств даже в условиях кризиса ликвидности.

Как же малому и микробизнесу решать проблемы привлечения ресурсов в новых рыночных обстоятельствах? Ведь в ближайшее время, компаниям, относящимся к сегменту малого бизнеса, не стоит рассчитывать на среднесрочные и долгосрочные кредиты по приемлемым, для предприятия, ставкам. Но уже сейчас ряд банков приостанавливают программы кредитования малого бизнеса или предъявляют запретительные требования к заемщикам. Также в среднем по рынку ставки по кредитам для малого бизнеса увеличились на 1-4%.

И если столичному малому бизнесу помощь продолжает оказывать Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы (ФСМКБМ), который выступает поручителем по кредитам, что позволяет предпринимателям получать ссуды при недостатке обеспечения, то малому бизнесу в регионах стоит ориентироваться на другие способы привлечения заемных средств.

На современном этапе развития экономики для российских малых предприятий одним из вариантов привлечения заемных средств может быть использование таких финансовых инструментов как лизинг и факторинг. Для малого бизнеса стоимость данных ресурсов существенно выше, чем стоимость классических кредитов, но в настоящее время это практически единственная альтернатива банковскому кредитованию. При этом лизинговые услуги предоставляют также и микрофинансовые организации, в том числе и государственные фонды, работающие в сегменте микрофинансирования, для которых предоставление поручительств становится все более перспективным видом деятельности, и порядка 10% от частных фондов.

Тем не менее, для малого бизнеса это открывает возможности в использовании новых, для данного сегмента, финансовых инструментов, в том числе при непосредственной помощи, как частных, так и государственных микрофинансовых организаций.

Спасаясь от административного давления и кризиса, предприятия уходят в тень. По данным НИСИПП, доля теневой активности малых предприятий до кризиса составляла порядка 30-40% от оборота фирмы. Ожидается, что из-за кризиса в этом году цифра может увеличиться до 60%. Малый бизнес и так ожидает резкий спад, а из-за столь массивного ухода в тень официальная статистика может и вовсе показать коллапс этого сектора экономики. Вновь входит в практику давно забытая «бартеризация». В условиях отсутствия оборотных средств и живых денег малые предприятия переходят на взаимные расчеты путем обмена товарами и услугами. В регионах уже начинают создаваться так называемые антикризисные расчетно-товарные центры, действующие по сетевому принципу и специализирующиеся на обмене товаров и неплатежей. Конечно, вряд ли доля бартера в товарообороте малых предприятий достигнет уровня, зафиксированного во время кризиса 1998 г. (около 70-80%), но очевидно, что она резко увеличится. Из многих регионов приходят сообщения об увеличении количества фирм-однодневок, специально создаваемых для манипуляции активами и сокрытия доходов.

Собственники малого предприятия могут регистрировать новую организацию и переводить туда все ценные активы прежней организации, оставляя за последней все долги и обязательства. Кредиторы же предприятия в данной ситуации останутся ни с чем. Таким образом, всеобщее «затемнение» ведет, может быть, к самому опасному — полной потере доверия предпринимателей друг к другу.

Список литературы:

1. Максименко О. Деньги для малых и средних / О. Максименко // Финанс. – 2008. - № 40 (275). – С.63-67.
2. Тенденции развития рынка микрофинансовых услуг в России. Основные результаты четвертого раунда мониторинга рынка микрофинансирования 2003-2006гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rmcenter.ru>.

РОЛЬ ПРОФСОЮЗОВ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Шитова Е.С., студент

Томский политехнический университет

E-mail: katrin-s@mail2000.ru

Научный руководитель: Лившиц В.И., к.э.н., доцент

Профсоюз – добровольное общественное объединение граждан, связанных общими производственными, профессиональными интересами по роду их деятельности, создаваемое в целях представительства и защиты их социально-трудовых прав и интересов. [1] Профсоюзы как представители наемных работников призваны осуществлять контроль за соблюдением законодательства в области труда, его условий и оплаты, организовывать согласованные действия, направленные на защиту трудовых прав людей. [2.33]

В зависимости от экономических и политических условий активность деятельности профсоюзов существенно менялась. В частности, если в советские времена деятельность профсоюзов носила во многом патерналистский характер и опиралась на государственную поддержку, то с переходом на рыночные принципы хозяйствования трудовые отношения стали более жесткими, а возможности профсоюзов реально влиять на положение наемных работников существенно уменьшились. [2.33] Сегодня в условиях финансового кризиса, который характеризуется массовыми увольнениями работников, а иногда и нарушением их социально-трудовых прав, общество нуждается в сильных независимых профсоюзах, поэтому роль профсоюзов существенно возрастает, и соответственно, увеличиваются требования к эффективности их деятельности. В частности, о роле профсоюзов в современных условиях говорил Председатель Правительства РФ, Председатель партии «Единая Россия» В.В. Путин: «Я думаю, что профсоюзы в нашей стране начали выполнять естественную и очень важную для них функцию - защиту интересов трудящихся. Они перестали быть какой-то школой, школой коммунизма, еще чего-то - это совершенно другая сфера деятельности. Они перестали быть политическим придатком какой-то партии, а стали выполнять самостоятельную функцию. И ответственное поведение профсоюзов - очень важно, очень востребовано». [3]

«Программа действий» Федерации независимых профсоюзов России (ФНПР) в условиях финансового кризиса была принята на заседании Генерального Совета 19 ноября 2008 года. В постановлении Генерального Совета ФНПР от 19 ноября 2008 года № 5-5 «О действиях профсоюзов в условиях мирового финансового кризиса» содержится комплекс предложений по корректировке федерального законодательства в целях недопущения секвестирования социальных обязательств перед населением, замораживания работы по переходу к стандартам развивающего потребления и сокращения поддержки населения, особенно его уязвимых групп.

В соответствии с указанными предложениями, специалисты ФНПР совместно с законодателями работали над проектами федеральных законов, нацеленными на:

- установление механизма индексации минимального размера оплаты труда;
- разработку механизмов ограничения доходов топ-менеджеров, дивидендной и бонусной политики предприятий, в том числе посредством введения прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц;
- разработку механизмов защиты материальных прав работников на выплату в полном объеме начисленной заработной платы в случае её задержки или несостоятельности (банкротства) предприятия;
- увеличение минимального размера пособия по безработице до уровня не ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения; установление социально приемлемого и экономически целесообразного размера и механизма индексации максимальной величины пособия по безработице;
- увеличение объемов финансирования мероприятий активной политики занятости населения с учётом ситуации на региональных рынках труда;
- восстановление обязательного страхования от потери работы, воссоздание фонда занятости с управлением этим фондом на паритетных началах сторонами социального партнёрства;
- повышение эффективности системы оказания социальной помощи малоимущим, установление гарантий социальной помощи малоимущим, обеспечивающих доходы каждого гражданина на уровне не ниже прожиточного минимума;
- определение статуса трудовых арбитражей как постоянно действующих органов по разрешению коллективных трудовых споров при региональных трёхсторонних комиссиях по регулированию социально-трудовых отношений. [4]

Несмотря на активизацию деятельности профсоюзов, существует немало проблем, которые являются «камнем преткновения» на пути успешной реализации антикризисных задач, поставленных Правительством перед профсоюзами.

Действующая процедура разрешения трудового спора несовершенна, а механизм «выхода» на забастовку чрезвычайно усложнен. В частности, предусмотренная законом процедура регулирования коллективного трудового спора предполагает наличие институтов посредников и трудового арбитража, которые в реальности не сформированы. [4]

Для реализации права на забастовку закон требует проведения собрания коллектива для выдвижения требований и объявления забастовки даже в тех случаях, когда в профсоюз объединено 100 процентов членов коллектива. Без наличия доброй воли работодателя профсоюзу практически невозможно осуществить процесс согласования с ним перечня работ, которые должны выполняться в период забастовки, а рассчитывать на наличие доброй воли в состоянии конфликта не приходится. Отсутствие же согласования ведет к признанию забастовки незаконной. Кроме того, Россия имеет один из самых длинных в мировой практике перечней категорий трудящихся, в принципе не имеющих право на забастовку. Поэтому требуется принятие соответствующих изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации.

Также существует проблема зависимости председателя профсоюзной организации от работодателя. Очень часто председатель профсоюза постоянно стоит перед выбором – либо принятие условий работодателя, либо возможный риск потери работы, прекращения карьерного роста и т.д. Работодатели нередко оказывают давление на работников при решении социально-трудовых споров. В Трудовом кодексе РФ имеет место рассмотрение коллективного трудового спора с участием посредника. Однако это связано с затягиванием разрешения спора, а также с тем, что данный этап разрешения коллективного трудового спора несовершенен и слабо развит. О возможном решении этой проблемы высказывался заместитель председателя ФНПР Олег Нетеребский. Он говорил об участии в комиссии по ведению переговоров для заключения коллективного договора представителя Рескома (отраслевого профсоюза на уровне субъекта Федерации). «Как лицо независимое и более высокого уровня, нежели председатель профкома, он смог бы добиться требуемых условий, не опасаясь последствий жесткого противостояния в процессе диалога с социальным партнером». [5.7]

Также в соответствии с действующим Трудовым кодексом интересы работников может представлять первичная профсоюзная организация или иные представители, избираемые работниками. Но на практике в таких крупных организациях, как, например, ОАО «Газпром» возникает проблема представительства работников на локальном уровне профсоюзной организацией, поскольку работников в данной организации объединяет не первичная профсоюзная организация, а иная профсоюзная организация, предусмотренная Уставом общероссийского профсоюза (в случае с ОАО «Газпром» - межрегиональная).

Для решения проблемы ФНПР предлагает предусмотреть в Трудовом кодексе норму о том, что интересы работников могут представлять:

- первичная профсоюзная организация;
- другая профсоюзная организация, объединяющая работников на локальном уровне в соответствии с уставом общероссийского, межрегионального профсоюза;
- иные представители, избираемые работниками;

Приведенные правовые нормы ограничивают права работников на коллективную защиту своих прав, игнорируют волю работника, вступившего в профсоюз, а следовательно, доверившего ему предпринимать необходимые действия в защиту своих трудовых прав. [4]

Таким образом, профсоюз – это важнейший общественный институт, который в России пока имеет много проблем, решение которых требует совершенствования законодательства и соответствующей политики государства. В условиях финансового кризиса перед профсоюзом стоит множество задач по защите социально-трудовых прав и интересов наемных работников: мониторинг нарушений трудового законодательства (невыполнение обязательств при увольнении, умышленная задержка зарплат, отпускных и других выплат и пособий и "серые" зарплаты); ускорение процесса доведения МРОТ и пособия по безработице до величины прожиточного минимума, что в свою очередь способствовало росту платежеспособного спроса, и как следствие, повышению занятости; и других мероприятий, которые бы способствовали повышению степени защиты социально-трудовых прав наемного работника.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 12.01.1996 N 10-ФЗ (ред. от 30.12.2008) "О профессиональных союзах, их правах и гарантиях деятельности" (принят ГД ФС РФ 08.12.1995).
2. Человек и труд: ежемесячный журнал. – М.: 2009 г., №1.
3. <http://fnpr.org.ru/index.php> - Федерация независимых профсоюзов России.
4. Информационная записка Федерации Независимых Профсоюзов России с Федеральным Собранием РФ в период осенней сессии 2008 года и задачах профсоюзов на весеннюю сессию 2009 года.
5. Человек и труд: ежемесячный журнал. – М.: 2008 г., №7.

ЭКОНОМИКА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА И РЕГУЛИРОВАНИЕ ЕЁ ГОСУДАРСТВОМ

Штреляев Я. И., Бабушкин Н. А. студент

Томский политехнический университет

E-mail: shtr.yaroslav@mail.ru

Научный руководитель: Нагорнов В. И., к.э.н., доцент.

Термин "информационное общество" занял прочное место в лексиконе зарубежных политических деятелей разного уровня. Именно с ним связывают будущее своих стран многие руководители. Наиболее отчетливо это проявилось в деятельности администрации Президента США, Совета Европы, Канады, Великобритании. Не отстают в разработке соответствующих программ и концепций развития информационных и телекоммуникационных технологий (ИТТ) другие государства Европейского сообщества, азиатские страны.

Происходящие крупномасштабные преобразования, связанные с внедрением ИТТ практически во все сферы жизни, должны контролироваться и направляться в интересах всего общества. Сделать это может государство в союзе со всеми заинтересованными сторонами, прежде всего частным сектором. Россия в этом процессе значительно отстала, но это дает возможность на примере других стран понять роль государственного воздействия для целенаправленного формирования основ информационного общества.

Информационное общество отличается от общества, в котором доминируют традиционная промышленность и сфера услуг тем, что информация, знания, информационные услуги, и все отрасли, связанные с их производством (телекоммуникационная, компьютерная, телевизионная) растут более быстрыми темпами, являются источником новых рабочих мест, становятся доминирующими в экономическом развитии. Для того, чтобы оценить этот процесс количественно, необходимо иметь соответствующие статистические данные. Однако здесь имеются серьезные трудности, поскольку статистическая система инерционна, вводит новые показатели измерений с неизбежным запаздыванием.

В силу этих причин экономическое воздействие информационного сектора трудно измерить. Со статистической точки зрения основные отрасли, вовлеченные в процесс обработки и распространения информации - телекоммуникации, массовое вещание - традиционно анализировались раздельно. Это создает трудности для национальной и международной статистики по оценке ситуации в этой области.

Информационный сектор - динамичная и быстро растущая индустрия, являющаяся источником новых рабочих мест. Воздействие ИТТ на занятость варьируется в зависимости от технологии, структуры рынка, специфики индустрии. С одной стороны, технологический прогресс часто приводит к сокращению рабочих мест, поскольку оборудование становится все более "интеллектуальным" и требует меньше занятых. Например, в области традиционной телефонии занятость снижалась на 6% ежегодно с 1982 г., еще больше - в Америке (23%). Приватизация телекоммуникационных операторов также оборачивается сокращением рабочих мест с целью снижения издержек производства, свою роль играет и острая конкуренция между операторами.

С другой стороны, новые технологии создают рабочие места. Например, в США в кабельной телеиндустрии занято более 100 тыс. человек. Аналогичные процессы происходят и с сотовой связью, внедрением оптоволоконных коммуникаций, разработкой новых программных продуктов и информационных услуг.

Распространение ИТТ характеризуется всепроникающим характером и скоростью внедрения во все сектора - в промышленность, сферу услуг, государственное управление, образование и т.п. Оказывают они воздействие и на быденную жизнь людей. В связи с таким масштабным воздействием можно было бы ожидать высоких темпов экономического роста. Однако на самом деле воздействие ИТТ зависит от их социальной приемлемости, от тех структурных и институциональных изменений, которые должны быть сделаны для полной реализации потенциала ИТТ: реорганизации бизнеса, переосмысления взаимоотношений государства и частного сектора, нового вида организации работы, новых механизмов регулирования. Однако эти и другие институциональные преобразования значительно отстают от темпов технологического прогресса.

Наиболее существенной угрозой переходного периода к информационному обществу является разделение людей на имеющих информацию, умеющих обращаться с ИТТ и не обладающими такими навыками. Пока ИТТ будут оставаться в распоряжении небольшой социальной группы, сохраняется угроза существующему механизму функционирования общества. Новые ИТТ:

- расширяют права граждан путем предоставления моментального доступа к разнообразной информации;
- увеличивают возможности людей участвовать в процессе принятия политических решений и следить за действиями правительств;

- предоставляют возможность активно производить информацию, а не только ее потреблять;
- обеспечивают средства защиты частной жизни и анонимности личных посланий и коммуникаций.

Чтобы экономика страны развивалась в сторону информационных технологий, необходимо создание государственной информационной политики.

Под государственной информационной политикой имеется в виду регулирующая деятельность государственных органов, направленная на развитие информационной сферы общества, которая охватывает не только телекоммуникации, информационные системы или средства массовой информации, а всю совокупность производств и отношений, связанных с созданием, хранением, обработкой, демонстрацией, передачей информации во всех ее видах - деловой, развлекательной, научно-образовательной, новостной и т.п. Такая расширительная трактовка информационной политики представляется сегодня обоснованной, так как цифровизация информации и новейшие телекоммуникационные и компьютерные технологии интенсивно размывают барьеры между различными секторами информационной индустрии.

Особую актуальность приобретает государственная информационная политика в 2009-2010 годах, когда кризис охватил все сферы деятельности. От того, насколько качественна эта политика, и, как быстро она будет реализована, зависят последствия кризиса и его продолжительность.

Комплексное рассмотрение процессов, происходящих в информационной сфере общества, современных методов ее государственного регулирования весьма актуально для России, так как в этой области государство не полностью определилось. Имеющиеся попытки написания концепций информационного пространства лишь частично решают проблему, так как само пространство формируется уже не столько государством, сколько рынком и новыми коммерческими структурами. История российского компьютерного рынка служит этому подтверждением.

Анализ зарубежной практики регулирования информационной сферы общества позволяет выделить ряд направлений, к числу которых относятся:

- поощрение конкуренции, борьба с монополизмом (контроль за концентрацией собственности в СМИ, выдача разрешений на слияния компаний, решения по дезинтеграции крупных компаний-монополистов);
- обеспечение права и технических возможностей на доступ к информации и информационным ресурсам для всего населения;
- защита интересов национальных меньшинств, подрастающего поколения в информационной сфере;
- защита национального культурного наследия, языка, противостояние культурной экспансии других стран;
- обеспечение информационной безопасности;
- охрана интеллектуальной собственности, борьба с пиратством;
- борьба с компьютерными и высокотехнологичными преступлениями;
- контроль за использованием информационных и телекоммуникационных технологий в государственных учреждениях;
- цензура в глобальных компьютерных сетях.

К числу наиболее значимых тенденций в зарубежной информационной индустрии последних лет можно отнести пересмотр установленных ранее правил ее регулирования: дерегуляцию рынка телекоммуникаций, позволяющую кабельным, телефонным, сотовым, спутниковым и прочим компаниям конкурировать на рынках друг друга; ослабление контроля за концентрацией собственности в различных СМИ. В результате происходит как вертикальная, так и горизонтальная интеграция рынков информации и средств ее передачи.

Развитие информационной индустрии и новых информационных отношений в России во многом стимулировано мировыми процессами в этой области - дерегуляцией рынка телекоммуникаций, приватизацией государственных операторов связи, созданием новых информационных конгломератов, включающих как средства доставки информации (кабельные и телефонные сети, спутники, компьютерные системы и т.п.), так и производителей содержания - теле и киностудии, издательские дома, информационные агентства.

В настоящий момент зарубежом идет волна слияний крупнейших информационных компаний мира в крупные объединения, которые будут контролировать рынок создания и распространения массовой информации в следующем столетии. Эти преобразования являются ответом ведущих информационных компаний на возможности, создаваемые новыми технологиями и изменениями в системе регулирования информационной индустрии. Поскольку этот процесс чрезвычайно динамичен, у России есть всего год-два для того, чтобы занять достойное место в системе международных информационных отношений.

Россия в XXI веке встала на путь формирования экономики информационного общества.

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКА АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РОССИИ

Якушенко Т.С., студентка

Томский политехнический университет

E-mail: yakushenko_tanya@mail.ru

Научный руководитель: Чигорьев К.Н., к.э.н., доцент.

На протяжении последних десятилетий сельское хозяйство в России и село в целом находились в состоянии кризиса. Об этом могут свидетельствовать следующие данные: более 30 миллионов гектаров земли не обрабатывается и не дает урожай. За последние годы поголовье крупного рогатого скота сократилось на 37 миллионов голов, исчезло 20 миллионов голов свиней, 40 миллионов голов овец. Сегодня россияне потребляют лишь 63 процента от биологической нормы питания. Россия, которая имеет 55 процентов чернозема планеты, вынуждена завозить из-за рубежа продовольствия примерно на 16,3 млрд. долларов.

Без закона «О развитии сельского хозяйства» мы не могли развивать страну. Когда Президент обратился к нации и среди приоритетов назвал сельское хозяйство, все крестьяне перекрестились и сказали: «Ну, слава богу, наконец-то появилась воля у руководителей страны».

Основными инструментами государственного регулирования в государствах с развитым сельским хозяйством являются базисные законы, которые регламентируют меры государственной аграрной политики, а также определяют параметры этой политики на среднесрочную перспективу.

Заместитель председателя Комитета Госдумы по аграрным вопросам В.Н.Плотников отметил, что мы также должны сделать шаг вперед, чтобы создать законодательный фундамент для развития АПК, который предусматривает разработку и принятие государственной Программы развития сельского хозяйства.

Таким образом, 11 января 2007 г. Опубликован Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2006 г. N 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства». Принятый Государственной Думой 22 декабря 2006 года и Одобренный Советом Федерации 27 декабря 2006 года. Вступил в силу с момента публикации.

Настоящий Федеральный закон определяет цели, принципы, основные направления и меры по реализации государственной аграрной политики, а также регулирует отношения, возникающие между гражданами, юридическими лицами и органами государственной власти в сфере развития сельского хозяйства; устанавливает правовые основы реализации государственной социально-экономической политики в сфере развития сельского хозяйства как экономической деятельности по производству сельскохозяйственной продукции, оказанию услуг в целях обеспечения населения российскими продовольственными товарами, промышленности сельскохозяйственным сырьем и содействия устойчивому развитию сельских территорий.

Необходимо отметить, что к основным целям государственной аграрной политики отнесено, в частности, наблюдение за индексом цен на сельскохозяйственную продукцию, также данный закон определяет основные направления государственной поддержки в сфере развития сельского хозяйства. Это обеспечение доступности кредитных ресурсов для сельскохозяйственных товаропроизводителей, поддержка развития системы страхования рисков в сельском хозяйстве, племенного животноводства и элитного семеноводства, обеспечение производства продукции животноводства, закладки многолетних насаждений и ухода за ними, обновления основных средств сельскохозяйственных товаропроизводителей, мероприятий по повышению плодородия почв.

Особо следует подчеркнуть, что настоящий Федеральный закон устанавливает, что цели и основные направления развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, финансовое обеспечение и механизмы реализации предусматриваемых мероприятий определяются Государственной программой развития сельского хозяйства.

Таким образом, Федеральный закон "О развитии сельского хозяйства" создает правовую основу, обеспечивающую условия для повышения эффективности реализации государственной аграрной политики, для устойчивого развития сельскохозяйственного производства и сельских территорий, улучшения социально-экономического положения сельского населения.

Оценить реальную степень государственной поддержки сельского хозяйства довольно сложно. Прямое финансирование сельского хозяйства из федерального бюджета в России ниже, чем в США или странах ЕС, однако бюджетными вливаниями поддержка не ограничивается. Например, в России сохранена льготная система налогообложения — сельхозпроизводители почти не платят за землю (для сравнения: в Европе плата за пользование землей составляет около 20% себестоимости продукции).

В последние годы в России появились и крупные программы. В 2003 году была принята федеральная целевая программа "Социальное развитие села до 2010 года", включающая две задачи — развитие собственно социальной сферы и улучшение инженерной инфраструктуры сельских муниципальных образований. Таким образом, в программе отразилось понимание того, что сельское хозяйство — это не только отрасль экономики, но и образ жизни определенной части населения.

Социальные задачи — улучшение здоровья сельских жителей, привлечение и закрепление в сельской местности молодых семей и специалистов — решить куда сложнее. Еще сложнее добиться расширения рынка труда в деревне и повышения престижности постоянного проживания там. Не все здесь поддается управлению с помощью экономических рычагов. В программе, в частности, абсолютно не учитываются объективные демографические процессы. Например, тот факт, что отток сельского населения в города будет продолжаться. Но главное, в программе абсолютно игнорируются огромные географические различия страны: то, что хорошо в одном месте, не годится для другого. Поэтому во многих отношениях программа производит впечатление благих пожеланий, далеких от реальной жизни, особенно в депрессивных районах.

Новым этапом в государственной политике стал национальный проект "Развитие агропромышленного комплекса", принятый осенью 2005 года.

Настоящий проект «Развитие АПК» включает в себя три направления:

- «Ускоренное развитие животноводства»;
- «Стимулирование развития малых форм хозяйствования»;
- «Обеспечение доступным жильем молодых специалистов (или их семей) на селе».

Целью первого направления является увеличение производство мяса и молока на 7 и 4,5% соответственно, а также остановить сокращение поголовья крупного рогатого скота, увеличение реализации молодняка племенных животных на 15% к уровню 2006 г, повышение численности поголовья овец и коз на 3% к уровню 2005 года, рост численности поголовья оленей на 3,2%, лошадей на 2,8% увеличение выпуска товарной продукции аквакультуры на 4,0% к уровню 2005 г.

Реализация первого направления Национального проекта позволит повысить рентабельность животноводства, провести техническое перевооружение действующих животноводческих комплексов (ферм) и ввести в эксплуатацию новые мощности.

Это станет возможным за счет:

- повышения доступности долгосрочных кредитов, привлекаемых на срок до 8 лет;

По оценке Минсельхоза России, реализация мер по указанным направлениям позволит привлечь более 155 млрд. рублей кредитов коммерческих банков

- Увеличение объемов поставок техники, оборудования и племенного скота на условиях федерального лизинга.

- совершенствования мер таможенно-тарифного регулирования путем утверждения объемов квот и таможенных пошлин на мясо в 2006-2007 годах и вплоть до 2009 года и отмены ввозных таможенных пошлин на технологическое оборудование для животноводства, не имеющее отечественных аналогов.

Реализация проекта должна обеспечить переключение растущей части спроса населения на продукцию отечественных производителей, рост эффективности производства и повышение уровня конкурентоспособности.

Второе направление Национального проекта направлено на увеличение объема реализации продукции, произведенной крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и гражданами, ведущими личное подсобное хозяйство.

Целью данного направления является увеличение к 2008 году выпуск сельхозпродукции подсобными и фермерскими хозяйствами на 6%.

Это предполагается достичь путем:

- удешевления кредитных ресурсов, привлекаемых малыми формами хозяйствования АПК;
- развитие (создание) системы земельно-ипотечного кредитования, выдача кредитов под залог земельных участков.

- развития инфраструктуры обслуживания малых форм хозяйствования в АПК – сети сельскохозяйственных потребительских кооперативов (заготовительных, снабженческо-сбытовых, перерабатывающих, кредитных).

Реализация указанного направления проекта позволяет в значительной степени улучшить, а в ряде случаев – создать мелким товаропроизводителям условия для наращивания объемов производства; гарантированного сбыта продукции; повышения уровня товарности хозяйства; роста уровня доходности хозяйств; увеличения занятости и снижения скрытой безработицы.

И последнее направление обеспечение жильем молодежи на селе создаст условия для формирования эффективного кадрового потенциала агропромышленного комплекса.

Цель настоящего направления — улучшить жилищные условия не менее 31,64 тыс. молодых специалистов

Распределение средств федерального бюджета в форме субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации на строительство (приобретение) жилья для молодых семей и молодых специалистов, проживающих и работающих на селе, осуществляется исходя из:

- потребности субъекта Российской Федерации в специалистах агропромышленной и социальной сферы села с учетом их нуждаемости в жилье;
- числа молодых семей, нуждающихся в улучшении жилищных условий;
- приоритетности поддержки субъектов Российской Федерации, обеспечивающих больший вклад в общий объем сельскохозяйственного производства в Российской Федерации, имеющих больший бюджетный дефицит.

Потребность в средствах федерального бюджета на строительство (приобретение) жилья для молодых семей и молодых специалистов, проживающих и работающих на селе, определяется исходя из средней рыночной стоимости 1 кв. м общей площади жилья в сельской местности на территории субъекта Российской Федерации, утвержденной Минрегионом России и скорректированной с учетом специфики жилищного строительства в сельской местности на коэффициент 0,75 и коэффициент инфляции.

Таким образом, можно сказать, что нацпроект производит точечный эффект. По сути, он идет на пользу отдельным жизнеспособным предприятиям, чем усиливает поляризацию в отрасли. В депрессивных районах обычно отбирают одно-два хозяйства, способные если не вернуть деньги, то хотя бы частично восстановить производство, и субсидируют им процентную ставку по кредитам. Остальные все равно оказываются брошенными на произвол судьбы. Увеличена также привлекательность кредитных ресурсов для населения и фермеров. Однако это востребовано лишь там, где сохранился трудовой потенциал, и развиваются товарные частные хозяйства.

Принятая в 2007 году Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы расставила основные приоритеты развития сельского хозяйства. Из 76 млрд. руб. в 2008 году и из 130 млрд. в 2012 году половина направляется на достижение финансовой устойчивости сельского хозяйства, а попросту на продолжение субсидирования процентной ставки по кредитам. В программе подробно расписано, как увеличится производство и поголовье скота, как замечательно вырастет урожайность. Однако механизм этого роста остается не известным. И главные социальные риски развития сельского хозяйства в районах глубокой депопуляции в Нечерноземье и современного оттока населения в Сибири, как и прежде, игнорируются. Более того, в противовес реальным тенденциям территориального разделения труда в сельском хозяйстве, программа намечает расширение растениеводства на Крайнем Севере, возобновление трудоемкого производства льна и конопли в местах, где почти не осталось сельского населения.

В то же время насущные проблемы, на которые жалуются все сельские хозяева, даже не затронуты. Советская система госзакупок и потребкооперации давно разрушена, а новая инфраструктура для сбыта сельхозпродукции так и не создана. Стимулирование ее создания является главной задачей властей всех уровней. Сеть доступных производителям оптовых и розничных рынков, аукционов скота и зерна, хорошо поставленная информация о ценах и потребителях продукции — насущная потребность крупных предприятий, фермеров и хозяйств населения. А это главное в современном агросервисе. Но лишь 2% средств в рамках программы направляется на регулирование рынка агропродукции.

Конечно, сельское хозяйство спасают не столько осмысленные действия правительства, сколько другие отрасли, и, прежде всего пищевая промышленность. Ведь даже современное российское сельское хозяйство (за исключением производства говядины, которое убыточно во всех регионах страны) при разумном ведении отрасль выгодная. Спрос на его продукцию есть, отдача от вложений скорая, особенно в растениеводстве (мало в каких отраслях производства, вложив средства весной, можно получить результат осенью). Относительно быстро окупаются небольшие фермы мелкого скота и птица. Поэтому многие фирмы, перерабатывающие сельскохозяйственное сырье, стали инвестировать в агропроизводство, то есть укреплять собственную сырьевую базу.

Список литературы:

1. Проблемы российского Агропрома [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.optifood.ru/analytics/article/145/3967.php>, свободный.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2006 г. N 264-ФЗ О развитии сельского хозяйства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/printable/2007/01/11/selhoz-dok.html>, свободный.
3. Становление России. Экономика. Анализа. Технологии. Проблемы. Инвестиции. Перспективы \под ред. Ю.П. Алексеева — М, 2006 – 240с.