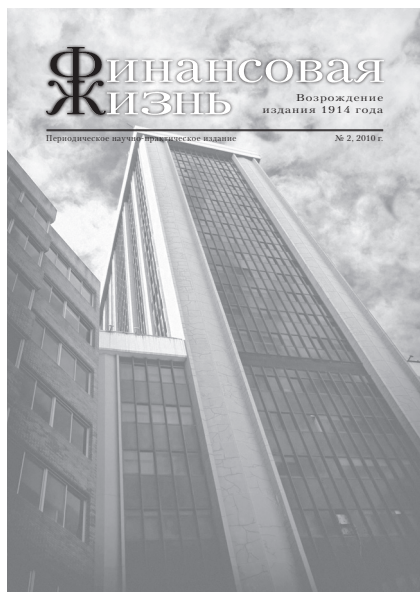


Финансовая Жизнь

Возрождение
издания 1914 г.

Периодическое научно-практическое издание

№ 1, 2011 г.



Журнал

«Финансовая жизнь» —
это периодическое научно-
практическое издание
для руководителей
и специалистов
коммерческих компаний,
банков, преподавателей,
аспирантов и студентов
экономических факультетов
и специальностей.

Целью журнала является
объединение профессионалов
финансовой, банковской
и налоговой сферы, а
также сближение науки,
образования и бизнеса.

РЕДКОЛЛЕГИЯ

Адамов Н.А.,
д.э.н., проф. (главный редактор)

Кириллова А.А.
(заместитель главного редактора)

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Якутин Ю.В.,
д.э.н., проф., заслуженный деятель
науки РФ, президент Университета
менеджмента и бизнес-администрирования
(председатель)

Амутинов А.М.,
д.э.н., проф., заслуженный экономист РФ

Богатова Е.Р.,
к.э.н., ген. директор ЗАО «Русское золото»

Винслав Ю.Б.,
д.э.н., проф., гл. редактор
журнала «Менеджмент и бизнес-
администрирование»

Грязнова А.Г.,
д.э.н., проф., президент Финансовой
академии при Правительстве Российской
Федерации, Президент Гильдии
финансистов

Дорофеева Н.А.,
д.э.н., проф. Российского университета
кооперации

Козенкова Т.А.,
д.э.н., проф., заслуженный экономист РФ

Кривошей В.А.,
д.э.н., ректор Российского университета
кооперации

Мельник М.В.,
д.э.н., проф., научный руководитель
Межвузовского научно-методического
центра Финансовой академии при
Правительстве России

Морыженков В.А.,
д.э.н., проф., научный руководитель
Международной бизнес-школы ГУУ
«Executive MBA LWB»

Новиков Д.Т.,
д.э.н., проф., главный научный сотрудник
Института ИТКОР

Осипенко Т.В.,
к.э.н., вице-президент ОАО
«Всероссийский банк развития регионов»

Павлова Л.П.,
д.э.н., проф., директор Центра научных
исследований и консультаций по
налоговым проблемам Финансовой
академии при Правительстве РФ,
заслуженный деятель науки РФ

Проценко О.Д.,
д.э.н., проф., проректор АНХ при
Правительстве Российской Федерации,
заслуженный экономист РФ

Рагимов Ф.И.,
д.э.н., проф., зам. генерального директора
ОАО «МГТС»

Сарибекян В.Л.,
к.э.н., руководитель Практики налогового
и правового консультирования Группы
компаний «ЭНЕРДЖИ КОНСАЛТИНГ»

Суглобов А.Е.,
д.э.н., проф., заслуженный экономист РФ

Тетерятников К.С.,
к.ю.н., советник Президента
ОАО «Банк ВТБ»

Чернышев В.Е.,
к.э.н., директор по финансовым вопросам
ЗАО «Банк Русский Стандарт»

Щедров В.И.,
д.э.н., зам. генерального директора World
Trade Center Moscow

Эльвартынова И.В.,
д.э.н., действительный член (академик)
Международной академии менеджмента

Содержание 1-го номера журнала «Финансовая жизнь», 2011 г.

Письмо редактора Требования к статьям		стр. 4–5 ЭКОНОМИКА		стр. 26–41	
СОБЫТИЯ		стр. 6–7			
Образование - это престижно!					
ОБРАЗОВАНИЕ		стр. 8–13			
Возможности адаптации зарубежного опыта преподавания учебной дисциплины «Корпоративные финансы» в российских вузах <i>Лысова Н.А., Лысов А.А.</i> В статье раскрывается вопрос преподавания тех или иных экономических дисциплин. Автором проведено исследование основ зарубежного корпоративного права существующего законодательства Российской Федерации, а также опыта преподавания финансовых дисциплин и анализа используемой литературы по корпоративным финансам.				Россия и ВТО: роман с продолжением <i>Богатова Е.Р.</i> В последние недели после почти полуторагодового перерыва из уст российского руководства вновь зазвучали слова о важности Всемирной торговой организации для России и о намерении России вступить в нее. Как развиваются события в этом направлении и с чем Россия вступает в новый этап переговоров?	
ИННОВАЦИИ		стр. 14–25		Причины возникновения кризисов. Верна ли американская экономическая теория? <i>Беклемишев А.В.</i> Мировой финансово-экономический кризис заставил многих задуматься о его причинах, необходимых мерах по его предотвращению и вообще о путях развития мировой экономики.	
Переход Российской экономики на инновационный путь развития. Проблемы развития венчурного инвестирования и пути их решения <i>Одаренко В.Е.</i> Автором рассматривается венчурное финансирование как один из основных экономических инструментов, обеспечивающих инновационное развитие ведущих индустриальных стран, но экономика нашей страны подвержена циклическим кризисам и в связи с этим венчурное капиталовложение становится рискованным.				БЕНЧМАРКИНГ – как инструмент финансового прогнозирования <i>Нитецкий В.В., Неровня Ю.В.,</i> В статье раскрываются вопросы, связанные с хозяйственной деятельностью предприятия, непосредственно с её конкурентоспособностью и нормальным функционированием. Методика оценки ключевых показателей эффективности (KPI) и методика БЕНЧ позволяют оценить эффективность текущего управления компанией и спрогнозировать возможные результаты деятельности, а также наметить пути их достижения.	
Инновационные маркетинговые технологии в модернизации российской экономики. <i>Карпова С.В., Авдienenko О.Б.</i> Статья основана на материалах круглого стола, который состоялся 29 декабря 2009 года. Авторы затрагивают актуальные вопросы, связанные с инновационными маркетинговыми технологиями для дальнейшего развития экономики России.				БАНКИ	
Управление финансовой устойчивостью и инновационной деятельностью: возникающие противоречия <i>Мельцас Е.О.</i> В статье рассмотрены причины возникающих противоречий между методами управления финансовой устойчивостью и инновационной деятельностью, а также связанные с этим возможности и проблемы в инновационной сфере экономики России.				стр. 42–54	
				Банковская система России: современное состояние, уроки кризиса и ближайшие перспективы <i>Лькова Н.М.</i> В статье приведен анализ основных особенностей и проблем банковского сектора России на современном этапе, определен перечень наиболее значимых направлений совершенствования, обсуждены наиболее существенные, по мнению автора, аспекты государственных инициатив по совершенствованию банковской системы.	
				Управление проблемной задолженностью для обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов <i>Лепешкина М.Н.</i> Автором проведено разностороннее исследование вопросов управления проблемной задолженностью хозяйствующих субъектов.	
				Управление дебиторской задолженностью с привлечением коллекторского агентства <i>Шпетер С. Э.</i> Статья посвящена управлению дебиторской задолженности.	

Автор отмечает, что своевременное обращение в коллекторские агентства, позволят высвободить финансовые, кадровые и временные ресурсы, повысит эффективность и доходность организации путем передачи непрофильной деятельности по взысканию долгов профессионалам.

АУТСОРСИНГ стр. 55–64

Аутсорсинг и аутстаффинг как новые технологии менеджмента
Кириллова А.

За последние десятилетия в мировой практике менеджмента появились новые технологии. В том числе аутсорсинг и аутстаффинг. В современной науке до сих пор нет единого подхода к определению данных понятий, что затрудняет их эффективное использование на практике. В статье рассмотрены понятие и сущность данных понятий.

Интервью с журналом «Финансовая жизнь»
Клягина А.

Вопросы Марку Акассу от журнала «Финансовая жизнь»

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ стр. 65–76

Индия принимает антикризисные меры
Сударьянто Я.П.

Индия ощутила воздействие мирового финансового кризиса. Экономический рост существенно замедлится. Власти Индии осуществляют антикризисные меры. Больше всего правительства этих стран боятся замедления роста.

Безработица в период глобального экономического кризиса
Мартыновченко В.Г.

Глобальный экономический кризис оставил без работы 30 млн человек в мире. В результате в 2009 году на планете проживало такое количество безработных, какого история человечества пока не видела — 210 млн человек. Однако вклад России в этот антирекорд не так уж велик:

свой пик безработицы наша страна прошла еще во время кризиса, вызванного дефолтом 1998 года: тогда доля безработных составляла около 15% активного населения — более 9 млн человек.

Преодоление кризиса странами АСЕАН
Сударьянто Я.П., Мартыновченко В.Г.

АСЕАН — межгосударственное объединение, значение которого на протяжении многих лет продолжает возрастать. Статья посвящена роли этого важного участника международных отношений, путям выхода стран-участниц из мирового финансового кризиса.

ПРОБЛЕМЫ стр. 77–88

Социальная ориентированность национальной экономики: несбыточная мечта или реальность?
Минин А.А.

Настало время реализации идеи социально-ориентированной экономики с активной ролью государства в регулировании экономических отношений. Социально-ориентированная рыночная экономика предполагает обеспечение равноправия всех форм собственности. При этом частный сектор должен развиваться в таких же правовых условиях, как и государственный, но не в ущерб национальным интересам.

Основные направления совершенствования обеспечения индустрии туризма авиационным транспортом в современных условиях

Гусев

В статье рассматривается вопрос, касающийся индустрии туризма авиационным транспортом и основные мероприятия, которые способствуют совершенствованию обеспечения этого вида услуг.

Портрет современного менеджера
Маслова Е.Л.

Управление появилось вместе с людьми. В настоящее время существует некоторый минимум различных характеристик для современного менеджера. Что это за характеристики, и каким должен быть портрет современного менеджера, и пойдет речь в этой статье.

НОВЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОРТАЛ

KTR-ONLINE.RU

ЛОГИСТИКА • МАРКЕТИНГ • АНАЛИТИКА

новости экономики, новости логистики, новости рынков,
аналитические материалы и статьи,
журналы по логистике и маркетингу, пресс-релизы,
интервью, мероприятия

Письмо редактора



Сегодня модно говорить об инновациях. Ни одно деловое издание не обходится в своих материалах без двух основных понятий: «инновации» и «эффективность».

Самая популярная тема в бизнес-кругах – это создание аналога Силиконовой долины в Сколково. Есть как ярые приверженцы, так и противники. Очевидно одно. Мы сможем вживую наблюдать за достаточно интересным экспериментом. Приведет ли он к успеху или будет признан провальным, покажет время. Но в любом случае это будет хорошим и наглядным опытом внедрения инноваций в нашей стране.

Очевидно, что в любой компании также необходимо внедрять инновации и новые методы управления. Причем для каждой компании инновацией может стать что угодно. Инновации, они не универсальны. Нельзя сказать, что это инновационно, а это – нет. Новые технологии производства, вывод на рынок нового продукта, изменение модели построения бизнеса, внедрение более эффективных методов управления – это все локальные инновации. Поэтому сейчас намного важнее говорить об эффективности каждой конкретной компании. А зависит эта эффективность прежде всего от руководителей. Именно они ежедневно принимают решения, от которых зависит будущее компаний. Но кроме грамотных руководителей компаниям необходим и компетентный персонал среднего звена. Иначе команда будет говорить на разных языках.

Если посмотреть на проблему инноваций в этом ключе, то очевидно, что надо как можно больше внимания уделять проблемам бизнес-образования и личной эффективности.

К сожалению, мы наблюдаем падение качества образования. Наши университеты не попадают в западные рейтинги, студенты и преподаватели уезжают за границу, а бизнес не имеет рычагов воздействия на систему образования. В итоге мы сталкиваемся с тем, что не можем обеспечить страну качественным человеческим капиталом. Поэтому наступило время реформ. Чтобы талантливые управленцы могли раскрыть свой потенциал, а уже тогда сложатся все условия для развития инновационной экономики и в России появится своя Силиконовая долина.

Требования к статьям

1. Для оптимизации редакционно-издательской подготовки редакция принимает от авторов рукописи и сопутствующие им необходимые документы в следующей комплектации (все позиции обязательны):

1.1. Квитанция о подписке на журнал «Финансовая жизнь» на текущее или следующее полугодие (без подтверждения оформленной подписки материалы к рассмотрению не принимаются).

1.2. Отпечатанные (четкой качественной печатью на белой бумаге) 2 экземпляра рукописи, сшитые отдельно скрепкой. Объем статьи – 7–10 страниц (примерно 12 000–15 000 знаков

с пробелами); научного сообщения – до 3 страниц (6000 знаков с пробелами). Требования к компьютерному набору: формат А4; кегль 12; шрифт Times New Roman; межстрочный интервал 1,5; нумерация страниц внизу по центру; Поля: слева 30 мм, справа – 10 мм, от верхней и нижней строки текста до границы листа – 20 мм.

Распечатка рукописи должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки.

1.3. Отпечатанные (четкой качественной печатью на белой бумаге) сведения об авторе: Ф.И.О. (полностью), ученая степень, научное звание, должность, место работы, адрес

электронной почты и телефон для связи (все параметры обязательны); название статьи и количество знаков с пробелами.

1.4. CD-диск с электронным вариантом рукописи в Word (файлу присваивается имя по фамилии автора с указанием количества знаков с пробелами, например: «Иванова 12779»); и (отдельным файлом с именем в формате «Иванова») сведениями об авторе: Ф.И.О. (полностью), ученая степень, научное звание, должность, место работы, электронная почта, телефон для связи (все параметры обязательны). Статья на бумажном носителе должна полностью соответствовать рукописи на электронном носителе.

1.5. По предварительному согласо-



**ОАО «ИНСТИТУТ ИССЛЕДОВАНИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ
И КОНЪЮНКТУРЫ ОПТОВОГО РЫНКА»
ОАО «ИТКОР»**

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ!

**ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ СПЕЦИАЛИСТОВ
удостоверение о повышении квалификации государственного образца**

Программы:

- ⇒ «Международные стандарты финансовой отчетности»
- ⇒ «Бухгалтерский и налоговый учет коммерческой организации»
- ⇒ «Бухгалтерский учет для начинающих»
- ⇒ «Финансовый менеджмент и налоговый консалтинг на продовольственном рынке»
- ⇒ «Организация и управление в ЖКХ в условиях модернизации экономики»

**ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПЕРЕПОДГОТОВКА
диплом о профессиональной переподготовке государственного образца**

Программы:

- ⇒ «Бухгалтерский учет, анализ и аудит. Налогообложение»
- ⇒ «Финансы, денежное обращение и кредит»

Наши преимущества:

- ⇒ Оптимальный срок обучения
- ⇒ Удобное время обучения
- ⇒ Удобная форма обучения
- ⇒ Ориентация на практику и приоритет в развитии навыков

Мы ждем Вас по адресу:

Адрес: 125319, г. Москва,
ул. Черняховского, д.16

Проезд: ст.метро «Аэропорт» 7 мин. пешком до
Института ИТКОР

Контактная информация:

Заявки на обучение принимаются по телефонам:
(499) 152-86-98; 8 (499) 152-72-33
или по электронным адресам:
vovodina@ilimnou.ru, seminar@ilimnou.ru

ванию с редакцией возможно предоставление рукописи в электронном виде на электронную почту.

2. Требования к статье:

2.1. Содержание статьи должно соответствовать профилю журнала.

2.2. Каждая статья должна начинаться:

- названием (полностью набрано заглавными буквами);
- УДК;
- инициалами и фамилией автора (авторов);
- местом работы автора (авторов);
- рабочим адресом автора/авторов (последовательность: название улицы, номер дома, название населенного пункта, название области/края, автономного округа, республики/страны, почтовый индекс);

- краткой аннотацией содержания рукописи (3–4 строчки, не должны повторять название);

- списком ключевых слов (5–10)

Все – на русском языке.

2.3. Наличие пристатейных библиографических списков обязательно (не менее 5 источников).

2.4. В конце после раздела «Библиография» на английском языке (перевод выполняется автором рукописи) указываются:

- название статьи;
- инициалы и фамилия автора;
- место работы автора;
- полный рабочий адрес автора (с указанием почт. индекса);
- перевод русской аннотации;
- перевод ключевых слов.

2.5. Таблицы, иллюстрации, схемы,

графики должны иметь заголовки и ссылки на них в тексте статьи.

3. Прочие положения.

3.1. Автор несет ответственность за точность приводимых в его рукописи сведений, цитат и правильность указания названий книг в списке литературы.

3.2. Рукописи, оформленные в нарушение настоящих требований, не рассматриваются и не возвращаются.

3.3. В случае отклонения рукописи решением редакционной коллегии (по результатам внутреннего рецензирования) автору направляется мотивированный отказ, отклоненные рукописи не возвращаются.

3.4. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Образование - это престижно!

Рыночная экономика страны требует эффективно-го ведения хозяйства, активного и последовательного внедрения достижений инновационных технологий, всего нового и прогрессивного. В этих условиях неизмеримо возрастает роль бухгалтерского учета, поскольку требуется не только соизмерять произведенные затраты с полученными доходами, но и вести активный поиск эффективного использования каждого вложенного рубля в производственную, коммерческую и финансовую деятельность предприятий и организаций.

Современный бухгалтерский учет занимает одно из главных мест в системе управления предприятием, основной информационной базой для принятия оперативных, тактических и стратегических управленческих решений. Важным условием является его соответствие требованиям международных стандартов, удовлетворять потребностям внешних и внутренних пользователей информации, выявлять резервы повышения эффективности производства и быть «языком бизнеса». Своевременная, достоверная и качественная информация бухгалтерского учета должна помочь быстро и безошибочно ориентироваться в различных хозяйственных ситуациях и предугадывать тенденции их развития.

Кафедра бухгалтерского учета академии является выпускающей и базовой в составе Учебно-методического объединения вузов России и осуществляет свою деятельность в составе факультета Учета и аудита вуза.

В настоящее время кафедра подготавливает и выпускает высококвалифицированных руководителей и специалистов как специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Экономика».

К важнейшим задачам кафедры относятся подготовка высококвалифицированных бухгалтеров-экономистов для организаций различных отраслей народного хозяйства, специалистов для финансово-кредитной системы страны, а также специалистов финансово-экономического профиля, обслуживающих внешнеэкономические отношения организаций, функционирующих на территории Российской Федерации и иностранных компаний.

В связи с этим в настоящее время кафедрой разработаны и внедрены сразу несколько магистерских программ, в том числе:

- «Бухгалтерский учет, анализ и аудит в коммерческих организациях (кроме банков и других кредитных организаций)»
- «Международные стандарты учета, финансовой отчетности, аудита»
- «Бухгалтерский учет и финансовый менеджмент»
- «Бухгалтерский учет и налогообложение»

Значительное количество часов уделяется наиболее важным дисциплинам специализации. Особое внимание концентрируется на получении выпускниками

практических навыков работы, поскольку в современном мире профессиональный опыт зачастую играет решающую роль при приеме на работу. Для достижения этой цели, разработанные на базе кафедры магистерские программы, отвечают всем, самым жестким требованиям работодателей, предъявляемым к выпускникам.

Преимуществами подготовки выпускников на базе магистерских программ выступает развитие компетентных знаний и умений. По окончании обучения выпускники смогут проявить себя в различных сферах деятельности, выпускники станут незаменимыми специалистами как в экономических, финансовых, маркетинговых и аналитических службах фирм различных отраслей и форм собственности, так и в органах государственной и муниципальной власти.

Благодаря тому, что в процессе обучения разрабатываются научно-исследовательские проекты, выпускники смогут продемонстрировать свои знания и умения в академических и ведомственных научно-исследовательских организациях.

Передача знаний происходит на высоком уровне учреждения системы высшего и дополнительного профессионального образования, благодаря тому что кафедра отличается широким профессорско-преподавательским составом, в который входят ведущие профессора и доценты кафедры проф. Гришкина С.Н., проф. Герасимова Л.Н., проф. Керимов В.Э., проф. Мезенцева Т.М., доц. Смирнов В.Г.

Развитие кафедры происходит в соответствии с современными тенденциями в образовательной сфере.

Так, например, одна из важных тенденций развития профессионального экономического образования в России на сегодняшний день состоит в пересмотре самой концепции организации учебного процесса и роли преподавателя в нем. Современная педагогика отказывается от жесткого «авторитарного управления», где учащийся (студент или слушатель) выступает «объектом» обучающих воздействий, и переходит к системе самоорганизации, поддержки и стимулирования познавательной деятельности студента.

В связи с этим кафедра проводит мероприятия по изменению подходов к организации образовательного процесса на основе современной педагогики развития, отказа от идеи «обучаемый студент» и переходу к идее «обучающийся студент».

Для реализации магистерских программ кафедре активно разрабатываются и внедряются инновационные подходы в осуществление учебного процесса.

Так, в настоящее время происходит внедрение в учебный процесс инновационных технологий: педагогических, информационных, учебных и др., способных существенно повысить качество подготовки современного специалиста.

Все более совершенствуется и повышается качество

преподавания учебных дисциплин с внедрением новейших программ, в образовательном процессе активно применяются электронные учебно-методические материалы, ауди- и видеозаписи лекций для работы через Интернет с филиалами академии, для дистанционного обучения, мини-лекции и иные современные формы учебной работы

В настоящее время преподавателями кафедры для повышения качества подготовки студентов ведется активная работа по внедрению инновационных интерактивных методов обучения, в числе которых:

- Учебные тренинги.

В рамках данной формы основное внимание преподавателем уделяется практической отработке изучаемого материала, когда в процессе моделирования специально заданных ситуаций на примере решения «кейс-стади» обучающиеся имеют возможность развить и закрепить необходимые знания и навыки, изменить свое отношение к собственному опыту и применяемым в работе подходам.

- Компьютерное обучение.

Интерактивные лекции с использованием наглядных пособий, раздаточного материала, видео- и аудиоматериалов.

Преподаватели кафедры в целях более эффективной организации аудиторных занятий читают лекции и проводят практические занятия с использованием мультимедийной техники, а также обеспечивают студентов раздаточными материалами по изучаемым темам, активно используя возможности электронной почты.

- Интерактивные лекции, подготавливаемые студентами.

- Метод «case-study».

На практических занятиях по курсам «Бухгалтерский учет» и «Бухгалтерский финансовый учет и отчетность» осуществляется разбор ситуационных задач и кейсов с описанием реальных ситуаций и примеров. Анализ современного состояния нормативно-правовой базы и действующей практики бухгалтерского учета проводится с использованием материалов справочно-информационных систем «Консультант Плюс» и «Гарант».

- Обучающие игры (например, ролевые игры, деловые игры, образовательные игры).

Игровые методы обучения обладают наибольшим потенциалом в обеспечении профессионального

развития студентов и позволяют совершенствовать образовательную деятельность. Деловые игры проходят, как правило, в форме согласованного группового мыслительного поиска, что требует вовлечения в коммуникацию всех участников игры (студентов и слушателей). Преподавателями кафедры разрабатываются различные варианты обучающих игр, в т.ч. и электронные.

- Творческие задания.

Студенты проявляют творческий подход при выполнении курсовых работ, дипломных проектов, а также лабораторных работ.

- Обсуждение сложных, дискуссионных вопросов и проблем.

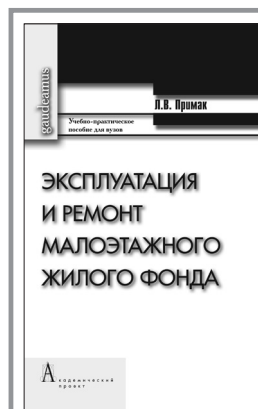
Для совершенствования процесса обучения и повышения качества образования в настоящее время на кафедре планируется совершенствование образовательного процесса путем расширения сферы применения инновационных технических средств путем внедрения:

- Электронного лабораторного практикума;
- Электронных деловых игр;
- Электронных тренажеров для бухгалтеров;
- Нового поколения УМК рабочих программ в связи с переходом на двух уровневую систему «Бакалавр-магистр»;
- Экспериментального курса по автоматизированной форме «Инфо -бухгалтер».

Кафедра не только осуществляет сотрудничество с другими вузами Российской Федерации, но и все более расширяет международное сотрудничество в области учебной и научной деятельности с зарубежными учебными заведениями.

Кафедра занимает активную позицию по вопросам взаимодействия с редакциями профессиональных периодических изданий, научно-методическими и учебно-деловыми центрами, предприятиями и организациями различных сфер народного хозяйства, участвует в работе Методического Совета по бухгалтерскому учету при Министерстве финансов РФ и в НСФО.

Таким образом, выпускники кафедры будут подготовлены на самом высшем уровне к выполнению всевозможных задач профессиональной деятельности, в частности смогут реализовать себя не только в области проектно-экономической, аналитической, организационно-управленческой, но и научно-исследовательской и педагогической деятельности.



В рамках государственного образовательного проекта «Формулы успеха в ЖКХ и строительстве» издано учебно-практическое пособие «Эксплуатация и ремонт малоэтажного жилого фонда», рекомендованное Комитетом по строительству и земельным отношениям Государственной Думы РФ для системы ЖКХ.

Автором пособия является Леонид Витальевич Примаков, д.т.н., профессор, известный ученый – практик, обобщивший актуальные вопросы, волнующие специалистов в области строительства и рынка услуг.

Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка (Институт ИТКОР) – партнер данного образовательного проекта, продолжает проведение цикла образовательных программ под общим названием «Менеджмент в строительстве».

Данные программы адресуются управленцам и проектантам в решении вопросов, связанных со строительством, эксплуатацией и ремонтом инженерных систем, зданий и сооружений, управляющим компаниям, обслуживающим организациям системы ЖКХ, членам товариществ собственников жилья, а также студентам вузов и техникумов соответствующих специальностей.

Возможности адаптации зарубежного опыта преподавания учебной дисциплины «Корпоративные финансы» в российских вузах

Лысова Н.А., генеральный директор ОАО «ВНИЭРХ», кандидат экономических наук, доцент Финакадемии
Лысов А.А., зам. генерального директора по юридическим вопросам ЗАО «Спецстроймонолит-Инвест»

В статье раскрывается вопрос преподавания тех или иных экономических дисциплин. Автором проведено исследование основ зарубежного корпоративного права существующего законодательства Российской Федерации, а также опыта преподавания финансовых дисциплин и анализа используемой литературы по корпоративным финансам.

Ключевые слова: преподавание, экономические дисциплины, «Финансы предприятий» и «Корпоративные финансы»

The possibility of adapting foreign experience of teaching the discipline “Corporate Finance” in Russian universities

N.A. Lysova, General Director of VNIERH, PhD, Associate Professor of Finance Academy
A.A. Lysov, Deputy, Director General for Legal Affairs ZAO Spetsstroymonolit Invest

The article deals with the issue of teaching of various economic disciplines. The author studies the foundations of a foreign corporate law of the existing legislation of the Russian Federation, as well as experience in teaching financial subjects and analysis of literature used in corporate finance.

Key words: teaching, economic discipline, «Finance companies» and «Corporate Finance»

В последнее время в российской системе образования активно обсуждаются вопросы актуальности преподавания тех или иных экономических дисциплин.

В частности, такие дискуссии имеют место в рамках ежегодно проходящих в Финакадемии международных конференций, организуемых Учебно-методическим

объединением вузов РФ по образованию в области финансов, учета и мировой экономики. В последнее время активная дискуссия развернулась по вопросу преподавания дисциплин «Финансы предприятий» и «Корпоративные финансы»¹.

Попробуем разобраться в данной проблеме, проведя исследование основ зарубежного корпоративного права, существующего законодательства Российской Федерации (часть первая статьи), а также опыта преподавания финансовых дисциплин и анализа используемой литературы по корпоративным финансам в зарубежных крупнейших и известнейших вузах США - Гарвардский университет, Гавайский университет в Мауна-о-Ка, Йельский университет, Университет Нью-Йорка, Школа бизнеса Така в Дартмауте, Колледж Беркли, Маунт Халиоки Колледж (Массачусетс); в Великобритании - Университет Оксфорда и Университет Лондона; в Канаде - Университет Британской Колумбии (часть вторая статьи).

1. Содержание терминологических понятий «финансы» и «корпорация»

Термин «финансы» достаточно подробно исследован в отечественной литературе. Слово «финансы» имеет происхождение от французского *finance*, латинского - *financia* (наличность, доход) и может трактоваться, как «совокупность всех денежных средств, находящихся в распоряжении предприятия, государства, а также система их формирования, распределения и использования»².

По мнению представителей научной школы Финансовой академии при Правительстве РФ профессоров Молякова Д.С и Шохина Е.И.: «Финансы предприятий представляют совокупность экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения и использования совокупного общественного продукта, национального дохода, национального богатства и связанных с образованием, распределением и использованием валового дохода, денежных накоплений и финансовых ресурсов. Эти отношения... опосредованы в денежной форме»³.

Вебстеровский словарь дает краткое определение: «Финансы - управление доходами»⁴. Под финансами коммерческой организации в данной статье понимается совокупность денежных отношений, складывающихся в системе управления ее валовым доходом, денежными накоплениями и финансовыми ресурсами.

Широкую популярность в отечественной политической, общественной, экономической, научно-образовательной сферах в последнее время приобрело слово

«корпорация», постепенно притесняя и вытесняя всем привычное «предприятие». Поскольку область применения понятия «корпорация» на сегодняшний день не определена Гражданским кодексом РФ и достаточно ограничена российским законодательством, тем не менее, это слово достаточно часто используется в повседневной лексике. По этим причинам на основании исследования отечественных и зарубежных источников попробуем рассмотреть детализированно данный термин и его этимологию, а в лапидарном виде - историю развития корпораций и корпоративного права.

Слово «корпорация» происходит от латинского *corporatio* (объединение, сообщество). Вебстеровский энциклопедический словарь английского языка содержит три формальных значения слова «corporation», одно из которых характеризуется как «объединение индивидуальных лиц, созданное в соответствии с законом либо на основании закона, имеющее продолжительное существование, независимое от продолжительности существования его членов...»⁵. В данном словаре появление этого слова в английском языке относят к 1400-1450 гг. Слово «corporate» начало использоваться в 1350-1400 гг. сначала в форме глагола, а с 1505-15 гг. как прилагательное «корпоративный» - принадлежащий к корпорации (корпорациям), формирующий корпорацию и т.п.

Канадский юридический словарь трактует корпорацию как объединение (ассоциация) держателей акций, созданное в соответствии с законом и рассматриваемое судами как искусственное лицо. Обязательства корпорации ограничены ее активами, следовательно, ее владельцы защищены от несения персональных обязательств за дела корпорации⁶.

В десятом издании словаря иностранных слов советского периода, можно найти три определения данного термина:

- 1) общество, союз, группа лиц, объединяемая общностью профессиональных или сословных интересов;
- 2) в ряде буржуазных стран (напр., в США, Канаде) - широко используемая капиталистическая форма акционерного общества; в 20 в. стала главной формой монополистических объединений капиталистов;
- 3) в фашистских государствах - принудительное объединение какой-либо группы населения по профессиональному признаку под контролем государственных органов⁷.

В этом же словаре слово «корпоративный» трактуется как

- 1) относящийся к корпорации (например, корпоративное государство);
- 2) узкогрупповой, обособленный (например, корпоративные интересы)⁸.

Следует отметить, что в словаре иностранных слов помимо слова «корпорация» имеются определения

1 Результаты проведенного исследования были представлены и обсуждены в Финакадемии в форме доклада «Новое в организации и методике преподавания учебной дисциплины «Корпоративные финансы» в зарубежных университетах» на кафедре «Финансовый менеджмент» (сентябрь 2007 г.) и в виде выступления в рамках Международной научно-методической конференции «Формирование инновационной системы финансово-экономического образования» (апрель 2008 г.).

2 Словарь иностранных слов. - М.: Рус. яз., 1983. - С. 530.

3 Д.С. Моляков, Е.И. Шохин. Теория финансов предприятий. - М.: Финансы и статистика, 2000. С. 6.

4 Webster's Encyclopedic Unabridged Dictionary of the English Language. - New York: GRAMERCY BOOKS, 1996. - Page 719. Здесь и далее перевод иностранных терминов и текстов осуществлен Лысовой Н.А.

5 Webster's Encyclopedic Unabridged Dictionary of the English Language. - New York: GRAMERCY BOOKS, 1996. - Page 454.

6 Uogis, John A., Canadian Law Dictionary. - 5th ed.: Barron's Educational Series, Inc. - P. 66.

7 Словарь иностранных слов. - М.: Рус. яз., 1983. - С. 255.

8 Словарь иностранных слов. - М.: Рус. яз., 1983. - С. 255.

«компания» (от французского “compagnie”)⁹ и «фирма» - от итальянского “firma”¹⁰, в то время как слова «предприятие» и «хозяйство» в данном словаре отсутствуют. Ответ на вопрос: «Следует ли признать два последних термина словами из русского языка?» читатели данной статьи могут поискать самостоятельно.

Авторы юридической энциклопедии Тихомирова Л.В. и Тихомиров М.Ю. дают следующее определение: «Корпорация – объединение, союз предприятий или отдельных предпринимателей (как правило, на основе частногрупповых интересов), одна из основных форм предпринимательства». Они выделяют два вида корпораций: некоммерческие и коммерческие¹¹.

Веб-сайт популярной общедоступной многоязычной, свободно распространяемой в Интернете энциклопедии «Википедия» создан в 2001 г. По мнению ее создателей «корпорация — это юридическое лицо, которое, будучи объединением физических лиц, при этом независимо от них. В широком смысле под корпорацией можно понимать всякое объединение с экономическими целями деятельности. Юридическое отделение корпорации от ее участников дает ей преимущества, недоступные другим формам объединений. Конкретный правовой статус и правоспособность корпорации определяется местом ее создания. Учредители и/или предприниматели часто создают предприятия в форме акционерных обществ и, поскольку в настоящее время эта форма предприятий преобладает, постольку термин «корпорация» применяется как синоним термину «акционерное общество»¹².

По мнению авторов интерактивного «Экономического словаря»¹³, корпорация представляет собой широко распространенную на Западе форму организации предпринимательской деятельности, которые могут быть государственными и частными. Авторы словаря приводят характерные черты отличий корпорации от партнерств и индивидуальных предприятий, а также законодательные признаки корпораций в США и Великобритании.

Для корпорации характерны: ограниченная ответственность; максимальная ставка налога на прибыль; двойное налогообложение (облагаются как прибыль, так и выплачиваемые дивиденды по акциям); принятие решений на собрании акционеров простым большинством голосов, свобода акционера распоряжаться своей долей акционерного капитала¹⁴.

По мнению психологов – авторов интерактивного словаря практического психолога (1998 г.): «Корпорация – организованная группа, характерная замкнутостью, максимальной централизацией и авторитарностью руководства, противопоставляющая себя другим социальным общностям на основе

своих узко индивидуальных интересов. Отношения межличностные в кооперации опосредуются ассоциальными, а зачастую и антисоциальными ценностными ориентациями»¹⁵.

Дж. Л. Коллий, Дж. Л. Дойли (J. L. Colley, J. L. Doyle) и другие авторы книги «Корпоративное управление» считают, что корпорация является новой формой организации бизнеса. В современном понимании – корпорация – определение, созданное законодательством, юридически является организацией обособленной от ее собственников. Корпорация характеризуется неограниченным сроком существования, ограниченными обязательствами собственников (имущественная обособленность) и возможностью передачи владения собственностью без разрушения структуры организации¹⁶.

По мнению авторов классического университетского учебника МГУ им. М.В. Ломоносова «Гражданское право»¹⁷, «Корпорации представляют собой добровольные объединения физических и (или) юридических лиц, организованные на началах членства их участников...». Авторы предлагают относить к корпоративному типу организаций коммерческие организации (хозяйственные товарищества и общества, кооперативы) и ассоциации (союзы) юридических лиц, а также большинство некоммерческих организаций.

Таким образом, мнения зарубежных и отечественных специалистов в части содержательного определения понятия «корпорация» во многом совпадают.

2. Исторический и правовой аспекты развития корпораций

Существует две точки зрения на историю развития корпоративного ведения бизнеса: мнения различных авторов варьируют (1) либо от времен Древней Греции и Древнего Рима, (2) либо от средневековья – с момента возникновения торговых гильдий, морских и горных товариществ, генуэзских маонов (военных товариществ)¹⁸. Различные точки зрения излагаются и по вопросам развития законодательных норм корпоративного права, например, по мнению Дж. Л. Коллий, Дж. Л. Дойли и др. первыми формами инкорпорированного типа, действовавшими на основании бизнес уставов, являлись существовавшие во времена правления английской королевы Елизаветы I Московская компания (1555 г.), испанская компания (1577 г.) и Восточно-Индийская компания (1601 г.)¹⁹. Этому же мнению придерживаются Т.В. Кашанина, утверждающая, что Русская компания «явилась старейшей компанией»²⁰, и Г.В. Полковников, полагающий, что первой акционерной компанией Великобритании была московская

9 Словарь иностранных слов. – М.: Рус. яз., 1983. – С. 241.

10 Словарь иностранных слов. – М.: Рус. яз., 1983. – С. 530.

11 Тихомирова Л.В., Тихомиров М.Ю. Юридическая энциклопедия. – М.: Юринформцентр, 1997. – С. 214

12 Сайт энциклопедии «Википедия» <http://ru.wikipedia.org>. Дата использования данных сайта – 19.09.2007 г.

13 Сайт Экономического словаря: <http://abc.informbureau.com/html/eidiidaaoess.html>.

14 <http://abc.informbureau.com/html/eidiidaaoess.html>. Дата использования данных сайта – 19.09.2007 г.

15 Словарь практического психолога: <http://www.bookap.by.ru/genpsy/dicprapsy/g110.shtml>. Дата использования данных сайта – 20.09.2007 г.

16 Corporate Governance. / By J. L. Colley, JR. ... (et al.): McGraw – Hill executive MBA series, 2003. – P. 9

17 Гражданское право: В 4 т. Том 1. Общая часть: Учебник/ Отв. Ред. Поф. Е.А. Суханов. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – Стр. 226.

18 Кашанина Т.В. Корпоративное право. – М.: НОРМА – ИНФРА-М, 1999. – С. 89-93

19 Corporate Governance. / By J. L. Colley, JR. ... (et al.): McGraw – Hill executive MBA series, 2003.

20 Кашанина Т.В. Корпоративное право. – М.: НОРМА – ИНФРА-М, 1999. – С. 99.

компания²¹, акции которой свободно на рынке еще не продавались, но могли передаваться членами компании друг другу.

Английская Восточно-Индийская компания (Ост-Индская) была создана на основе частной инициативы. Королева Елизавета I даровала указанной компании права корпорации и разнообразные преференции в области торговли, ее акции свободно обращались на Амстердамской и Лондонской биржах. В более поздний период наиболее яркими законодательными актами по развитию корпоративного права в Великобритании являются акт «О мыльных пузырях» (1720 г.), запрещающий создание «вредных» компаний и просуществовавший более 100 лет – до 1825 г.; «Об акционерных компаниях» (1844 г.), «Об ограниченной ответственности» (1855 г.), «Закон о компаниях» (1867 г.)²².

По мнению других авторов, первые корпоративные нормативные положения были сформированы Нидерландской Ост-Индийской компанией в 1602 г., созданной при участии Правительства Голландии в 1595 г.²³

Во Франции Компании корпоративного типа начали формироваться в первой половине 17 века, а законодательство – в середине 19 века. В Германии – в первой половине 18 века, а законодательство стало формироваться с изданием в 1838 г. Закона о железнодорожных предприятиях и в 1843 г. Закона об акционерных обществах²⁴.

До появления корпораций бизнес в США организовывался в форме индивидуальных частных предприятий и партнерств. В начале 19 века судья Верховного суда США Джон Маршалл своим решением легализовал определение корпорации в этой стране. Он дал следующее определение: «Корпорация является искусственной по сути, неосязаемой и существующей только в определении закона. Будучи простым созданием закона, корпорация обладает только тремя качествами, которые дают привилегии при ее создании... наиболее важными являются бессмертие, если таковое выражение может быть использовано (современным языком – бессрочность функционирования²⁵), индивидуальность и собственность...»²⁶.

США заимствовало английский опыт, в том числе и правило разрешительного порядка, образования корпораций. Во второй половине 19 века это правило было изменено на регистрационный порядок, а в начале 20 века различные штаты стали устанавливать многочисленные законодательные преференции для того, чтобы развивать данную форму предпринимательской деятельности, поскольку сама по себе регистрация корпорации в штате являлась основанием для взимания налога с компании в пользу штата. Существенную роль

в развитии корпораций в США сыграли суды, которые, используя нормы общего и прецедентного права, способствовали развитию корпоративной организации бизнеса.

В России, если не принимать во внимание опыт Московской компании (в других источниках – Русской компании), первые попытки формирования предприятий корпоративного типа принадлежат законодательской деятельности Петра Первого, который Указом от 29.09.1699 г. предписывал купцам создание торговых компаний, по опыту и подобию других государств²⁷. Петр Первый также пытался вызвать в Россию из Франции известного финансового авантюриста, возможно, исторически первого строителя финансовой пирамиды с акциями Джона Ло²⁸.

Первыми компаниями объединенного типа в России стали созданные Российская Константинопольская компания (1757 г.) и Компания Персидского торго (1758 г.). Большой успех в бизнесе имела Российско-Американская компания (1794 г.). Законодательство об акционерных формах деятельности начало формироваться с начала 19 века, когда были изданы императорские акты: Указ от 6.09.1805 г., связанный с банкротством Петербургской компании для постройки кораблей и Манифеста от 01.01.1807 г., содержавшего помимо прочих положений, рекомендацию об организации товариществ полных и на вере. Первым законом, регламентирующим деятельность акционерных компаний в Российской Империи, является Закон от 6.12.1836 г. Данный закон предусматривал существенный контроль деятельности акционерных компаний со стороны государства²⁹. После 1917 г. с целью разрушения существовавшего института частной собственности соответствующими Декретами советской властью был запрещен оборот акций. Как юридические формы, товарищества и акционерные общества существовали еще достаточно продолжительный период. Однако система существовавших до 1917 г. акционерных компаний была разрушена уже к 1920 г. В качестве альтернативных организационно-правовых форм объединений корпоративного типа выступали создаваемые новой властью тресты и синдикаты, где монопольным правом на ведение хозяйственной деятельности обладало государство. В итоге была разрушена система свободы предпринимательской деятельности, исторический отсчет которой в России реально в массовом масштабе можно вести только с момента отмены крепостного права, т.е. с 1861 г.

Попытка развития самостоятельности и инициативы социалистических предприятий была предпринята в СССР в рамках экономических реформ в 1965 г. и в 1985 г. Однако они не привели к реализации реальных прав на свободу предпринимательской деятельности.

И только с признанием в Конституции РФ

21 Полковников Г.В. Английское право о компаниях: закон и практика. – М.: Изд-во «НИМП», 1999. – С. 9.

22 Полковников Г.В. Английское право о компаниях: закон и практика. – М.: Изд-во «НИМП», 1999. – С. 10-11.

23 Кашанина Т.В. Корпоративное право. – М.: НОРМА – ИНФРА-М, 1999. – С. 96-97.

24 Кашанина Т.В. Корпоративное право. – М.: НОРМА – ИНФРА-М, 1999. – С. 104-105.

25 Примечание Лысовой Н.А.

26 Corporate Governance. / By J. L. Colley, JR. ... (et al.): McGraw – Hill executive MBA series, 2003. – P. 9.

27 Кашанина Т.В. Корпоративное право. – М.: НОРМА – ИНФРА-М, 1999. – С. 115.

28 Лысова Н.А.. История развития денежной и кредитной систем России. – Владивосток: ДГТРУ, 1997. – С. 17-18, 47.

29 Кашанина Т.В. Корпоративное право. – М.: НОРМА – ИНФРА-М, 1999. – С. 116-117.

существования частной собственности (статья 8, 35 и др.) и свободы экономической деятельности (статья 8) появилась основа для последующего развития как организационно-правовых форм деятельности, в том числе и акционерных обществ, так и нормативно-правовых актов, регламентирующих их деятельность³⁰.

В Гражданском кодексе РФ дается как толкование термина «предприятие» (статья 132), так и толкование термина «хозяйственные товарищества и общества» (статьи 50, 66 и другие).

Статья 132 однозначно и вполне понятно представляет следующие правовые характеристики термина «предприятие»:

«1. Предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Предприятие в целом как имущественный комплекс признается недвижимостью.

2. Предприятие в целом или его часть могут быть объектом купли - продажи, залога, аренды и других сделок, связанных с установлением, изменением и прекращением вещных прав.

В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие

исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором³¹».

В Методических рекомендациях по реформе предприятий (организаций), утвержденных приказом Минэкономки РФ от 01.10.1997 г. № 118, слово «предприятие» используется как синоним понятию «коммерческая организация»³².

Следует подчеркнуть, что в тексте Гражданского кодекса РФ, изданном на английском языке Исследовательским центром частного права при Президенте РФ слово «corporation» (корпорация) не используется. Для обозначения хозяйственных обществ, создаваемых в виде акционерных обществ используется термин «joint – stock company», а для организаций ассоциативного типа (союзы, ассоциации), соответственно: «unions» и «associations»³³.

Вместе с тем, несмотря на широкую популярность использования термина «корпорация» в политических, деловых, научных и образовательных кругах, законодательное определение данного понятия изначально закреплено в РФ в статье 7.1 Федерального закона от 12 января 1996 г. №7-ФЗ «О некоммерческих организациях» в части определения «государственная корпорация», а также в ряде федеральных законов, специально разработанных для создания отдельных корпораций. В соответствии с указанным законом государственной корпорацией признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управленческих

Таблица 1

Свод федеральных законов, касающихся создания отдельных государственных корпораций в Российской Федерации

Наименование государственной корпорации	Федеральный закон, в соответствии с которым создана корпорация
Агентство по реструктуризации кредитных организаций (ликвидировано в соответствии с Федеральным законом от 28 июля 2004 г. № 87-ФЗ)	От 8 июля 1999 г. № 140-ФЗ «О внесении дополнения в Федеральный закон «О некоммерческих организациях» и от 8 июля 1999 г. № 144-ФЗ «О реструктуризации кредитных организаций»
Агентство по страхованию вкладов	От 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации»
Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)	От 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ «О банке развития»
Российская корпорация нанотехнологий	От 19 июля 2007 г. № 139-ФЗ «О Российской корпорации нанотехнологий»
Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства	От 21 июля 2007 г. № 185-ФЗ «О фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства»
Государственная корпорация по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта	От 30 октября 2007 г. № 238-ФЗ «О Государственной корпорации по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта»
Государственная корпорация по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростехнологии»	От 23 ноября 2007 г. № 270-ФЗ «О Государственной корпорации «Ростехнологии»
Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом»	От 1 декабря 2007 г. № 317-ФЗ «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом»

31 Гражданский кодекс РФ. – Правовая база «Гарант».

32 Методические рекомендации по реформе предприятий (организаций). Утв. Приказом Министерства экономики Российской Федерации от 01.10.1997 г. № 118. – Правовая база «Гарант».

33 The Civil Code of the Russian Federation. Parts 1 and 2. - М.: International Center for Financial and Economic Development, 1997. - С. 169, 198-204.

30 Конституция РФ. – Правовая база «Гарант».

или иных общественных полезных функций³⁴. Этим же законом определено, что государственная корпорация создается на основе федерального закона. Специальные федеральные законы, касающиеся создания и деятельности отдельных государственных корпораций в РФ, приведены в таблице.

Создание государственных корпораций и оценка их деятельности находятся в поле внимания государственных органов власти и общественности. В частности, 27 марта 2008 г. в Совете Федерации с участием его членов, депутатов Государственной Думы, представителей федеральных и региональных органов власти, государственных корпораций состоялся «круглый стол» на тему «Государственные корпорации в современной России: пути совершенствования законодательного обеспечения»³⁵. Целью проведения «круглого стола» стала оценка состояния правовой и экономической структуры существующих в российской экономике государственных корпораций и возможностей совершенствования регулирования их деятельности. С точки зрения участников состоявшейся дискуссии, понятие «государственная корпорация», помимо строгого юридического значения, принятого в отечественном законодательстве, имеет следующее смысловое назначение – это корпорация, которой владеет государство.

Как выделено в итоговых документах «круглого стола», принятый Федеральный закон «О государственной корпорации по атомной энергии «Росатом», возлагает на государственную корпорацию кроме хозяйственных также функции регулирования (нормотворчества), надзора и контроля. Тем самым принятый закон создает парадоксальную ситуацию, когда функции госрегулирования, надзора и контроля будет выполнять организация, в значительной степени финансируемая за счет своей коммерческой деятельности. По мнению выступающих, в целях совершенствования законодательства должны быть внесены соответствующие поправки в Гражданский кодекс РФ, а также принят ряд законов, позволяющих унифицирующих деятельность госкорпораций. Правительству РФ рекомендовано осуществлять постоянный мониторинг их деятельности. Для повышения эффективности управления государственной собственностью необходимо разработать механизм преобразования государственных корпораций в открытые акционерные общества со 100%-ым участием государства в его уставном капитале.

Таким образом, законодательное определение корпорации в РФ относится к некоммерческим организациям, которые не преследуют по существующему российскому законодательству цели извлечения прибыли и не распределяют полученную прибыль между ее участниками (статья 50 Гражданского кодекса РФ)³⁶. В то же время зарубежное право развитых стран, касающееся форм корпоративного ведения бизнеса, законодательно закрепляет возможность распределения полученной чистой прибыли между ее собственниками.

Проведенный анализ этимологической основы терминологических понятий и исторической ретроспективы развития корпораций и корпоративного права за рубежом и в России убедительно демонстрирует, что введение в лексику русского языка термина «корпорация» (впрочем, как и «фирма», «компания») в качестве синонима «коммерческая организация», пока не имеет соответствующего законодательного оформления. В отечественном законодательстве используется термин «государственная корпорация», под которой понимается некоммерческая организация.

В этой связи применение в российской лексике понятия «Финансы предприятий» (с позиций предприятия как имущественного комплекса, используемого для осуществления предпринимательской деятельности) является допустимым, поскольку оно не противоречит свободному духу осуществления предпринимательской деятельности. В таком случае правомерной является и разработка курсов «Финансы предприятий» («Финансы организации»), а также иных аналогичных дисциплин в отечественной системе образования.

Разработка же курсов «Корпоративные финансы» (впрочем, как и «Финансы фирмы», «Финансы компании» и т.п.), в силу отсутствия законодательного определения вышеперечисленных терминов в праве Российской Федерации, а также по ряду причин, изложенных в данной статье, как с научной, так и с практической точек зрения, остается вопросом дискуссионным, поскольку открытыми остаются ответы на следующие вопросы: «Что же представляет собой понятие «корпорация» в России?» или «О какой законодательно существующей форме предпринимательской деятельности, каком объекте либо субъекте правоотношений Российской Федерации, в данном случае будет идти речь?» В таком случае возникает следующий вопрос: «Не являются ли «новые» веяния и терминологические «новации» элементарной подменой понятий, используемых исконно в русском языке на понятия, заимствованные из зарубежной теории и практики?».

Процесс неадекватного вытеснения русскоязычных понятий посредством заимствования иностранных терминов и внедрения их в оборот зачастую не только запутывает, но и искажает суть сложившихся особенностей отечественных экономических отношений. По этой причине требуется как проведение аналогичных представленному в данной статье исследованию, а также самых разнообразных дискуссий по рассматриваемой проблеме.

Литература

1. Uogis, John A., Canadian Law Dictionary.- 5th ed.: Barron's Educational Series, Inc. - P. 66.
2. Словарь иностранных слов. – М.: Рус. яз., 1983.- С. 255.
3. Тихомирова Л.В., Тихомиров М.Ю. Юридическая энциклопедия.- М.: Юринформцентр, 1997.- С. 214
4. Corporate Governance. / By J. L. Colley, JR. ... (et al.): McGraw – Hill executive MBA series, 2003.- P. 9

34 Федеральный закон «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 № 7-ФЗ. – Правовая база «Гарант».

35 http://www.council.gov.ru/inf_ps/chronicle/2008/03/item7323.html

36 Гражданский кодекс РФ. – Правовая база «Гарант».

Переход Российской экономики на инновационный путь развития. Проблемы развития венчурного инвестирования и пути их решения

Одаренко В.Е., главный специалист-эксперт отдела информатизации Межрегиональной инспекции ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам №5.

Автором рассматривается венчурное финансирование как один из основных экономических инструментов, обеспечивающих инновационное развитие ведущих индустриальных стран, но экономика нашей страны подвержена циклическим кризисам и в связи с этим венчурное капиталовложение становится рискованным.

Ключевые слова: венчурное капиталовложение, инновационный путь развития, экономические инструменты, кризис

The transition of the Russian economy on an innovative path of development. Problems of development of venture investment and ways of solving them

V.E. Odarenko, chief expert, Department of Information Interregional inspectorate Russia's largest taxpayers № 5.

The author examines the venture capital funding as one of the basic economic tools to provide innovative development of leading industrial countries, but our economy is subject to cyclical crises, and in connection with the venture capital investment is risky.

Key words: venture capital investment, innovation way of development, economic instruments, the crisis

- В экономике сложилась система, при которой правила игры диктуют не честная конкуренция, а неформальные институты и связи, всё это ведет к ухудшению экономической политики.
- Современный бизнес предпочитает со «стартапами» (Start up-«Только возникшие компании») не

связываться, а сотрудничать с госкорпорациями.

- Президент РФ определил главную задачу России – переход на инновационный путь развития экономики. Развитие информатизации.

В кризисные периоды меняется стратегия управления венчурным бизнесом, в том числе возрастает значение государственного регулирования. Поэтому Российская стратегия венчурного инвестирования должна учитывать циклический характер его развития.

Последние десятилетия, одним из основных экономических инструментов, обеспечивающих инновационное развитие ведущих индустриальных стран, является механизм венчурное финансирование.

При поддержке инвесторов венчурного капитала на рынке возникли следующие российские проекты: Abby, Яндекс, Wireless, A4 Vision и т.д.

Самые известные американские компании, получившие развитие, при поддержке инвесторов венчурного капитала: Microsoft, Google, Lotus, Skype, Intel, Apple.

Перспективы развития России в XXI веке в огромной степени зависят от состояния научно-технического сектора экономики – уровня прикладных исследований и возможностей промышленной реализации передовых технологий, рыночного потенциала производимой продукции.

Венчурное инвестирование в развитых странах представляет собой важнейший источник внебюджетного финансирования научных исследований, прикладных разработок и инновационной деятельности. Средства венчурных инвесторов вкладываются в основном в уставной капитал вновь созданных малых и средних предприятий, ориентированных, как правило, на развитие новых технологий или создание новых наукоемких продуктов. В последующем, после развития и закрепления на рынке технологического предприятия, венчурный фонд продает свой многократно возросший в цене пакет акций (долю) в этом предприятии, обеспечивая тем самым значительную прибыль на вложенный капитал.

Развитие индустрии венчурного капитала и прямого инвестирования в России в настоящий момент является одним из приоритетных направлений государственной инновационной политики и необходимым условием активизации инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности отечественной промышленности.

По оценкам экспертов, в нашей стране есть богатые возможности для реализации венчурных проектов. Венчурных инвесторов интересуют: промышленная реструктуризация, новые технологии и малый бизнес. Можно предположить, что именно эти секторы экономики станут объектами рискованных инвестиций.

Переход экономики России на инновационный путь развития. Развитие информатизации в обществе.

Летом 2009 года, на очередном Петербургском международном экономическом форуме, Дмитрий Медведев встретился с руководителями международных

корпораций и представителями международного банковского сообщества, где обсудил проблемы реализации плана, по переводу Российской экономики на инновационный путь развития.

Медведев Д.А. заявил, что «К сожалению, переход нашей экономики на инновационный сценарий пока не удастся», так как никаких существенных изменений в технологическом уровне нашей экономики не происходит. Ни малые фирмы, ни технопарки, ни различного рода центры трансферта технологий, ни Российская венчурная компания, ни технико-внедренческие особые экономические зоны, практических результатов, до сегодняшнего времени, не показали.

Проблема модернизации Российской экономики состоит в том в том, что план перехода, в основном пока остается в теории, и практическая деятельность в конкретных сферах и отраслях, происходит очень медленно и с большими трудностями.

По мнению главы государства – такое технологическое развитие экономики это один из самых сложных и важных приоритетов, который обозначен в стратегической программе нашего государства. В связи с этим, главой государства, было принято решение о формировании специальной комиссии, при президенте РФ, которая должна обеспечить успешное начало перехода. И как считает Медведев Д.А. – посткризисный период – это самое хорошее время, для того, чтобы провести технологическую модернизацию и постараться перевести экономику на инновационный путь развития. России необходимо воспользоваться возможностями, предоставленными кризисом, для того, чтобы инновационное развитие в стране приобрело устойчивость, так считает Медведев Д.А.

На первом заседании комиссии по модернизации экономики, были утверждены 5 направлений инновационного развития:

- 1) энергоэффективность и энергосбережение;
- 2) ядерные технологии;
- 3) космические технологии;
- 4) медицинские технологии;
- 5) стратегические инновационные технологии (разработка суперкомпьютеров и программного обеспечения).

В рамках перехода экономики России на инновационный путь развития, в августе 2009 года, был проведен Всероссийский инновационный образовательный форум «Селигер 2009». Целью форума было – развить в молодых людях способность к инновациям и научить их конвертировать свой талант в деньги. Так как наши технологии значительно отстают от западных, а «золотые мозги» только и делали, что утекали за рубеж.

Один из первых инновационных проектов в рамках перехода – это создание «Электронной России» - то есть это создание интернет-портала всего правительственного аппарата. Но развитие этого проекта идет очень медленно, по заявлению – Центра антикоррупционных исследований и инициатив («Трансперенси Интернешнл-Р») отставание от графика примерно месяца на три. Да и качество портала хромает. Так, что

для перехода, на инновационный путь развития наше государство делает очень мало.

■ Проблемы развития венчурного инвестирования в России.

В настоящее время перед Россией стоят экономические проблемы, которые связаны с отсутствием в стране налаженной системы финансирования инновационной деятельности. В связи с этим нетрадиционные источники инвестиций, одним из которых является венчурный капитал, начинают привлекать всё большее внимание.

Традиционный капитал не способен финансировать фирмы, основанные на новых технологиях или рискованные инновационные проекты (это объясняется особенностями венчурного капитала).

Исходя из вышесказанного, можно отметить, что венчурный капитал потенциально является одним из эффективных источников финансирования инновационной деятельности.

Но здесь возникает проблема активизации рискованного инвестирования, на пути которого возникают значительные препятствия. Поэтому целью государственного стимулирования является создание благоприятных условий, для развития процесса венчурного финансирования инновационной деятельности внутри страны.

Еще десять лет назад в «Основных направлениях развития внебюджетного финансирования высокорисковых проектов (системы венчурного инвестирования) в научно-технической сфере на 2000-2005гг.» целью развития системы венчурного инвестирования в России было определено создание благоприятных условий для развития научно-технического и инновационного предпринимательства и механизмов, обеспечивающих привлечение инвестиций в наукоемкие инновационные проекты, реализуемые венчурными предприятиями.

В качестве основных направлений развития системы венчурного инвестирования были выделены: нормативное, организационное и экономическое.

Нормативное направление развития системы включает принятие нормативных правовых актов, обеспечивающих эффективное функционирование системы венчурного инвестирования в научно-технической сфере.

Организационное направление развития системы венчурного инвестирования подразумевает создание федеральных, региональных и отраслевых венчурных инвестиционных институтов, других элементов системы венчурного инвестирования, а также организацию подготовки кадров.

Задачей экономического направления является создание региональных и отраслевых венчурных инвестиционных институтов, привлекающих средства российского и зарубежного частного капитала и вкладывающих эти средства в российские венчурные предприятия. Для обеспечения координационных функций необходим Межведомственный совет,

обеспечивающий выработку решений и подготовку предложений для органов государственной власти по созданию условий и механизмов, необходимых для привлечения российских и иностранных инвестиций в научно-техническую сферу. Совет организует анализ инвестиционной практики и распространение позитивного опыта, выработку и распространение организационных и методологических рекомендаций по инвестированию в наукоемкие инновационные проекты.

Еще в 2000 г. европейская ассоциация прямых инвестиций и венчурного капитала (EVCA) определила пять приоритетных направлений по созданию в России здоровой почвы для развития венчурного бизнеса. Этими приоритетами для венчурного капитала и принципиально важных областей его деятельности являются:

- 1) переориентирование системы налогообложения на получение прибыли, создание понятного механизма взимания налогов и недопустимость действия правил обратной силы;
- 2) внесение поправок в хозяйственное право, нацеленных на создание условий для инвестирования венчурного капитала;
- 3) упрощение требований к регистрации венчурных инвестиций, замена разрешительной системы на уведомительную;
- 4) содействие развитию финансовой инфраструктуры, отвечающей требованиям бизнеса;
- 5) создание благоприятных условий для поддержки предпринимательства.

■ Проблемы венчурного инвестирования и их решения.

К основной проблеме развития системы венчурного инвестирования в России относят отсутствие нормативной правовой базы, регулирующей деятельность венчурных предприятий и инвестиционных институтов. Можно также отметить, отсутствие достаточных мер государственной поддержки и стимулирования венчурного предпринимательства.

Перечислим существенные проблемы, препятствующие развитию венчурной индустрии в России.

- Незрелость инфраструктуры, обеспечивающей появление в научно-технической сфере России новых и развитие существующих малых и средних быстрорастущих технологических инновационных предприятий, способных стать привлекательным объектом для прямого (венчурного) инвестирования.
- Отсутствие российского капитала в венчурной индустрии России – один из основных факторов привлекательности страны для зарубежных инвесторов.
- Низкая ликвидность венчурных инвестиций, в значительной мере обусловленная недостаточной развитостью фондового рынка, являющегося важнейшим инструментом свободного выхода венчурных фондов из проинвестированных предприятий.

- Отсутствие экономических стимулов для привлечения прямых инвестиций в предприятия высокотехнологического сектора, обеспечивающих приемлемый риск для венчурных инвесторов.
- Низкий авторитет предпринимательской деятельности в области малого и среднего бизнеса.

А также, факторы, сдерживающие развитие венчурной индустрии:

- Недостаточная информационная поддержка венчурной индустрии в России.
- Отсутствие необходимого количества квалифицированных управляющих венчурными фондами и низкий уровень инвестиционной культуры предпринимателей.
- Усложненная регистрация венчурных фондов в российской юрисдикции.

Оказание содействия на государственном уровне в решении указанных проблем и устранении имеющихся препятствий позволит значительно ускорить развитие и повысить эффективность венчурной индустрии в России.

Активность рискованного капитала может возрастать только, когда инвесторы выделяют больше капитала и когда становятся доступными источниками долговременного финансирования.

И поэтому кроме банков, которые во многих странах являются главным источником венчурного капитала и имеют краткосрочные инвестиционные горизонты. Важно, чтобы долгосрочные инвесторы, такие как пенсионные фонды и страховые компании, которые действующая российская нормативно-правовая база практически исключает из процесса инвестирования, имели все основания рассматривать венчурный капитал, как законный вид активов.

В сложившейся ситуации необходим следующий ряд государственных инициатив:

- Создание правовой основы деятельности венчурных фондов, а также венчурного инвестирования пенсионными фондами и страховыми компаниями.
- Организация нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета, необходимого для верного отражения финансового положения предприятия в данной бухгалтерской отчетности, а также отнесения на себестоимость продукции, затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, внутренние инвестиции и т.д., что повысит доверие инвесторов к компаниям, в которые они собираются инвестировать.
- Разработка приемлемых для большинства специалистов методов прогноза эффекта от инноваций, а также поддержка государством экспертизы инновационных проектов и развития консультационных услуг для малых предприятий научно-технической сферы, которые являются первоочередными реципиентами венчурного капитала, что могло бы увеличить число проектов, соответствующих требованиям, общепринятым в среде рискоинвесторов.

- Развитие информационной среды, позволяющей малым инновационным предприятиям и инвесторам находить друг друга, а также стимулировать кооперационные связи между малыми и крупными предприятиями.
- Прозрачность в отношении налогообложения доходов и прироста капитала с целью избежание двойного налогообложения, а также финансовые стимулы для инвесторов, вкладывающих средства в некотируемые на фондовой бирже предприятия, в форме налоговых льгот и государственных гарантий под кредиты и инвестиции для малых предприятий, основанных на прогрессивных технологиях.
- Активизация вторичного фондового рынка с целью обеспечения ликвидности инвестиций в венчурный капитал и для того, чтобы дать возможность проинвестированным предприятиям получать дальнейшее инвестирование.
- Снижение процентных ставок, так как инвестирование в венчурный капитал более привлекательно при низких процентных ставках, которые повышают ценность акционерного капитала и увеличивают вознаграждение.
- Содействие повышению образования в области венчурной деятельности путем обучения специалистов в соответствующих бизнесшколах, а также университетах.
- Воспитание венчурной культуры среди предпринимателей в малом и среднем бизнесе с тем, чтобы они привлекали рискованный капитал под перспективные проекты вместо того, чтобы полагаться на внутреннее финансирование или получение кредитов.
- Финансовая поддержка в форме целевых грантов, а также налоговых льгот на исследования и разработки, которая может оказать помощь проектам на этапах идей и изготовления опытных образцов, когда перспективы получения коммерческих кредитов или венчурного финансирования не определены.
- Поощрение более равномерного распределения активности рискованного капитала по регионам, так как трудности связанные с нахождением хороших предложений для инвестирования, которые испытывают многие венчурные капиталисты, могут быть частично вызваны географическим несоответствием между предложениями и потребностями в венчурном капитале, возникающим из-за концентрации рискованного капитала и инвестиций в определенных регионах.
- Разработка мер регулирования и контроля процесса венчурного инвестирования.

Литература

1. Грачева М.В., Ляпина С.Ю. Управление рисками в инновационной деятельности.: «ЮНИТИ-Дана», 2010.
2. «PCWEEK». - 08-23 2010. - №8, №9.
3. «Компания». - 05.10.2009. - №36 (577).
4. «Финанс». - 2010. - №1-32.

Инновационные маркетинговые технологии в модернизации российской экономики

Карпова С.В.
Авдиенко О.Б.

Статья основана на материалах круглого стола, который состоялся 29 декабря 2009 года. Авторы затрагивают актуальные вопросы, связанные с инновационными маркетинговыми технологиями для дальнейшего развития экономики России.

Ключевые слова: инновационный маркетинг, экономика, бизнес-деятельность, модернизация

The innovative marketing technologies in the Russian economy modernization

S.V. Karpova,
O.B. Avdienko

Article is based on a round table meeting held on 29th of December, 2009. The authors touch on the actual issues related to innovation marketing technologies for the further development of Russian economy.

Key words: innovative marketing, economics, business activities, the modernization

Продолжая традицию, начатую первым круглым столом от 15 декабря 2009 г., кафедра «Маркетинг» ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» при информационной поддержке Российской Ассоциации Маркетинга (РАМ) и ИНИОН РАН 7 декабря 2010 г. провела второй



научно-практический круглый стол на тему: «Инновационные маркетинговые технологии в модернизации российской экономики».

В работе круглого стола приняли участие представители крупных российских предприятий; известные ученые в области маркетинга; преподаватели, студенты и аспиранты Финансового университета. В ходе работы круглого стола было представлено около 40 докладов на актуальные темы, связанные с развитием и применением инновационных маркетинговых технологий в условиях модернизации отечественной экономики.

В ходе заседания круглого стола прошло обсуждение следующих актуальных вопросов:

- основные направления инновационного маркетинга;
- особенности формирования российской системы маркетинга;
- основные направления и особенности маркетинга

сферы услуг;

- оценка и перспективы PR-деятельности в Российской Федерации;
- маркетинговая деятельность компаний в условиях модернизации экономики;
- проблемы разработки российскими компаниями посткризисной маркетинговой стратегии;
- новые явления и тенденции развития маркетинговых взаимоотношений;
- особенности и перспективы развития современного рынка России и роль маркетинга в его становлении.

Целесообразность проведения научно-практического круглого стола определялась возрастанием роли инновационной деятельности в повышении конкурентоспособности предприятий, отсутствием четкого и подробного научно-практического анализа данного направления в учебной и научной литературе по инновационному маркетингу.

Современный этап состояния и развития рыночных отношений, как на локальных, так и на глобальных рынках, называют маркетингово-инновационным, тем самым, подчеркивая особую роль инновационной деятельности. Это характерно для предприятий независимо от их размеров и специфики направленности функциональной деятельности. Особую роль инновационность играет в тех сферах бизнес-деятельности, которые отличаются высоким интеллектуальным вкладом в прибавочную стоимость товаров и услуг.

Инновации, в виде достижений науки и техники, воплощенные в новые технологии, средства коммуникации, образцы новой техники, новые методы и средства маркетинга, внедренные в производство и социальную сферу, стали определяющим фактором для достижения конкурентного преимущества по всем направлениям функциональной деятельности любого предприятия. Вместе с тем, для того чтобы обеспечить конкурентоспособность продукции российских компаний на современном этапе развития необходимо создать условия для производства и успешного внедрения на рынок инноваций в виде новых продуктов и услуг, а также новых или усовершенствованных технологий.

В настоящее время инновации, инновационные процессы и технологии стали областью особого внимания ученых и практиков, сформировав специальную научно-практическую область знаний – инновационный маркетинг. Современная теория маркетинга опирается главным образом на теорию инноваций. Инновационному маркетингу, доказавшему свою определяющую значимость в конкурентоспособности экономических систем, с каждым годом все больше уделяется внимание как на прикладном, функциональном уровне, так на определяющем направлении в функциональных теоретических обоснованиях и исследованиях. Как результат – появление ряда исследований, оформленных в виде специальных научно-практических трудов и регулярно издаваемых аналитических материалов.

С приветственным словом к участникам круглого стола выступил С.С. Соловьев – профессор, к.соц.н, исполнительный директор Российской ассоциации

маркетинга (РАМ). Он отметил важность и значимость в современных условиях заявленной темы круглого стола и пожелал всем участникам плодотворной и эффективной научной работы.

Открывая круглый стол, зав. кафедрой «Маркетинг» Финансового университета, к.э.н. С.В. Карпова посвятила свое выступление инновационной политике компаний в условиях модернизации экономики России. В частности, она отметила, что в конце XX столетия стало очевидным, что уровень развития инновационной сферы – науки, новых технологий, наукоемких отраслей и компаний – обеспечивает основу устойчивого экономического роста, определяет различия между богатыми и бедными странами. Новую экономику образуют все экономические субъекты, создающие инновационную стоимость. Анализ экономик развитых стран с рыночной экономикой или стран «золотого миллиарда» показывает, что до 80% роста ВВП в них достигается за счет инновационного сектора.

Инновационная экономика – это необходимый элемент новой экономики, это такая экономическая система в которой ключевым фактором роста и развития становятся инновации. Они связаны с новым более высоким качеством жизни, а значит и с прогрессом в развитии всех элементов производительных сил. Любая инновация есть разрешение противоречия между новой потребностью и старыми возможностями. Простая истина заключается в том, что все возможности, которыми обладает современный человек, связаны с развитием науки и техники.

Обсуждению многих вопросов из этих направлений инновационного развития экономики России и были посвящены основные доклады участников научно-практического круглого стола. Среди наиболее значимых докладов, представляющих научно-теоретические основы развития российской системы маркетинга и ее роли в инновационном развитии российской экономики, можно выделить доклады: Гамзы В.А. - вице-президент Ассоциации региональных банков России, советник ректора Финансового университета – «Маркетинг для инноваций»; Н.С. Перекалиной - д.э.н., профессора, зав. кафедрой «Маркетинг» «МАТИ»-РГТУ им. К.Э. Циолковского - «Роль инновационных маркетинговых технологий коммерциализации новшеств»; С.П. Казакова – к.э.н., доцент каф. «Маркетинг фирмы» ГУ-ВШЭ - «Роль инструментов маркетинга в управлении инновациями»; Л.Л. Делицына – к.т.н., доц. кафедры «Прикладной информатики» МГУКИИ – «Некоторые новые количественные маркетинговые модели распространения нововведений»; Б.Л. Кучина – академика МАИ, д.э.н. – «Современные подходы к формированию инновационных рынков (стратегии голубого океана)»; А.И. Булеева – нач. отдела исследования потребительского рынка ИТКОР – «Особенности маркетинговой деятельности в России»; И.В. Рожкова – к.э.н., доц. кафедры «Маркетинг» «МАТИ»-РГТУ им. К.Э. Циолковского – «Информационная и маркетинговая инфраструктура рынка инноваций».

Так, в частности, Н.С. Перекалина в своем

выступлении отметила очевидный противоречивый характер места, занимаемого Россией в современном мире. С одной стороны, она обладает признаваемые мировым сообществом высоким научно-техническим потенциалом, а с другой – является технологически отсталой страной, «сырьевым придатком» развитых стран Запада и Востока.

Во многом это объясняется и тем, что разработку и освоение инноваций осуществляет только 5% промышленных предприятий. В то же время, в России находится 12% всех ученых мира, а ее доля в общем объеме мирового рынка инноваций всего 0,3-0,5 %. Это вызвано, прежде всего, тем, что в стране не создано достаточно эффективного механизма преобразования новых научных и производственных разработок, идей и технических решений в рыночный продукт. Между тем, такие механизмы, безусловно, существуют в других странах и образуют их неоспоримое конкурентное преимущество на мировом рынке.

Большую роль в разработке механизма коммерциализации новшеств призваны сыграть современные маркетинговые технологии. Их актуальность особенно возрастает в связи с выходом России из состояния кризиса, который является естественным механизмом, выявляющим ошибки и диспропорции, возникшие в период бума и требующие соответствующей коррекции. Безусловно, что развитие инноваций в маркетинге, невозможно без формирования информационного пространства. По мнению Рожкова И.В., формирование инновационной экономики предполагает создание налаженной и разветвленной системы информационного обеспечения маркетинговой деятельности, основанной на правильном выборе источников маркетинговой информации, ее оперативной поставке и регулярном обновлении в целях удовлетворения дифференцированных информационных потребностей пользователей (потребителей, предприятий, инвесторов и т.д.).

Достоверность внешней маркетинговой информации, которая, в конечном итоге, определяет ее ценность для предприятия, зависит от поставщиков информации, совокупность которых образует единую информационную и маркетинговую инфраструктуру рынка инноваций. Ввиду их многообразия, необходимо дать оценку целесообразности использования предоставляемой маркетинговой информации в сфере инноваций.

Нередко крупные и широко известные поставщики информации не являются лучшими, так как большая часть их усилий сосредоточена на организации и получении максимальной выгоды от рекламной деятельности, а проблемы качества предоставляемых услуг и информации остаются на втором плане. Поэтому перед любым инновационным предприятием стоит задача детального анализа рынка маркетинговой информации на предмет поиска источников данных высокой достоверности и полноты отражения реальных рыночных процессов. Наличие нескольких источников информации позволяет сопоставить различные данные, тем

самым повысить эффективность результатов маркетинговой деятельности инновационного предприятия.

В настоящее время для создания условий развития информационной и маркетинговой инфраструктуры отечественного рынка инноваций принят ряд нормативно-законодательных актов, регулирующих порядок стимулирования субъектов инновационной деятельности.

В соответствии со статьями 9 Федерального закона «О науке и научно-технической политике» от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ устанавливается обязанность Правительства РФ обеспечивать создание федеральных информационных фондов и систем в области науки и техники, осуществляющих сбор, государственную регистрацию, аналитическую обработку, хранение и доведение до потребителей научной и технической информации. Правительство РФ гарантирует субъектам научной и (или) научно-технической деятельности доступ к указанной информации и право на ее приобретение, обеспечивает им доступ в международные информационные фонды и системы в области науки и техники¹.

В ходе работы круглого стола значительное внимание было уделено развитию инноваций в различных отраслях экономики. Например, д.э.н., профессор, проректор по научной работе ИНЭП Б.С. Касаев, представил доклад на тему «Сравнительный анализ фондовых рынков и задачи маркетинга ценных бумаг России»; А.В. Алейников - к.ф.н., директор по маркетингу и коммерческим операциям ОАО «Силовые машины» (Санкт-Петербург) - «Маркетинг взаимоотношений в энергетическом бизнесе: ключевые концепты»; Л.В. Чхутиашвили – к.э.н., ст. преп. каф. «Экономика» МГЮА им. О.Е. Кутафина - «Public relations как искусство достижения гармонии в управлении банковским продуктом»; Е.А. Юхина - к.т.н., проф. МГТУ им. А.Н. Косыгина выступила на тему «Особенности развития современного рынка шелковых тканей отечественного производства (на примере реального сектора экономики)». Указанные темы выступлений вызвали интерес участников, так как развитие России невозможно без становления реального сектора экономики.

Руководитель круглого стола С.В. Карпова подчеркнула, что в современных экономических исследованиях отрасли промышленности в мире часто делят на группы по «технологическим уровням» в зависимости от того, какова доля расходов на НИОКР в общей структуре расходов предприятий этой отрасли. По ее оценкам, опыт ведущих промышленно развитых стран может быть использован Россией. Например, вклад информационно-коммуникационного сектора в прирост ВВП США превышает 30 процентов, тогда как доля строительной отрасли – 15%, автомобилестроения – 5%.

Сравнение этих показателей по отраслям позволяет разделить отрасли на «высокотехнологичные» (в

¹ Федеральный Закон РФ «О науке и научно-технической политике» от 23.08.1996 № 127-ФЗ.

которых доля НИОКР высока), средне и низкотехнологичные. Так, в западных странах высокотехнологичными (доля расходов на НИОКР около 10% от оборота) оказываются такие отрасли, как аэрокосмическая промышленность, фармацевтическая промышленность, изготовление офисного оборудования (в том числе компьютеров) и др. Низкотехнологичными оказываются лесная, деревообрабатывающая и бумажная промышленность, производство пищевых продуктов, текстиля и другой одежды - у этих отраслей расходы на НИОКР составляют менее 0,5% от оборота. Такое деление очевидным образом проецируется на страны и регионы. Страны, в экономике которых более развиты «низкотехнологичные» отрасли, будут выглядеть «низкотехнологичными», и наоборот.

Именно таково положение дел в России - наиболее высокие темпы роста в последние годы показывают топливно-энергетические, сырьевые и металлургические предприятия, которые и в западных странах считаются относительно «низкотехнологичными». В этом смысле относительно низкие темпы роста расходов на НИОКР и их низкая (по отношению к ВВП) величина не удивительны.

Впрочем, у любого, кто знаком с современным положением дел в легкой и деревообрабатывающей промышленности развитых стран или в нефтедобывающей промышленности и торговле России, эти цифры не могут не вызвать вопрос - как получилось, что отрасли, использующие сложное и высокотехнологичное оборудование, как в производстве, так и в управлении (бухгалтерии, логистике и др.) считаются низкотехнологичными.

Ответ на этот вопрос очевиден: поскольку текстильное или пищевое производство и нефтедобывающие предприятия не занимаются разработкой оборудования, НИОКР, воплощенный в это оборудование, числится за какой-то другой отраслью - и действительно, по тем же данным, машиностроительные производства относятся к «средне-высокотехнологичным» отраслям с долей НИОКР около 2%, а офисное оборудование - к высокотехнологичным, с долей НИОКР около 10%.

Развитие экономики всегда строилось на основе внедрения новых технологий, но в течение длительного времени этот процесс проходил крайне медленно. В условиях современной НТР и особенно в последнее время, когда развитые страны вступили в постиндустриальный период, экономическое развитие приобрело качественно новый характер.

Особое внимание в докладах, выступивших на круглом столе, было уделено вопросам интернет-технологий, применяемых в маркетинге. Этому направлению исследований были посвящены выступления А.В. Понявина - к.э.н., доц. каф. «Маркетинг» - «Инновационные виды сетевых коммуникаций»; О.Б. Авдиенко - к.э.н., доц. каф. «Маркетинг» - «Инновационные подходы к продвижению продукции через Интернет»; А.В. Буланова - заместитель генерального директора АНО «Центр Желдорреформа» - «Основные риски и возможности присутствия бренда в социальных сетях»;

О.А. Артемьевой - ст. преп. каф. «Маркетинг» - «Использование CRM-систем в информационно-аналитическом обеспечении маркетинговой деятельности»; М.А. Зейналовой - аспирантки каф. «Маркетинг» - «Инновационные решения в сфере маркетинговых коммуникаций».

В ходе выступлений докладчики отмечали, что в настоящее время сетевым коммуникациям отводится все возрастающая роль. Информационная среда является абсолютно органичной для экономики символического обмена, в связи с этим парадигмой стало создание дополнительных ценностей путем порождения новых смыслов и образов в процессе взаимодействия, в том числе в Интернете, с целью наращивания марочного капитала. В сложившихся условиях развитие брендов требует непрерывного создания постоянно увеличивающегося объема собственного и агрегации привлеченного контента. Видоизменяется и форма рекламы, в первую очередь видео, по своей форме становящейся контентом особого рода. Наряду с этим, осознавая первостепенность продукта, немалое внимание уделяется его формированию силами потребителей в ходе сетевого социального общения.

В настоящее время субъект сетевой коммуникации имеет возможность активно участвовать в информационном обмене, воздействовать на ход обсуждений и формирование окончательных выводов, а значит, он становится соучастником процесса продвижения товаров или услуг (в случае их продвижения с использованием сетевых технологий) или даже одним из создателей товаров, которые впоследствии будет потреблять. По состоянию на конец 2006 года 47% жителей Европы называют Интернет как наиболее удобный и самый быстрый источник необходимой информации, кроме того, 36% опрошенных считают, что Сеть позволяет им получать информацию первыми². Уже в 2005 году Интернет в Европе вышел на второе место после телевидения по охвату аудитории³; что касается подростков, то по состоянию на 2010 год они практически перестали полностью смотреть телевидение, отдав предпочтение Интернету - среде, позволяющей им творить, общаться и самовыражаться⁴. В первом полугодии 2009 года в Великобритании выручка рынка интернет-рекламы впервые превысила выручку рынка телевизионной рекламы⁵.

На основании приведенных данных и проанализированных выше тенденций можно сделать вывод о том, что сетевые коммуникации все в большей степени удовлетворяют потребности людей в быстром обмене информацией и обладании знаниями как одним из ключевых факторов конкурентного преимущества. Следовательно, можно еще с большей уверенностью говорить о сетевых коммуникациях как одном из приоритетных направлений в рамках интегрированных маркетинговых коммуникаций.

В ходе выступлений были рассмотрены такие

2 <http://www.mediarevolution.ru/formats/multimedia>

3 <http://www.spusk.com.ua>

4 <http://branded.ru/index>

5 <http://www.kommersant.ru>

современные технологии продвижения продуктов как блоги, социальные сети, интернет-видеореклама и интернет-телевидение. Например, в 2010 году в рунете насчитывалось около 5 млн. блогов, при этом регулярно обновляемыми и читаемыми являются 11 тыс., которые и формируют «дискуссионное ядро»⁶. Согласно исследованиям ВЦИОМ, проведенным в октябре 2006 года, почти четвертая часть россиян пользуется Интернетом, наиболее активными пользователями являются граждане с доходом более 5 тыс. рублей в месяц на члена семьи, при этом 27% из них общаются в сети, а 15% - ищут друзей, при этом 43% респондентов утверждают, что Интернет помогает объединению людей, упрощает их общение⁷. Что касается Европы, то по данным на декабрь 2006 года, 23% европейцев как минимум раз в месяц посещают социальные сети и форумы, что на 30% больше, чем в 2005 году⁸. В США 37 % пользователей Twitter готовы покупать товары под брендом, читателями микроблога которого они являются, а 33 % – рекомендуют данную марку в рамках своего круга общения; среди пользователей Facebook данные показатели составляют 17 % и 21 % соответственно⁹.

Таким образом, по мнению большинства докладчиков, от трети до половины активных пользователей Интернета как в мире, так и России заинтересованы в возможностях, которые могут предоставить блоги и социальные сети, при этом взаимодействие с данной аудиторией, очевидно, является перспективным инструментом повышения экономических показателей компании или бренда.

Интернет-видеореклама - самый перспективный вид интернет-рекламы, по темпам роста обгоняющий все иные виды рекламы в сети. Например, в США объем рынка видеорекламы в 2006 году составлял не более 100 млн долл., 2008 г. составил более 500 млн долл., и будет ежегодно увеличиваться не менее, чем на 50-60% ежегодно. По прогнозам, в 2012-2013 годах объем рынка интернет-видеорекламы вырастет не менее, чем до 5 млрд долл. В России за 2008 год весь рынок интернет-видеорекламы, по оценкам экспертов, составил около 1-1,5 млн долл., но к 2012-2013 году он может составить около 100-120 млн долл., а к 2013 году количество интернет-пользователей, постоянно просматривающих видео в Интернете, превысит 1 млрд человек¹⁰.

Отдельный интерес участников круглого стола вызвало выступление студентов Финансового университета, членов «Клуба маркетологов», созданного кафедрой «Маркетинг» - Я. Чупиной, В. Берлай, В. Макеева на тему «Web 2.0: новые возможности в продвижении образовательного учреждения в сети Интернет». Особого внимания заслуживает то, что студенты не только изучили теорию вопроса, зарубежный опыт, но и предложили применение полученных результатов в практике модернизации сайта Финансового университета. В вузе, по их мнению, web 2.0 будет представлять собой

портал организуемый студентами, аспирантами, преподавателями. Основное наполнение данного сайта будет занимать информация о жизни образовательного учреждения:

- оповещение дат и времени проведения встреч с известными людьми, различных семинаров и тренингов внутри университета;
- оповещение дат и времени студенческих мероприятий (организуемых студенческой самодеятельностью);
- информация о существующих внутри финансового университета клубов, кружков и других организаций;
- подборки статей или видео как полезного, так и развлекательного характера.

С трендом Веб 2.0 связано понятие mash-up (дословный перевод – «смешение») - сервис, который полностью или частично использует в качестве источников информации другие сервисы, предоставляя пользователю новую функциональность для работы.

Одним из проявлений mash-up на сайте Финансового университета является внедрение технологии TinyMCE (или схожей). Данная технология позволит закладывать и редактировать документы в режиме on-line. Редактор позволяет вставлять рисунки, таблицы, указывать стили оформления текста. Данная технология особенно полезна на студенческом портале, так как студентам порой трудно собираться для работы над совместным проектом. Это связано с тем, что у студентов разное расписание, учебные занятия в разных корпусах, а на каникулах некоторые студенты уезжают домой. Таким образом, технология поможет ускорить учебный процесс. Также эта функция будет полезна для обеспечения творческой работы студентов.

Безусловно, что в ходе обсуждения не остались без внимания и вопросы использования маркетинговых инноваций в образовательном процессе. По этому направлению исследований выступили Т.А. Мирошникова - к.п.н., доц. каф. «Маркетинг» - «Маркетинг образовательных услуг: проблемы и перспективы развития»; И.А. Фирсова - д.э.н., доц. каф. «Маркетинг» - «Конкурентоспособность выпускника как элемент маркетинга образовательных услуг»; а также студенты Финансового университета Т. Абросимова, О. Плесскова, А. Шулаева, выступившие на тему: «Использование инновационного маркетинга в деятельности ведущих вузов». Актуальность данного направления в маркетинге объясняется тем, что выбор Россией инновационного пути развития, преобразования в сфере экономики и производства требуют от профессионального образования высококвалифицированных рабочих кадров. Удовлетворенность потребителей (работодателей) становится важнейшим индикатором успешности и результативности образовательного процесса. Важную роль начинает играть внешняя система оценки качества, ориентированная на новые результаты. Это делает необходимым принятие компетентных мер, направленных на создание условий, обеспечивающих подготовку высококвалифицированных кадров, способных удовлетворять

6 <http://cyber.law.harvard.edu/sites>

7 Антропова Т. Резиденты рунета //Индустрия рекламы. - 2007. - № 3 (126).

8 <http://www.mediarevolution.ru/formats/multimedia>

9 www.emarketer.com/mobile

10 <http://www.antula.ru/video-24.htm>

потребностям рынка труда с учетом перспектив социально-экономического развития отдельного региона и страны в целом.

Рынок труда характеризуется сегодня не столько дефицитом вакансий, сколько дефицитом квалифицированных работников. Конкурентоспособность на рынке труда зависит напрямую от уровня профессионального образования: чем выше уровень подготовки работников, тем больше гарантий трудоустройства. Потребность в компетентных специалистах сегодня намного превышает предложение. Рынок труда находится в состоянии непрерывного изменения. Изменяются потребности отраслей экономики в профессиональной кадровой структуре, в уровне подготовки специалистов. Сегодня производственная сфера и сфера услуг являются прямыми потребителями выпускников. Работодатель предъявляет ряд требований к соискателям рабочих мест.

Образовательные учреждения при осуществлении подготовки специалистов, то есть в процессе формирования качества специалистов, должны не только учитывать требования потребителей образовательных услуг, а также «встраивать» требования в образовательный процесс и гарантировать определенный уровень качества «на выходе», но и измерять уровень удовлетворенности потребителей полученным результатом – качеством подготовленных специалистов. В соответствии с ГОСТ Р ИСО 9001-2001 предприятие должно определять необходимую компетентность персонала, выполняющего работу, которая влияет на качество продукции¹¹. В ГОСТ Р ИСО 9000-2001 дано следующее определение компетентности: выраженная способность применять свои знания и умение. Таким образом, в основе деятельности по созданию системы отношений между работодателями и образовательными учреждениями при использовании финансовых, материально-технических и кадровых ресурсов предприятий для организации образовательного процесса лежит заинтересованность всех субъектов в получении конечного результата – высококвалифицированного специалиста, готового к продуктивной деятельности.

Применение модели сквозного формирования компетенций на протяжении всего процесса обучения позволит: четко представлять на входе требования, предъявляемые к результату; обеспечивать связь между дисциплинами, между теорией и практикой; повышать эффективность образовательного процесса за счет сосредоточения усилий на достижении запланированных компетенций; повышать качество обучения за счет осуществления промежуточной оценки не только уровня обученности, но и уровня сформированности компетенций и своевременного внесения корректировок в образовательный процесс; привлекать ресурсы (кадры, материально-технические, информационные и др.) социальных партнеров для обеспечения условий при формировании тех или иных компетенций;

гарантировать конкурентоспособность и востребованность выпускников.

Подводя итоги работы научно-практического круглого стола, можно сказать, что российская экономика в целом и отдельные ее отрасли, как в сфере производства, так и в сфере услуг, как в коммерческой, так и в некоммерческой сфере нуждаются в инновациях в области маркетинга, в компетентном подходе к решению вопросов создания и продвижения продуктов и услуг, в создании информационного пространства.

По результатам круглого стола был опубликован сборник научных статей из серии «Маркетинг и современность» под общей редакцией С.В. Карповой, ответственные редакторы Р.Ю. Стыцок и О.Б. Авдиенко, с материалами которого можно ознакомиться в читальном зале библиотеки Финансового университета¹². Данный сборник содержит статьи аспирантов, студентов и преподавателей кафедры «Маркетинг» и других кафедр Финансового университета, труды отечественных и зарубежных ученых и практиков, с которыми кафедра «Маркетинг» Финансового университета поддерживает тесное научное сотрудничество.

В целом круглый стол на тему: «Инновационные маркетинговые технологии в модернизации российской экономики» показал высокие научно-практические результаты, которые позволяют кафедре «Маркетинг» укрепить свои позиции в области маркетинговой политики среди родственных кафедр других вузов; а также будут способствовать повышению роли Финансового университета в инновационном развитии экономики России и формированию его положительного имиджа среди ведущих экономических вузов России и стран СНГ.

Круглый стол вызвал большой интерес со стороны научного и практического сообщества, что предопределило необходимость регулярного проведения таких научных мероприятий на базе кафедры «Маркетинг» Финансового университета. Очередной научно-практический круглый стол пройдет в декабре 2011 года и будет посвящен современным направлениям маркетинга и их влиянию на инновационное развитие российской экономики.

Литература

1. Федеральный Закон РФ «О науке и научно-технической политике» от 23.08.1996 № 127-ФЗ.
2. <http://www.spusk.com.ua>
3. <http://branded.ru/index>
4. <http://www.kommersant.ru>
5. Антропова Т. Резиденты рунета // Индустрия рекламы. - 2007. - № 3 (126).
6. Маркетинг и современность: Сборник научных статей / Под общей редакцией С.В. Карповой. Ответственные редакторы Р.Ю. Стыцок и О.Б. Авдиенко. - М.: ООО «Эльф ИПР», 2011. - 330 с.

¹¹ ГОСТ Р ИСО 9001-2001 «Системы менеджмента качества. Требования». Утвержден Постановлением Госстандарта России от 15 августа 2001 г. N 333-ст. Дата введения – 31.08.2001 года.

¹² Маркетинг и современность: Сборник научных статей / Под общей редакцией С.В. Карповой. Ответственные редакторы Р.Ю. Стыцок и О.Б. Авдиенко. - М.: ООО «Эльф ИПР», 2011. - 330 с.

Управление финансовой устойчивостью и инновационной деятельностью: возникающие противоречия

Мельцас Е.О., младший научный сотрудник Института ИТКОР

В статье рассмотрены причины возникающих противоречий между методами управления финансовой устойчивостью и инновационной деятельностью, а также связанные с этим возможности и проблемы в инновационной сфере экономики России.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, инновационная деятельность, государственный бюджет, образовательный процесс

Management of financial stability and innovative activity: arising contradictions

E.O. Meltsas, junior researcher, Institute ITKOR

The article deals with the causes of emerging conflicts between management practices of financial stability and innovation, as well as the associated opportunities and challenges in the innovation economy of Russia.

Key words: financial stability, innovation, the state budget, the educational process

Как известно, инновационная деятельность характеризуется повышенной степенью риска. В нашем случае под риском понимается «некая возможность возникновения убытка, измеряемая в денежном выражении¹». С одной стороны, предоставление новых видов товаров и услуг, внедрение совершенно новых методов, инновационных решений в неосвоенные сегменты рыночной деятельности значительно увеличивают уровень рискованной деятельности таких организаций, что может отрицательно повлиять на финансовое состояние организации, уровень ее финансовой устойчивости, поскольку в этом случае существует неопределенность в

результатах деятельности. Однако, с другой стороны, «в основу разграничения этапов исторического развития человеческого общества могут быть положены различные признаки: развитие науки, техники, производственных отношений в целом²», то есть динамичное развитие современного мира свидетельствует о том, что развитие экономической системы любого государства невозможно без инноваций. Те организации, которые не находятся в постоянном поиске новых методов решений зарождающихся проблем также могут оказаться в неустойчивом финансовом состоянии. Все это вызывает необходимость рассмотрения возможностей

1 Шевцова Ю. Риск, неопределенность и субъект // РИСК. – 2010. - №4 (октябрь-декабрь). С.478.

2 Шевцова Ю. Риск, неопределенность и субъект // РИСК. – 2010. - №4 (октябрь-декабрь). С.478.

и проблем, возникающих в инновационной сфере экономики России.

Не секрет, что эффективное становление методов и механизмов инновационного и научно-технического развития выступает следствием политических и социальных условий, сформированных в обществе на данном этапе его развития. В связи с этим значительную роль в создании инновационной системы играет государство.

Значение государства в решении возникающих проблем в этой сфере является определяющей и заключается в развитии и совершенствовании фундаментальной науки, в четком установлении ее приоритетов. Управление системой инновационной деятельности должно осуществляться на государственном уровне, которое должно выражаться в активном управлении финансовыми и иными необходимыми ресурсами, а также в развитии современных технологий, в решении ключевых вопросов российской экономики, связанных с диспропорциями и неэффективностью ее производственно-технологической структуры.

Думается, что основными рычагами государственного регулирования научно-технологической сферы должны стать государственный бюджет и государственный заказ на осуществление научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), наукоемкую продукцию и услуги, реализуемые в рамках государственного контракта. При этом должен предусматриваться строгий государственный контроль эффективности и целевого характера расходования средств.

Высокий уровень функционирования инновационной сферы невозможен без развития образовательного комплекса. В настоящее время перед высшими учебными заведениями остро встают проблемы обеспечения жизнеспособности, поддержания финансового состояния на должном уровне и поиска источников устойчивого развития. Для того чтобы быть конкурентоспособным на рынке образовательных услуг, высшее учебное заведение должно включать в свои образовательные программы результаты инновационной деятельности.

Под управлением инновационной деятельностью высшего учебного заведения понимается совокупность управленческих действий администрации высшего учебного заведения, направленных на обучение специалистов, создание, восприятие, оценку, освоение и применение педагогических инноваций в образовательном процессе, а также участие вуза в инновационной деятельности.

Ключевой задачей управления инновационной деятельностью высшего учебного заведения в настоящее время является его преобразование в центр, координирующий инновационную деятельность. На базе вузов необходима разработка инновационных программ, фундаментальных, прикладных, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Сектор высшего образования занимает устойчивые позиции в проведении научных исследований и

разработок. Доля вузов, разрабатывающих научные проекты, среди всех высших учебных заведений постоянно возрастает. В свою очередь рост численности работников, выполняющих научные исследования и разработки в высших учебных заведениях, свидетельствует о прибыльности данной сферы деятельности и необходимости ее развития.

Инновационная деятельность современного высшего учебного заведения должна проявляться не только в содержании нововведений в области методического обеспечения учебного процесса, методиках и технологиях обучения, оказании инновационных образовательных услуг, что, безусловно, остается приоритетной задачей, но и в том, что высшее учебное заведение может оказывать посреднические, информационные, консультационные, юридические и другие услуги научным организациям, развивая тем самым инновационную структуру и рынок технологий.

В условиях современной конкуренции на рынке образовательных услуг недостаток квалифицированных рабочих кадров решается выпуском инновационно-активных специалистов. Сотрудничество вуза и инновационных фирм в рамках образовательных программ позволяет подготовить специалистов с качественно новым инновационным мышлением.

Думается, что вуз должен являться эффективной и самокупающей системой, осуществляющей научные идеи и разработки, а также оказывающей консультационные услуги и проведение экспертиз по заказу инновационных предприятий.

В настоящее время высшее учебное заведение имеет большие возможности для того, чтобы стать связующим звеном между предприятиями и научными организациями. Данная тенденция также должна поддерживаться на государственном уровне.

На сегодняшний день «принято много решений, призванных стимулировать инвестиции в НИОКРы и технологическое перевооружение, в создание малых инновационных предприятий³», - заметил, что Председатель Правительства Российской Федерации В.В. Путин во вступительном слове на заседании Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям

Однако, для того чтобы достигнуть положительного эффекта в развитии социально-экономической сферы, завоевать определенный успех в развитии экономической системы страны как в ближайшей, так и в долгосрочной перспективе, необходимо организовать постоянное непрекращающееся движение, направленное на увеличение инновационного и производственного резервов в наукоемких и высокотехнологических отраслях деятельности.

Таким образом, способ разрешения возникающих противоречий между методами управления финансовой устойчивостью и инновационной деятельностью кроется в поиске оптимального варианта, при котором инновационная деятельность не будет превышать порогового значения предпринимательского риска, ставящего под угрозу финансовое положение.

³ <http://premier.gov.ru>

Россия и ВТО: роман с продолжением

Богатова Е.Р., к. э. н., генеральный директор группы компаний «Русское золото», председатель Контрольно-ревизионной комиссии РСПП

В последние недели после почти полуторагодового перерыва из уст российского руководства вновь зазвучали слова о важности Всемирной торговой организации для России и о намерении России вступить в нее. Как развиваются события в этом направлении и с чем Россия вступает в новый этап переговоров?

Ключевые слова: Россия и ВТО, финансовый кризис, протекционистские меры

Russia and the WTO: a novel with the continuation

E.R.Bogatova, Ph.D. in Economics, CEO of the group of companies "Russian gold", Chairman of the Auditing Commission of RSPP

In recent weeks, after nearly half year break out the Russian leadership once again sounded a word about the importance of the World Trade Organization for Russia and Russia's intention to join it. As events develop in this direction and with what Russia is entering a new phase of negotiations?

Key words: Russia and the WTO, the financial crisis, protectionist measures

■ Не очень-то и хотелось!

Переговорный процесс по условиям вступления и участия России в ВТО длится уже более 17 лет. По современным меркам это значительный период времени, когда и Россия, и весь остальной мир, большая часть которого – 153 страны – участвует в ВТО, существенно изменились, пережили этапы взлетов и падений.

Особенно активными были 2001-2007 годы, когда шла постоянная работа по переговорам, утряске позиций со странами – членами ВТО на двусторонней основе и согласованию порядка и условий вступления, длительности и характера переходного периода – на многосторонней. Одновременно и внутри страны происходили оживленные дебаты – за и против, проводились солидные исследования, ломались копыя противников и сторонников участия России в ВТО.

Напомню, что по правилам ВТО для вступления новой страны должно быть получено согласие каждой из стран-участниц, имеющих со страной-претендентом партнерские отношения. Для России таких набралось около 60.

В Ханое (Вьетнам) 19 ноября 2006 года было получено согласие США на вступление России в ВТО.

Оставалось согласовать позиции с Вьетнамом, Камбоджей, Гватемалой и Грузией. Было практически уже решено, что официальное вступление России в ВТО произойдет во второй половине 2007 года. Однако процесс затянулся. А в августе 2008 года после конфликта с Грузией премьер-министр России очень резко заявил, что Россия должна заморозить выполнение уже достигнутых соглашений, так как получается, что никаких плюсов от членства в ВТО мы не видим и не чувствуем, а нагрузку несем.

Финансовый кризис отодвинул вопросы членства в ВТО на второй план. На фоне беспрецедентного за последние 70 лет спада физических объемов мировой торговли – более чем на 12% в 2009 году – в мире сильно обострились тенденции протекционизма, то есть защиты национальных экономик, в том числе и путем государственных субсидий, тарифных и нетарифных методов регулирования внешней торговли. Иными словами, как раз теми методами, которые противоречат принципам ВТО по либерализации международной торговли.

Но в целом надо отдать должное участникам ВТО: протекционистские меры все-таки пытаются

согласовывать с правилами, под которыми подписывались. То есть не просто ввел защитные меры и все. Нужно найти для таких действий веские причины. Например, американские сторонники введения ограничения импорта из Китая предлагают признать Китай «валютным манипулятором», тем самым обосновывая законность введения ограничительных мер. Ведь Китай вопреки многим объективным факторам проводит политику поддержки низкого курса юаня по отношению к доллару, стимулируя конкурентоспособность своего экспорта.

Что касается России, то по отношению к ней, как не к члену ВТО, ограничительные меры вводить процессуально легче. По подсчетам Минэкономразвития, российские экспортеры в 2009 году потеряли около 2 млрд долл. из-за применения другими странами ограничительных мер по поставке российской продукции на их рынки. Особенно активны в ограничениях 23 страны, а всего на начало февраля 2010 года было зафиксировано 98 ограничительных мер. Справедливости ради отметим, что 23 из этих мер ввела Белоруссия (наш партнер по союзному государству и Таможенному союзу), но 17 приходится на страны ЕС, 10 – на Украину, 9 – на США. Более половины всех ограничительных мер направлены против российских черных металлов и изделий из них. Второе место – у минеральных удобрений и химикатов. Такая отраслевая направленность характерна и в целом для протекционизма в мире образца 2009 года.

Но и Россия не осталась в стороне от протекционизма – она по итогам 2009 года стала одним из лидеров в мире по введению защитных мер во внешней торговле.

■ Будем вступать втроем. Или поодиночке

После заявления В. Путина в августе 2008 года о сомнительности выгод участия России в ВТО и погружения мира в проблемы финансового кризиса переговоры, по сути, прервались. Однако новым и интригующим для всех участников процесса стало объявление премьер-министром России в июне 2009 года о намерении создать Таможенный союз (ТС) в составе России, Белоруссии и Казахстана и вступать в ВТО не поодиночке, а единым союзом. Сделанное чуть позже Президентом России заявление о том, что тем не менее не исключается и вступление этих стран поодиночке (как договорятся между собой страны), придало всему процессу дополнительную интригу. Всем стало интересно – что это такое?

И вот уже почти год все наблюдают ход создания Таможенного союза, а с апреля 2010 года – и фактическое начало нового раунда переговоров России по ВТО на двусторонней основе. Более менее четко мысль о том, что Россия может отказаться по тактическим соображениям от принципа совместного присоединения к ВТО всех трех стран Таможенного союза, была, в частности, высказана в выступлении первого вице-премьера Игоря Шувалова на съезде Российского союза промышленников и предпринимателей 15 апреля 2010 года. Не в последнюю очередь, видимо, такая

позиция связана с тем, что, по словам одного из специалистов, пристально изучающего взаимоотношения России и ВТО, «российское руководство начинает понимать, что мы можем так и не создать Таможенный союз, потеряв при этом ВТО»¹.

Чтобы понять степень справедливости такого суждения, есть смысл обратить внимание на проблемы, которые возникли при превращении Таможенного союза из красивой идеи в реальность. При подписании документов о создании ТС было согласовано, что он начнет полноценно функционировать с 1 июля 2010 года, когда вступит в силу Таможенный кодекс ТС. А с 2012 года начнет функционировать единое экономическое пространство (ЕЭП) – по сути единый рынок трех стран с более чем 200-миллионным населением.

За модель функционирования ЕЭП принято решение взять модель ЕС, поэтому предполагается, что так же, как в ЕС, будут действовать наднациональные органы, которые могут принимать прямые решения, для введения в действие которых не нужны одобрения национальными органами власти.

Такие наднациональные функции постепенно будут придаваться созданной Комиссии Таможенного союза. Решения Комиссии по тарифным и прочим вопросам, входящим в ее полномочия, должны иметь приоритет над решениями соответствующих национальных органов власти стран – участниц ТС. Так, с 1 июня 2010 года Комиссия получит полномочия по проведению антидемпинговых расследований. Россия предложила передать Комиссии полномочия по утверждению технических регламентов. Можно только предполагать, как болезненно будет для национальных органов власти видеть, как многие функции уплывают из их рук!

Для создаваемого Таможенного союза важнейшими вопросами стали формирование единых правил таможенного оформления товаров, унификация ввозных и вывозных пошлин, распределение дохода от пошлин между членами ТС. При этом скорость принятия политических решений оказалась намного выше скорости экономической проработки и документальной подготовки вопросов.

Настаивая на полной отмене экспортных пошлин на нефть с 1 июля 2010 года, когда заработает Таможенный союз, Белоруссия пыталась выторговать для себя нужные ей объемы беспошлинной поставки и на первую половину года. России пришлось пойти на определенные уступки, но реально конфликт не исчерпан. Российская сторона считает, что, несмотря на общий принцип отмены пошлин в торговле стран – участниц Таможенного союза после вступления в силу с 1 июля 2010 года единого Таможенного кодекса, могут быть установлены исключения отдельными соглашениями между странами. О полной отмене экспортных пошлин на энергоносители Россия вообще готова будет говорить только к 2012 году – к началу работы единого экономического пространства. Сейчас, например, активно прорабатывается вопрос компенсации отмены экспортных пошлин путем регулирования налога на

¹ «Ведомости». - 2010. - 16 апреля.

добычу природных ископаемых (НДПИ). Позиция Президента Белоруссии А. Лукашенко другая: «Если мы создаем Таможенный союз, то должны руководствоваться классическими принципами, которые общеизвестны. Если там начнут делать оговорки и изымать нефть, нефтепродукты, газ, сахар, молоко, масло, мясо, пшеницу и т. д., – такой Таможенный союз, наверное, ни России, ни Казахстану, ни Белоруссии не нужен»².

Еще один серьезный повод для споров – пошлины на ввоз иномарок. Российская сторона выступает за сохранение повышенных ставок, Минск же – за их снижение. И это вполне объяснимо: Россия – производитель автомобилей, Белоруссия – их импортер. Сложными для согласования являются пошлины на авиатехнику, лекарства, мебель.

Еще один повод для споров был в распределении импортных пошлин между тремя государствами. Только к концу марта 2010 года удалось более или менее договориться: российский бюджет получит 87,97% от объема получаемых ТС импортных пошлин, белорусский – 4,7%, казахстанский – 7,33%. В этом вопросе России также пришлось пойти на определенные уступки.

Даже из этого короткого обзора проблем видно, что на пути реального функционирования Таможенного союза много преград экономического и политического характера. Однако, чем более осязаемым становится этот процесс, тем больший интерес он вызывает у США, ЕС и других стран ВТО. Хотя правила ВТО не запрещают становиться ее членами таможенным территориям, обладающим суверенитетом во внешней торговле, тем не менее пока прецедентов такого участия еще не было. Например, страны ЕС – по сути суверенные таможенные территории являются членами ВТО на индивидуальной основе.

Для удовлетворения интереса ВТО к Таможенному союзу уже с осени 2009 года российские переговорщики активно разъясняют принципы ТС американским и европейским властям. В мае 2010 года планируется официальное обсуждение странами ВТО при участии России, Белоруссии и Казахстана меморандума о Таможенном союзе, содержащего описание его институтов и принципов работы. В июле 2010 года должны встретиться лидеры трех стран – участников ТС и обсудить вопрос, как вступать в ВТО: единым ТС или поодиночке.

Понятно, что в преддверии всех этих обсуждений российское руководство сочло необходимым отметить в своих заявлениях возможность любого сценария, диктуемого тактическими соображениями.

Польза очевидна, но можно и растянуть удовольствие

Актуализация проблематики участия России в ВТО после полуторагодового перерыва вновь поднимает вопрос о плюсах и минусах такого участия – тот вопрос, вокруг которого кипели страсти в 2005-2008 годах.

Однако сейчас все эти вопросы звучат гораздо мягче – Россия уже де-факто втянулась в реальную адаптацию под требования ВТО. Одним из основных принципов Таможенного союза, например, является использование модели ЕС. Поставлена задача переноса принципов и даже конкретных механизмов решения вопросов в ЕС на российскую почву, приведение российского законодательства в соответствие с европейскими нормами.

Кроме того, за все прошедшие годы постепенно сокращался разрыв в уровнях пошлин, рассеивался и целый ряд мифов по поводу опасностей вступления России в ВТО. В частности, боязнь того, что вследствие открытия внутреннего рынка для иностранных товаров и услуг слабые российские поставщики не выдержат конкуренции и разорятся. В ходе активных переговоров 2004-2007 годов удалось согласовать наличие переходного периода для приведения многих параметров в соответствие с требованиями ВТО, учесть пожелания представителей различных отраслей, отстоять позиции, согласно которым внутренние цены на энергоносители будут меняться только по решению российского правительства, чтобы осуществить плавную адаптацию российских производителей к ужесточающимся условиям конкуренции (как это делается – мы ясно чувствуем через повышение тарифов, но, несмотря ни на что, компании стараются выжить).

Сейчас уже фактически все эксперты сходятся на том, что с точки зрения согласованных изменений импортных пошлин не следует ожидать отрицательных последствий в большинстве отраслей. Те последствия, которые могли быть, в большинстве своем уже случились и без вступления России в ВТО, просто за счет того, что некоторые отрасли не выдержали конкуренции со стороны зарубежных товаров даже при существующем уровне внешнеторговых барьеров. Достаточно вспомнить текстильную отрасль, обувную промышленность, некоторые подотрасли машиностроения. Выделяются пять отраслей, потенциально более чувствительных в будущем к изменению тарифных ставок, – мясомолочная, химико-фармацевтическая, микробиологическая, автомобилестроение, сельскохозяйственное машиностроение. Однако и в этих чувствительных отраслях не ожидают падения или стагнации производства.

Активным лоббистом против вступления России в ВТО являлся финансовый сектор, и это вполне понятно – либерализация допуска на российский рынок банков и страховых компаний с более чем столетней историей, традициями, низкой стоимостью финансовых ресурсов пугала наших финансистов угрозой разорения из-за невозможности конкурировать. Российскому руководству и здесь удастся отстаивать интересы «своих»: о снятии запретов на трансграничное движение финансовых ресурсов речь не идет. Доля иностранного капитала в российской банковской и страховой системе будет увеличиваться постепенно.

Интерес к участию в ВТО на новом, современном витке переговорного процесса увеличивается и в связи с масштабными, амбициозными задачами по проведению политики инноваций и модернизации страны.

² «Ведомости». – 2010. – 16 апреля.

Раньше противники участия России в ВТО часто приводили такой аргумент: основной разумный мотив присоединения к ВТО – необходимость снижения барьеров для массового экспорта отечественной товарной продукции – для России в ближайшие годы неактуален, так как сначала надо модернизировать российскую промышленность, в том числе и с помощью господдержки и необходимых протекционистских мер, и лишь затем вступать в ВТО. Сейчас все большему количеству руководителей и экспертов становится понятно, что без более активного включения России в мировую торговлю, без приведения ее законодательства в соответствие с общепринятыми в мире нормами невозможно будет обеспечить полноценный доступ в страну необходимых для модернизации технологий и капиталов и облегчить доступ на рынки других стран конкурентоспособной экспортной продукции несырьевого и неэнергетического характера, которая постепенно должна формироваться в результате политики модернизации. В связи

с этим просто нельзя игнорировать Всемирную торговую организацию, нужно постоянно работать с ней. Другое дело, что такое сотрудничество не обязательно означает немедленное вступление. Здесь пока сохраняется большое окно для политических маневров. Не нужно сбрасывать со счетов тот факт, что переговоры о принятии России в ВТО являются удобным инструментом политического давления как со стороны США и Европы на Россию, так и наоборот. При взаимном интересе, как это ни парадоксально, козыри на руках и у одной и у другой стороны. ВТО – в большой степени политика, и не стоит закрывать на это глаза.

Ведя переговоры и одновременно работая над внутренними механизмами, Россия вроде бы выигрывает время. Но, к сожалению, и упускает его, не доверяя иностранным компаниям и товарам и растрачивая ресурсы на господдержку варящихся в собственном соку неэффективных производств.

УСЛУГИ АУТСОРСИНГА финансовых и кадровых бизнес-процессов



INTERCOMP
GLOBAL SERVICES

- ✓ Расчёт заработной платы
- ✓ Кадровое администрирование
- ✓ Бухгалтерские услуги
- ✓ Юридические услуги
- ✓ Подбор персонала. Аутстаффинг



Чтобы получить дополнительную информацию, посетите наш сайт www.intercomp.ru или отправьте запрос на электронный адрес info@intercomp.ru

Москва:
111524, Россия, Москва,
ул. Электродная, 9, стр. 2
тел.: +7 (495) 660-1377
факс: +7 (495) 232-0134
e-mail: info@intercomp.ru

Санкт-Петербург:
190000, Россия, С.-Петербург,
Конногвардейский бульвар, 7
тел.: +7 (812) 740-1860
факс: +7 (812) 740-1861
e-mail: info.spb@intercomp.ru

Причины возникновения кризисов. Верна ли американская экономическая теория?

Беклемишев А.В.

Мировой финансово-экономический кризис заставил многих задуматься о его причинах, необходимых мерах по его предотвращению и вообще о путях развития мировой экономики.

Ключевые слова: мировой финансовый кризис, американская экономическая теория, экономические циклы, бизнес-циклы

The crises causes. Does the American economic theory work?

A. V. Beklemishev

Global financial and economic crisis has forced many to think about its causes, the necessary measures for its prevention and general ways of the world economy.

Key words: global financial crisis, American economic theory, economic cycles, business cycles

В данной статье мы предлагаем читателям проанализировать некоторые данные по развитию американской экономики за последние 30-50 лет и сделать выводы о состоятельности современных принципов американской экономической теории борьбы с рецессией и стимулированием экономики. В начале дадим некоторые пояснения по поводу цикличности развития экономики.

1. Экономические циклы

Как известно мировая экономика и экономика отдельных стран с рыночной системой отношений развивается в соответствии с экономическими циклами (Economic Cycle), или бизнес-циклами (Business Cycle),

При этом выделяют три основных фазы:

- рецессия (Recession) есть снижение деловой активности, падение производства, уровня занятости и доходов;
- восстановление (Recovery) - это подъем экономической активности, рост рыночной конъюнктуры, возрастание выпуска после его падения, имевшего место в период рецессии, до прежних уровней;
- развитие (Expansion) - продолжение роста

экономики после стадии восстановления, как правило, до достижения нового максимума выпуска, превосходящего достигнутый в предыдущем цикле. Стадия expansion иногда может включать несколько циклов, которые в этом случае именуются циклами роста (growth cycles). Несмотря на значительное количество исследований по проблеме цикличности, до сих пор нет единого понимания причин существования этого явления.

Кратко приведем лишь несколько объяснений

1. Монетарное объяснение цикла. Процесс цикличности объясняется как результат процессов в сфере обращения, то есть когда денежный поток (или спрос на товары, выраженный в деньгах) увеличится, то торговля становится более оживлённой, производство расширяется, цены растут. Когда денежный поток уменьшается, торговля ослабевает, производство сокращается, цены падают.

2. Психологические объяснения циклов. Данное объяснение основано во взаимосвязи деловой активности со сменой настроений, переходами от массового оптимизма к пессимизму. Оптимизм и пессимизм рассматриваются в этих теориях в качестве факторов, имеющих тенденцию вызывать или усиливать рост или

падение вложений.

В настоящее время есть достаточно серьезное подтверждение этой теории, если вспомнить историю с банкротством Lehman brothers, после объявления которого настроения потребителей и инвесторов резко изменились в худшую сторону, что, в конечном итоге, и привело к глобальному мировому экономическому кризису.

3. Внешние причины возникновения циклов. К внешним причинам влияющих на циклы относят возникновение пятен на солнце, которые ведут к неурожаю и общему экономическому спаду; войны, революции и т.д.

4. Теория реального делового цикла. Согласно данной теории предполагается, что причиной макроэкономических колебаний могут быть шоковые изменения производительности в одном или нескольких секторах экономики, а в более широком смысле - шоковые изменения в технологии производства.

Наверное, все эти теории имеют право на существование и в каждой есть примеры их подтверждающие. Основной же причиной экономических циклов считается несоответствие между совокупным спросом и совокупным предложением, между совокупными расходами и совокупным объемом производства. Поэтому циклический характер развития экономики может быть объяснен: либо изменением совокупного спроса при неизменной величине совокупного предложения (рост совокупных расходов ведет к подъему, их сокращение обуславливает рецессию); либо изменением совокупного предложения при неизменной величине совокупного спроса (сокращение совокупного предложения означает спад в экономике, его рост - подъем).

Каким же образом стоит современная система борьбы со спадами в экономике или антициклическое регулирование?

Начиная с политики Ф. Рузвельта, по большому счету все развитые страны Запада как правило применяют, с определенными деталями или изменениями, Кейнсианские методы управления экономикой.

Основными направлениями макроэкономической политики кейнсианцы считают фискальную и денежно-кредитную политику. Рассмотрим вкратце их сущность.

Фискальная политика предполагает изменение ставки налога и социальных расходов государства. Если в экономике наблюдается недостаточность совокупных расходов фискальная политика предполагает:

1. снижение ставки налога
2. увеличение расходов государства
3. применение обоих методов одновременно

Если же в экономике существует избыточный уровень совокупных расходов, тогда правительству нужно предпринять следующие меры:

1. увеличение ставки налога
2. сокращение расходов
3. применение обоих методов одновременно

Данные меры приводят к тому, что в первом случае увеличивается располагаемый доход и, соответственно, потребительские расходы, а также увеличиваются расходы государства; увеличение же потребительских

и государственных расходов приводит к многократному увеличению совокупного спроса (эффект мультипликатора). Во втором же случае, наоборот, происходит сокращение государственных и потребительских расходов, что ведет к многократному сокращению совокупного спроса. В первом случае мы имеем дело со стимулирующей фискальной политикой, во втором случае - со сдерживающей.

Кредитно-денежная политика также направлена на управление совокупным спросом, но для этой цели используются финансовые механизмы. Основными инструментами кредитно-денежной политики являются:

- 1) операции на открытом рынке;
- 2) изменение резервной нормы;
- 3) изменение учетной ставки.

При помощи этих инструментов государство регулирует предложение денег, процентную ставку, доступность кредита, инвестиционные расходы и расходы на товары длительного пользования (изменения экономических параметров перечислены в причинно-следственном порядке).

При недостаточности совокупных расходов государство должно проводить так называемую политику «дешевых» денег, которая направлена на увеличение массы денег в обращении и подразумевает:

- 1) покупку ценных бумаг;
- 2) снижение резервной нормы;
- 3) снижение учетной ставки.

В результате проведения в жизнь вышеперечисленных мер происходит удешевление кредита и облегчение доступа к нему, что в свою очередь является необходимым условием увеличения массы денег в обращении. Если же в экономике уровень производства и занятости находятся на уровне выше равновесного, то необходимо предпринять следующие шаги:

- 1) продажа ценных бумаг;
- 2) повышение резервной нормы;
- 3) повышение учетной ставки.

Такой набор мер получил название политики «дорогих» денег. Политика «дорогих» денег преследует цель подорожания кредита с тем, чтобы ограничить кредитование, массу денег в обращении и совокупный спрос.

Далее мы рассмотрим последствия применения данных мер на текущую макроэкономическую ситуацию США.

2. Экономические циклы в США

В США существует специальная неправительственная исследовательская организация, Национальное бюро экономических исследований (NBER - National Bureau of Economic Research), которая занята отслеживанием экономических циклов, определением их поворотных точек.

При этом данное бюро не определяет упрощенно рецессию как падение ВВП два квартала подряд, а как значительное падение в экономической деятельности, длящееся в течение нескольких месяцев и отражающееся в показателях ВВП, реальных доходах, занятости, промышленном производстве и розничных продажах.

В Табл.1 представлены данные данной организации по бизнес-циклам в США с середины 19-го века.

Как можно отчетливо видеть из представленной таблицы во второй половине 20-го века рецессии в бизнес циклах становятся значительно короче, а фазы роста значительно длиннее. Действительно с 1919 по 1945 годы средняя длина рецессии составляла 18 месяцев, а фаза роста 35 месяцев, а в послевоенной истории 10 месяцев и 57 месяцев соответственно. При этом последние две рецессии длились всего 8 месяцев, а фазы роста вообще составляли сверхдлинные значения 120 и 73 месяца.

Казалось бы, экономическая теория борьбы со

спадами в экономике путем ее стимулированием государственными расходами и низкой процентной ставкой оказалась крайне эффективной. С 1945 года было лишь 202 месяца рецессии и, более чем в три раза больше, 642 месяца подъема. Тем не менее, рассмотрим ряд важных макроэкономических показателей.

3. Задолженность домохозяйств, бизнеса и государственного сектора в США

Обратимся к данным по задолженности домохозяйств, бизнеса и государственных органов в период с 1961 по 2009г. (Табл.2 и Табл.3, источник Federal Reserve System)

Таблица 1
Бизнес-циклы в США

Пик	Дно				Длительность падения	Длительность роста	Циклы	
					От пика до дна	Предыдущее дно до данного пика	Предыдущее дно до данного дна	Предыдущий пик до данного пика
June 1857(II)	December 1854	(IV)	--	--	--	--	--	--
October 1860(III)	December 1858	(IV)	18	30	48	30	40	40
April 1865(I)	June 1861	(III)	8	22	30	78	54	54
June 1869(II)	December 1867	(I)	32	46	36	50	50	50
October 1873(III)	December 1870	(IV)	18	18	99	52	52	52
March 1882(I)	March 1879	(I)	65	34	74	101	101	101
March 1887(II)	May 1885	(II)	38	36	35	60	60	60
July 1890(III)	April 1888	(I)	13	22	37	40	40	40
January 1893(I)	May 1891	(II)	10	27	37	30	30	30
December 1895(IV)	June 1894	(II)	17	20	36	35	35	35
June 1899(III)	June 1897	(II)	18	18	42	39	39	39
September 1902(IV)	December 1900	(IV)	18	24	46	56	56	56
May 1907(II)	August 1904	(III)	23	21	43	32	32	32
January 1910(I)	June 1908	(II)	13	33	35	36	36	36
January 1913(I)	January 1912	(IV)	24	19	51	67	67	67
August 1918(III)	December 1914	(IV)	23	12	28	17	17	17
January 1920(I)	March 1919	(I)	7	44	36	40	40	40
May 1923(II)	July 1921	(III)	18	10	40	41	41	41
October 1926(III)	July 1924	(III)	14	22	64	34	34	34
August 1929(III)	November 1927	(IV)	13	27	63	93	93	93
May 1937(II)	March 1933	(I)	43	21	88	45	45	45
February 1945(I)	June 1938	(II)	13	50	55	56	56	56
November 1948(IV)	October 1945	(IV)	8	80	47	49	49	49
July 1953(II)	October 1949	(IV)	11	37	34	32	32	32
August 1957(III)	May 1954	(II)	10	45	117	116	116	116
April 1960(II)	April 1958	(II)	8	39	52	47	47	47
December 1969(IV)	February 1961	(I)	10	24	64	74	74	74
November 1973(IV)	November 1970	(IV)	11	106	28	18	18	18
January 1980(I)	March 1975	(I)	16	36	92	108	108	108
July 1981(III)	July 1980	(III)	6	58	120	128	128	128
July 1990(III)	November 1982	(IV)	16	12	73	81	81	81
March 2001(I)	March 1991(I)	(I)	8	92	100	108	108	108
December 2007 (IV)	November 2001 (IV)	(IV)	8	120	128	128	128	128
Средние по всем циклам:								
1854-2001 (32 цикла)					17	38	55	56
1854-1919 (16 циклов)					22	27	48	49
1919-1945 (6 циклов)					18	35	53	53
1945-2001 (10 циклов)					10	57	67	67

Таблица 2

Задолженность домохозяйств, бизнеса и государственных органов

Date	Всего	Домохозяйства		Потребительские кредиты	Бизнес		Правительства штатов и местных органов власти	Федеральное правительство
		Всего	Ипотечные кредиты		Всего	Корпорации		
1961	767,7	224,0	145,7	63,4	222,7	160,2	77,8	243,2
1962	820,6	245,1	159,1	69,3	241,6	171,4	83,8	250,0
1963	876,0	270,9	174,8	77,9	262,0	183,0	89,2	253,8
1964	939,9	299,1	191,1	87,4	285,3	197,8	95,6	259,9
1965	1007,1	326,6	207,3	97,5	315,7	218,7	103,2	261,5
1966	1074,6	348,4	219,8	103,4	351,1	244,1	110,0	265,1
1967	1150,6	366,9	232,3	108,6	388,3	270,8	117,4	278,1
1968	1242,7	397,4	247,4	119,3	428,6	299,9	126,1	290,6
1969	1332,0	426,8	262,7	129,2	479,5	335,3	138,3	287,4
1970	1422,3	445,3	274,2	133,7	527,2	367,4	150,3	299,5
1971	1557,5	487,1	297,2	149,2	579,2	395,6	166,7	324,4
1972	1713,5	544,5	332,5	168,8	649,0	433,0	180,7	339,4
1973	1898,0	614,1	371,4	193,0	742,8	497,0	194,8	346,3
1974	2072,3	663,5	402,5	201,9	842,4	554,6	208,2	358,2
1975	2264,7	715,3	439,9	207,0	886,2	575,2	219,4	443,9
1976	2508,3	802,3	500,3	229,0	955,2	614,3	237,8	513,1
1977	2829,6	934,6	590,8	264,4	1069,5	687,6	256,2	569,4
1978	3211,2	1105,4	708,6	311,3	1188,4	761,4	295,6	621,9
1979	3603	1276,1	826,7	354,6	1347	843,8	322,2	657,7
1980	3953,5	1396	926,5	358	1478,1	910,2	344,4	735
1981	4361,7	1507,2	998,2	377,9	1662	1027,3	372,1	820,5
1982	4783,4	1576,4	1031,1	396,7	1811,4	1117,4	413,8	981,8
1983	5359,2	1732	1116,2	444,9	1999,1	1230,4	461,1	1167
1984	6146,2	1943,3	1242,8	526,6	2325,1	1438,3	513,6	1364,2
1985	7123,1	2277,8	1449,6	610,6	2577,5	1617,8	677,9	1589,9
1986	7966,3	2537,3	1648,3	666,4	2871	1840	752,1	1805,9
1987	8670,1	2755,1	1827,9	698,6	3122,6	2033,8	842,6	1949,8
1988	9450,7	3043,6	2054,2	745,2	3409,2	2233,4	893	2104,9
1989	10152,1	3319	2259,5	809,3	3641,5	2409,4	940,4	2251,2
1990	10834,9	3580,9	2488,8	824,4	3768,5	2542,5	987,4	2498,1
1991	11301,4	3769,7	2667	815,6	3676,7	2487,2	1078,6	2776,4
1992	11816,5	3970,4	2840	824,8	3670,6	2511,8	1095,1	3080,3
1993	12391,4	4210,3	2998,7	886,2	3691,5	2553,6	1153	3336,5
1994	12973,6	4531,8	3165,3	1021,2	3842	2688,5	1107,5	3492,3
1995	13667,5	4841,2	3318,9	1168,2	4142,8	2941,5	1046,7	3636,7
1996	14399,8	5177	3523,8	1273,9	4415	3140,3	1026,2	3781,7
1997	15210,8	5477,6	3739,3	1344,2	4851,5	3471,6	1076,9	3804,8
1998	16216,4	5903,4	4040,6	1441,3	5417,1	3853,4	1143,8	3752,2
1999	17291,6	6396	4416,3	1553,6	6033,7	4270,9	1181	3681

Продолжение таблицы 2

		Домохозяйства			Бизнес		Правительства штатов и местных органов власти	Федеральное правительство
Date	Всего	Всего	Ипотечные кредиты	Потребительские кредиты	Всего	Корпорации		
2000	18166,1	6987,3	4798,4	1741,3	6595,8	4633,6	1197,9	3385,1
2001	19298,3	7659,3	5305,4	1891,8	6956,1	4825,8	1303,4	3379,5
2002	20716,9	8484,3	6009,9	1997	7147,7	4859,4	1448	3637
2003	22432,7	9487,4	6876,9	2102,9	7343,8	4976,5	1568,5	4033,1
2004	24434	10548,5	7814,2	2220,1	7808	5179,8	1682,6	4395
2005	26763,8	11716,3	8847,7	2320,6	8491,2	5514,1	1854,5	4701,9
2006	29166,4	12889,7	9825,2	2416	9383,3	5983,4	2008,2	4885,3
2007	31714,1	13747,8	10484,2	2555,3	10644,8	6775,5	2199,3	5122,3
2008	33576,8	13772,9	10426,9	2594,1	11188,8	7119	2253,5	6361,5
2009	34702,2	13536	10262,3	2481,4	10998,7	7229,2	2362,2	7805,4

Таблица 3

Задолженность домохозяйств, бизнеса и государственных органов США в % к ВВП

Год	Всего	Домохозяйства	Бизнес	Государственный долг	ВВП, млрд. долл.
1961	141%	41%	41%	59%	544,8
1962	140%	42%	41%	57%	585,7
1963	142%	44%	42%	56%	617,8
1964	142%	45%	43%	54%	663,6
1965	140%	45%	44%	51%	719,1
1966	136%	44%	45%	48%	787,7
1967	138%	44%	47%	48%	832,4
1968	137%	44%	47%	46%	909,8
1969	135%	43%	49%	43%	984,4
1970	137%	43%	51%	43%	1038,3
1971	138%	43%	51%	44%	1126,8
1972	138%	44%	52%	42%	1237,9
1973	137%	44%	54%	39%	1382,3
1974	138%	44%	56%	38%	1499,4
1975	138%	44%	54%	41%	1637,7
1976	137%	44%	52%	41%	1824,6
1977	139%	46%	53%	41%	2030,1
1978	140%	48%	52%	40%	2293,8
1979	141%	50%	53%	38%	2562,8
1980	142%	50%	53%	39%	2788,1
1981	139%	48%	53%	38%	3126,8
1982	147%	48%	56%	43%	3253,2
1983	152%	49%	57%	46%	3534,6
1984	156%	49%	59%	48%	3930,9
1985	169%	54%	61%	54%	4217,5

Год	Всего	Домохозяйства	Бизнес	Государственный долг	ВВП, млрд. долл.
1986	179%	57%	64%	57%	4460,1
1987	183%	58%	66%	59%	4736,4
1988	185%	60%	67%	59%	5100,4
1989	185%	61%	66%	58%	5482,1
1990	187%	62%	65%	60%	5800,5
1991	189%	63%	61%	64%	5992,1
1992	186%	63%	58%	66%	6342,3
1993	186%	63%	55%	67%	6667,3
1994	183%	64%	54%	65%	7085,2
1995	184%	65%	56%	63%	7414,7
1996	184%	66%	56%	61%	7838,5
1997	183%	66%	58%	59%	8332,4
1998	184%	67%	62%	56%	8793,5
1999	185%	68%	65%	52%	9353,5
2000	183%	70%	66%	46%	9951,5
2001	188%	74%	68%	46%	10286,2
2002	195%	80%	67%	48%	10642,3
2003	201%	85%	66%	50%	11142,1
2004	206%	89%	66%	51%	11867,8
2005	212%	93%	67%	52%	12638,4
2006	218%	96%	70%	51%	13398,9
2007	225%	98%	76%	52%	14077,6
2008	233%	95%	77%	60%	14441,4
2009	243%	95%	77%	71%	14256,3

Как мы видим политика дешевых кредитов и высоких государственных расходов привела к тому, что общая сумма кредитных средств превышает ВВП в 2,4 раза, государственный долг составляет 71% ВВП, долг домохозяйств составляет 95%, а задолженность бизнеса составляет 77% ВВП.

При этом за последние 50 лет показатели задолженности домохозяйств и бизнеса относительно ВВП выросли практически в 2 раза (см. Рис.1).

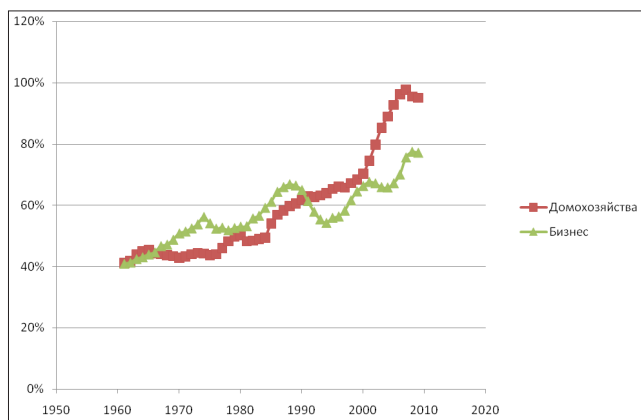


Рис. 1. Задолженность домохозяйств и бизнеса в США относительно ВВП с 1960 по 2009 гг.

При этом относительный государственный долг постоянно колебался на уровне 40-70% к ВВП, но в последние 2 года резко прибавлял по 10% к ВВП ежегодно, общий же относительный долг вырос в 1,7 раза (Рис.2).

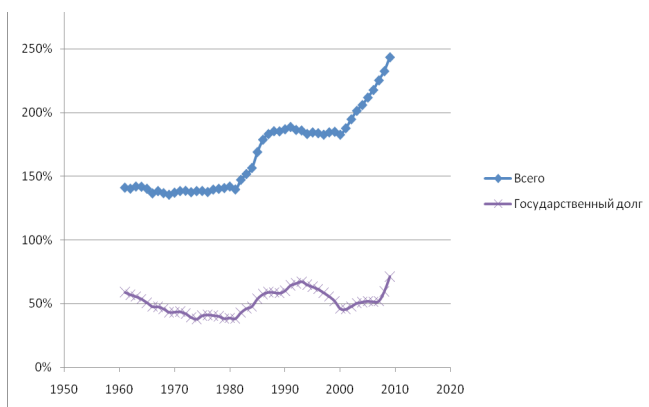


Рис. 2. Общий долг и государственный долг США относительно ВВП в период с 1960 по 2009 гг.

4. Эффективность труда в США

Рассмотрим, как с 1970 года менялись показатели по ВВП и заработной плате работников промышленности за час работы.

Для анализа данных применим коэффициент эффективности труда как отношение ВВП за один час

работы к заработной плате работников промышленности за час работы (Табл. 4, Рис.3. Источник U.S. Bureau of Labor Statistics).

Таблица 4
Показатели по ВВП и заработной плате работников промышленности за час работы

Год	З/п в час работников промышленности	ВВП на 1 занятого	Эффективность труда
1970	3,4	27,24	8,01
1971	3,63	28,28	7,79
1972	3,9	28,98	7,43
1973	4,14	29,70	7,17
1974	4,43	29,44	6,65
1975	4,73	30,25	6,40
1976	5,06	30,97	6,12
1977	5,44	31,29	5,75
1978	5,88	31,55	5,37
1979	6,34	31,69	5,00
1980	6,85	31,71	4,63
1981	7,44	32,44	4,36
1982	7,87	32,29	4,10
1983	8,2	33,16	4,04
1984	8,49	33,83	3,98
1985	8,74	34,44	3,94
1986	8,93	35,22	3,94
1987	9,14	35,45	3,88
1988	9,44	35,85	3,80
1989	9,8	36,12	3,69
1990	10,2	36,73	3,60
1991	10,52	37,20	3,54
1992	10,77	38,40	3,57
1993	11,05	38,53	3,49
1994	11,34	38,86	3,43
1995	11,65	38,88	3,34
1996	12,04	39,82	3,31
1997	12,51	40,42	3,23
1998	13,01	41,22	3,17
1999	13,49	42,23	3,13
2000	14,02	43,20	3,08
2001	14,54	44,06	3,03
2002	14,97	45,36	3,03
2003	15,37	46,74	3,04
2004	15,69	47,90	3,05
2005	16,13	48,56	3,01
2006	16,76	49,01	2,92
2007	17,43	49,67	2,85
2008	18,08	50,69	2,80

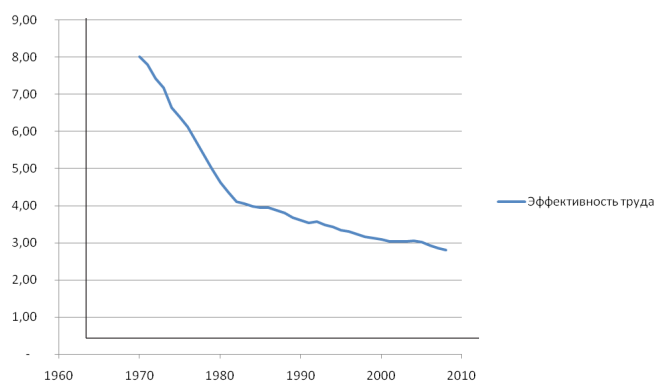


Рис. 3. Эффективность труда в США в период с 1970 по 2008 гг.

Как нетрудно заметить из таблицы и рисунка эффективность труда постоянно снижалась и за сорок лет снизилась почти в 3 раза.

Это очередное свидетельство того, что весь экономический рост в последнее время поддерживается не за счет развития новых технологий, повышения производительности труда, качественных прорывов в научной сфере, а за счет стимулирования потребления при помощи заемных средств, как государственного сектора, так и частных домохозяйств.

5. Выводы

Естественно, что в нынешней ситуации даже небольшая рецессия может привести к катастрофическим последствиям банкротств домохозяйств, банков и компаний. Это произойдет вследствие ряда цепных процессов, которые сопутствуют кризису: падения объемов продаж у компаний, увеличения безработицы и соответствующего роста невозвратных кредитов. Допустить этого руководство США конечно не может. Поэтому, государственные расходы в настоящее время не уменьшаются, поскольку их снижение незамедлительно приведет к спаду в экономике.

С другой стороны мы наблюдаем явно расходящийся процесс. Государственный долг растет уже в геометрической пропорции и если бы не уверенность инвесторов в надежности США как заемщика, то кризис разразился бы уже давно. Например, кризис в Аргентине в 2001 году разразился, когда государственный долг был порядка 50% ВВП. Фактически США занимают у внутренних и внешних инвесторов все большее количество средств и банально проедают их.

Насколько долго продлится данная ситуация неизвестно. Ее можно сравнить с миной времен Великой отечественной войны. Со временем металл подвергается коррозии, но взорваться она может и завтра и через 20 лет. Все зависит от поведения слишком большого количества участников мировой экономики. Любое крупное событие, которое инвесторы могут счесть как психологически переломное (например, дефолт какой-либо страны или банкротство крупного банка и т.д.) приведет к панике и учитывая размеры кредитного

пузыря к экономическому взрыву.

Все это следствие порочной практики стимулирования спроса низкой процентной ставкой и государственными расходами, значительно превышающими государственные поступления.

Экономика в условиях низкой процентной ставки, становится неэффективной, поскольку даже низко-рентабельные проекты становятся выгодными. Это, с одной стороны, лишает бизнес стимула к инновационному развитию, к существенной модернизации производств и повышению рентабельности, а, с другой стороны, поощряет население активно брать кредиты и получать «все и сразу», что приводит к перегреву спроса и надуванию кредитного «пузыря».

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что «Кейнсианская» парадигма уже устарела. Методы данной экономической теории привели к экономическому тупику, в котором помимо США оказались практически все развитые страны.

Грубое вмешательство в естественные процессы экономических циклов, искусственное увеличение фаз роста и борьба с «рецессией» как панацея от всех бед привела в итоге к взрывоопасной ситуации, грозящей гибелью всей мировой экономики.

Литература

1. Антикризисное управление. Под ред. Уткин Г.П. - М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2008.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. Пер. с англ. - М.: Экономика, 2009.
3. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? - М.: Финансы и статистика, 2010
4. Бусленко Н.П. Автоматизация имитационного моделирования сложных систем. - М.: Наука, 2009.
5. Веснин В.Р. Менеджмент для всех. - М.: Юрист, 2010.

АУДИТОРСКАЯ КОМПАНИЯ

ООО «ФинСтатус»

- Аудит (член СРО "Содружество"). Лицензия № Е 007217
- Оценка.
- Постановка, ведение и восстановление бухучета.
- Сдача отчетности в ИФНС.
- Налоговое и юридическое консультирование.
- Защита интересов в ИФНС и Арбитражном суде.
- Возврат НДС.
- Постановка финансового и управленческого учета.
- Разработка бизнес-планов и ТЭО.
- Регистрация юридических лиц и ИП.

☎ (495) 785-9473, 788-1625

129327, Москва, ул. Ленская, 2/21
Нижегородский филиал: ул. Большая Покровская, 27.
Тел.: (8312) 13-56-80

www.finstatus.ru, E-mail: info@finstatus.ru

БЕНЧМАРКИНГ – как инструмент финансового прогнозирования

Нитецкий В.В., профессор
Неровня Ю.В., аспирант

В статье раскрываются вопросы, связанные с хозяйственной деятельностью предприятия, непосредственно с её конкурентоспособностью и нормальным функционированием. Методика оценки ключевых показателей эффективности (KPI)¹ и методика БЕНЧ² позволяют оценить эффективность текущего управления компанией и спрогнозировать возможные результаты деятельности, а также наметить пути их достижения.

Ключевые слова: бенчмаркинг, финансовое прогнозирование, конкурентоспособность, эффективность управления

Benchmarking -as a tool for financial forecasting

V.V. Nitecki, Professor
U.V. Nerovnia, Postgraduate

The article reveals the problems associated with the enterprise's economic activity, directly from its competitiveness and normal functioning. Methods of evaluation of key performance indicators (KPI) and a technique Bench allows to evaluate the effectiveness of current management company and to predict possible results and to outline ways to achieve them.

Key words: benchmarking, financial forecasting, competitiveness, good governance

В условиях широкой экономической свободы, полностью ощутив бизнес-риски всех уровней (коммерческие, финансовые, валютные), субъекты хозяйствования столкнулись с проблемой самостоятельного выбора стратегии развития, поиска источников финансирования, реконструкции и расширении производства.

Как известно, целью создания коммерческого предприятия является извлечение прибыли. Что же делать, если полученная/получаемая прибыль либо недостаточна для владельцев предприятия, либо непрогнозируема? Каким образом можно повысить конкурентоспособность компании? Необходимо комплексно и всесторонне изучить финансово-хозяйственную деятельность предприятия и предложить пути решения

текущих и будущих задач. Для финансового оздоровления предприятия необходима возможность анализировать и прогнозировать финансово-экономическое состояние на любой заданный период. Глубина анализа, достоверность и объективность аналитических выводов обеспечивается привлечением и аналитической обработкой разнообразных источников информации. Для оперативного управления чаще всего используется поквартальный прогноз на год и среднесрочное планирование на 3-5 лет. Информацию о текущем положении дел для компании или группы компаний можно почерпнуть из бухгалтерской отчетности (пренебрежем в данном случае ретроспективным взглядом РСБУ), важно убедиться, что предоставленные данные достоверны, полны и релевантны.

Необходимы инструменты, чтобы обработать полученные данные, оценить настоящее положение вещей и дать возможность построить математические модели на будущее для принятия адекватных и своевременных решений. Такими инструментами и являются методика оценки ключевых показателей эффективности

¹ KPI – (англ. key performance indicator) ключевой показатель эффективности, по которому оценивается результативность и эффективность организации работы в компании

² Бенчмаркинг – (англ. Benchmarking) подход к планированию деятельности компании, предполагающий непрерывный процесс оценки уровня продукции, услуг и методов работы, открывающий, изучающий и оценивающий все лучшее в других организациях с целью использования полученных знаний в работе своей организации.

(KPI¹) или «Управление по целям»² и методика БЕНЧ³, или сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard).

Эти две методики позволяют оценить эффективность текущего управления компанией и спрогнозировать возможные результаты деятельности, а также наметить пути их достижения.

Ключевые показатели являются частью системы сбалансированных показателей (ССП), в которой устанавливаются причинно-следственные связи между целями и показателями для того, чтобы видеть закономерности и взаимные факторы влияния в бизнесе - зависимости одних показателей (результатов деятельности) от других⁴.

«Суть метода БЕНЧ заключается в объективном систематическом сопоставлении собственной деятельности с работой лучших компаний (или филиалов и подразделений своей компании), уяснение причин эффективности бизнеса партнеров, организация соответствующих действий для улучшения собственных показателей и их реализация»⁵.

То есть, методика БЕНЧ более разносторонняя методика, позволяющая не только, к примеру, оценить результативность работы управленческого персонала, но и всеобъемлюще проанализировать все аспекты деятельности компании/предприятия и разработать стратегию для всего предприятия в целом.

Активное развитие по всему миру Бенчмаркинг получил с начала 90-х годов прошлого века.

Методика БЕНЧ широко применяется и в России. Ею, как правило, пользуются крупные компании и холдинги, такие как ОАО «Газпром», ОАО «ФСК ЕЭС», Ассоциация защиты информационных прав инвесторов (АЗИПИ), ОАО «Холдинг МРСК», ОАО «Новосибирский оловянный комбинат» и т.д. Одна из особенностей деятельности крупных российских холдингов - это работа в условиях ограниченной конкуренции - в рамках естественной монополии.

Этот метод основан на непрерывном взаимоувязывании и сбалансированности разнородных по структуре финансовых и нефинансовых показателей, влияющих на количественный или качественный результат, которые взвешиваются на основе экспертной оценки по присваиваемому им весовому коэффициенту. На основании полученных значений формируются рейтинги компаний, что позволяет своевременно отследить динамику состояния зависимых обществ и/или филиалов в холдинге. Непрерывность является обязательным условием применения метода, так как только в этом случае возможно отслеживание текущей динамики и

прогнозирование необходимых в будущем изменений.

При адаптации методики БЕНЧ под цели и задачи конкретного предприятия (холдинга) можно использовать следующие принципы

- Принцип ограниченности числа сбалансированных показателей - не более 10-15, включая годовые и квартальные сбалансированные показатели.

Ограниченность позволяет сконцентрироваться на действительно важных, ключевых показателях и увидеть «лес за деревьями». Правильная выборка данных показателей отразит, с одной стороны, структуру компании и направление её деятельности, а с другой – основную проблематику компании;

- Принцип сравнимости - в целях обеспечения сопоставимости дочерних и зависимых компаний, крупных филиалов, исполнительного аппарата и т.д. между собой.

При этом, как минимум один показатель должен быть «сквозным», единым для всех;

- Принцип сбалансированности – система показателей должна оценивать:

- Уровень и динамику стоимости компании,
- Эффективность бизнеса,
- Уровень обеспечения и развития рынка оказания данных услуг, выполнения работ,
- Гарантированность и надежность предоставления услуг,
- Повышение качества,
- Совершенствование системы управления,
- Развитие приверженности персонала целям декларируемой компанией.

- Принцип предварительности утверждения - перечень и плановые значения ССП для подразделений исполнительного аппарата и дочерних/зависимых обществ или филиалов должны утверждаться до начала оцениваемого периода.

- Принцип индивидуальности - значения ССП устанавливаются индивидуально для каждого функционального блока исполнительного аппарата компании (уровень холдинга) с последующей декомпозицией на подведомственные дочерние общества, филиалы и индивидуально для подведомственных дочерних обществ, филиалов.

- Принцип обязательности - в любой период времени должны существовать сбалансированные показатели, обязательные для исполнения.

Одновременно могут существовать показатели в «тестовом режиме» (индикативные) для опробования сбалансированных показателей, предполагаемых к установлению в следующих периодах.

- Принцип равнозначности - все показатели (квартальные среди квартальных, годовые среди годовых) имеют равный вес для целей проводимой оценки. При этом сбалансированный показатель, характеризующий ключевую позицию (например, надёжность), может использоваться в качестве условия премирования.
- Принцип мотивации - действующая (обязательная) ССП должна быть взаимоувязана с системой

1 KPI – (англ. key performance indicator) ключевой показатель эффективности, по которому оценивается результативность и эффективность организации работы в компании

2 Управление по целям – основоположник и автор термина является Питер Друкер (нем. Peter Ferdinand Drucker (1909—2005)).

3 Бенчмаркинг – (англ. Benchmarking) подход к планированию деятельности компании, предполагающий непрерывный процесс оценки уровня продукции, услуг и методов работы, открывающий, изучающий и оценивающий все лучшее в других организациях с целью использования полученных знаний в работе своей организации.

4 <http://ru.wikipedia.org/wiki/KPI>

5 Кузьмин А.М., «Метод «Бенчмаркинг»

мотивации.

- Принцип исключительности корректировки - установленные и утвержденные значения показателей могут быть скорректированы не более чем 1 раз в год по итогам первого квартала, а также в исключительных случаях в установленном порядке.
- Принцип совместной ответственности - разработанные и установленные показатели для дочерних обществ, филиалов холдинга должны быть увязаны с ССП для подведомственных им дочерних обществ, филиалов.
- Принцип эталонности - разработанные, установленные, скорректированные показатели для дочерних обществ, филиалов являются эталоном для функционирования бизнес-направлений подведомственных дочерних обществ, филиалов и структурных подразделений исполнительного аппарата холдинга. Целевые и скорректированные значения ССП являются доминантным фактором для формирования и выполнения бизнес-планов подведомственных дочерних обществ, филиалов.

Анализ данных принципов позволяет руководству компании последовательно воплощать в жизнь утвержденную стратегию и непрерывно отслеживать решение поставленных задач.

Сбалансированные показатели разделены на функциональные блоки и могут состоять из следующего набора подпунктов:

- Финансово-экономическое состояние;
- Эксплуатация оборудования и обеспечение надежности оказания услуг;
- Реализация услуг и взаимодействия с клиентами;
- Капитальное строительство;
- IT-обеспечение – индикативно (важность данного блока в настоящее время постепенно возрастает, поэтому несмотря на то, что при оценке стандартного предприятия, данный блок не является функционально выделенным, как правило при оценке холдинговых структур ему придается немалое значение);
- Обеспечение персоналом.

Каждый подпункт имеет свой весовой коэффициент, за исключением индикативных показателей. Весовой коэффициент может варьироваться с течением времени в зависимости от значимости показателя, а также от принятой внутренней и внешней стратегии предприятия и конкретных тактических задач.

Каждый раздел имеет свой набор ключевых параметров непосредственно привязанных к специфике деятельности компании.

В силу специфики данной статьи остановимся на финансово-экономических параметрах. Первоначально, как правило, оцениваются стандартные показатели. Такие как ROE⁶ (рентабельность собственного

⁶ ROE – (англ. Return on Equity, ROE) – показатель, характеризующий отдачу капитала, вложенного собственниками фирмы в её производственные мощности.

$ROE = (R_n/E) \cdot 100\%$,

где R_n (тыс. руб.) – чистая прибыль за отчетный период, доступная к распределению среди собственников;

E (тыс.руб.) – собственный капитал на начало отчетного периода

капитала), Изменение собственного капитала/Прирост чистых активов⁷. В процессе дальнейшей адаптации в набор оцениваемых финансово-экономических показателей можно добавить:

- Параметр ценового регулирования. В случаях естественной монополии в расчет берутся отраслевые методики по формированию цен, а также подходы по государственному регулированию монопольных цен. Как правило, в рамках оценки по данному показателю за основу принимается та или иная отраслевая методика ценообразования и производится оценка адекватности действующих цен уровню потребности компании с одной стороны и адекватность методики с другой. Или же просто производится сравнительный анализ принятых в компании цен в разрезе продуктов или оказываемых услуг в сопоставлении с среднерыночным уровнем цен (с учетом нивелирования или корректировки различных «выпадающих» факторов).

- Совокупный доход акционеров (СДА) (годовой)⁸ – при выходе компании на рынок акционерного капитала – данный показатель можно использовать как некий эквивалент уровня капитализации компании, позволяющие оценить динамику привлекательности ее для инвесторов;

- Интегрированный показатель финансовой устойчивости, состоящий из коэффициента текущей ликвидности, коэффициента автономии (финансовой независимости) и коэффициента - «запас прочности» (ЗП представляет собой отношение абсолютного отклонения от точки безубыточности к фактической выручке от реализации, полученной в данном интервале анализа. Величина «запаса прочности» отражает, на сколько процентов может быть снижен объем реализации продукции, чтобы предприятие не понесло убытков (чтобы основная деятельность организации осталась безубыточной). Набор данных показателей является традиционным для оценки финансово-экономического состояния компании, но его применение в агрегированном виде дает понимание экономического потенциала компании, определение границ ее финансовой устойчивости и возможности ее экономического роста. Применение его в методике БЕНЧа как некоей интегрированной величины позволяет оценить финансово-экономический потенциал компании не только со стороны «рыночных» показателей, являющихся «внешней» оценкой для компании, но и со стороны ее «внутренних» характеристик, что формирует в свою очередь более полную и всестороннюю ее финансово-экономическую характеристику.

Анализ представленных показателей в динамике, учет их в методике ранжирования компании и

⁷
$$\Delta \hat{E} = \frac{K_e - K_i}{K_i} \cdot 100\%$$

где K_i , K_e (тыс. руб.) – капитализация акций операционной МРСК, по данным ММВБ и РТС на начало и конец отчетного периода.

⁸ Совокупный доход акционеров (англ. total return to shareholders, TRS) – общий показатель дохода, получаемый акционерами, включающий прирост капитала и дивиденды, выплаченные за период.

формирование ее рейтинга в соотношении с себе подобными с применением системы балльной оценки, нивелирующей за счет весовых коэффициентов влияние специфических характеристик, оказывающих исключительное действие на данную компанию (таких как – географическое расположение, в том числе близость к крупным промышленным центрам, уровень государственной поддержки и т.д.) позволяет в перспективе использовать полученные результаты для формирования целевых позиций компании.

Методика БЕНЧ, использованная для целей прогнозирования приоритетов и целей, помогает определить возможный интервал перспективных целей, исходя из учета динамики рынка, возможностей компании (ее внутренних и внешних ресурсов) и т.д., т.е. всего того, что берет и учитывает в своей оценке БЕНЧ.

В рамках прогнозируемого интервала, данная методика позволяет, в свою очередь, формулировать ключевые целевые показатели в зависимости от различных

Данный показатель может, как напрямую формировать KPI компании, так и в качестве составной части интегрального показателя. Тогда прогнозируемые целевые значения через весовые коэффициенты переводятся по методике БЕНЧ в балльную оценку и целевые значения устанавливаются уже баллах.

Данный график наглядно показывает, что основным интервал изменения коэффициент по основной группе предприятий (согласно представленному тренду) составляет 1-2.

Традиционное приемлемое значение коэффициента текущей ликвидности > 1 , т.е. оборотные средства предприятия равны или превышают краткосрочные обязательства. Но, в данном конкретном примере, проанализировав финансово-экономическое состояние всех 14 компаний, можно назначить минимально допустимый диапазон значений этого коэффициента - 1-1,5.

Кроме того, необходимо подчеркнуть, что методика

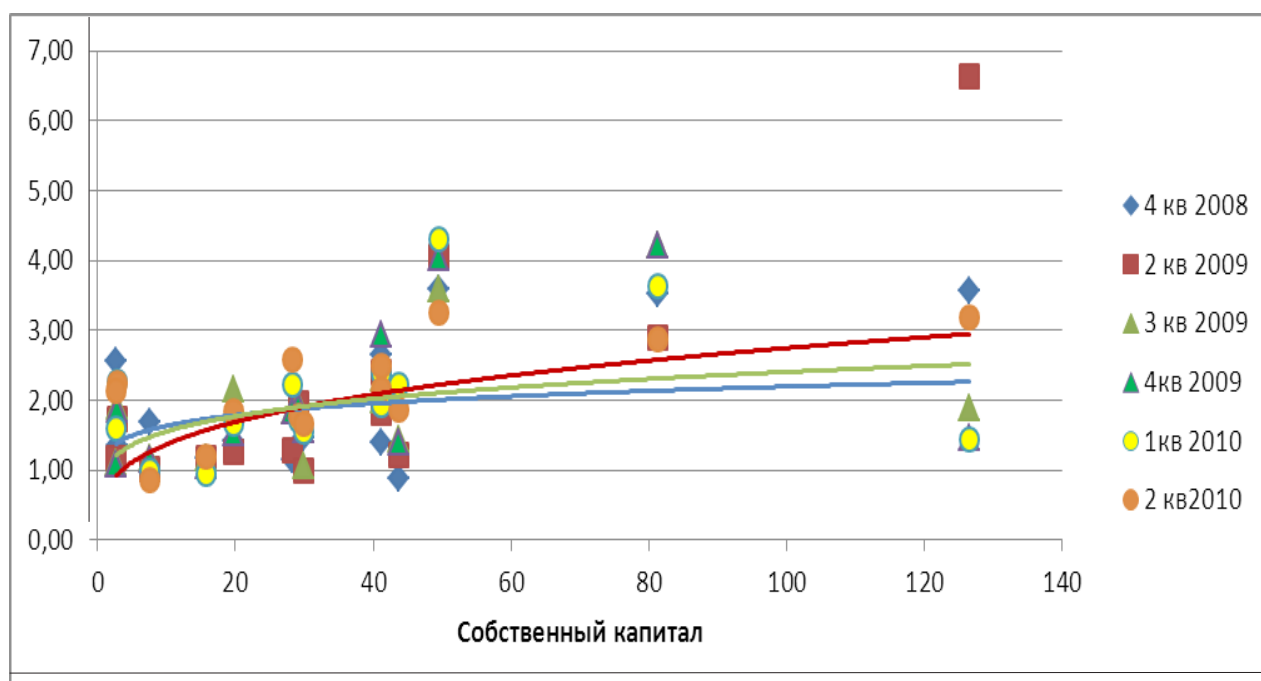


Рис. 1. Диапазон изменения показателя – коэффициент текущей ликвидности

сценариев развития ситуации, не выходящие за пределы данного интервала. Именно эти показатели могут служить базой для установления KPI, которые в свою очередь связывают реализацию эффективной деятельности компании с системой мотивации и стимулирования сотрудников компании.

Рассмотрим применение методики БЕНЧ в части возможностей интервального прогнозирования показателей. Для примера оценим динамику изменений одного из элементов интегрального показателя финансовой устойчивости – коэффициента текущей ликвидности⁹ за период 2009—2 квартал 2010 года и определим приемлемый интервал данного показателя.

БЕНЧ позволяет осуществлять текущее управление по отклонениям, что эффективно при управлении большим количеством однородных, но обладающих определенной спецификой компаний в которых отсутствуют или присутствуют в неполной мере рычаги прямого управления ФХД. Например, при обладании контрольным пакетом акций и осуществляемом финансовом контроле над дочерней компанией, эффективнее вмешательство в текущее управление возможностью установления (с учетом эффективного контроля выполнения) контрольных целевых показателей.

Безусловно, методика БЕНЧ является только попыткой всеобъемлющей методики – некоторые её недостатки, вероятно, могут быть устранены в ближайшее время, например, учет географических и политических

⁹ Коэффициент текущей ликвидности рассчитывается по формуле:
Ктл = оборотные средства/краткосрочные обязательства

рисков, так как разумеется, региональные компании Восточной Сибири и т.д. не могут «напрямую» сравниваться с компаниями Москвы и Московской области, и здесь, видимо, выходом будет «поправочный» коэффициент учитывающий данную специфику.

К тому же, иногда бывает трудно дать «рыночную» оценку компаниям, так как далеко не все акции компаний, имеют свободное хождение на рынке, что не позволяет сопоставлять «в прямую» такие показатели, как например, показатели капитализации.

Так как порядок разработки и установления Системы сбалансированных показателей предусматривает возможность ежегодной корректировки (как «сверху», так и «снизу», то введение новых показателей рекомендуется первоначально индикативно (с «нулевым» весом) для оценки важности показателя, трудности сбора, консолидации и анализа информации, а также «рентабельность» данного показателя – отношение затрат на данный показатель к необходимости его использования.

Набор показателей должен охватывать все существенные стороны деятельности компании, т.е. 3 основных:

- Производственную сферу (с точки зрения качества оказываемых услуг, количества, номенклатуры и т.п.);
- Финансово-экономическую сферу, как наиболее очевидный критерий деятельности;
- Инвестиционную сферу с точки зрения привлекательности на рынке ценных бумаг;
- и три дополнительных, которые позволяют сконцентрировать внимание на существующих проблемах:
- HR-блок, где производится оценка деятельности персонала (интенсивные и экстенсивные изменения);
- IT-блок, позволяющий развивать информационные подходы к реализации тактических задач;
- Корпоративный блок

В качестве примера показателей, которые проходят тестирование, можно привести показатели IT-технологий, учитывающиеся на данный момент индикативно, и которые в любой отчетный период могут «приобрести вес» и полноправно участвовать в формировании рейтинга компаний.

Также в методике БЕНЧ необходимо проработать учет корпоративных показателей.

Коэффициент корпоративной политики, вероятно, должен учитывать:

- оценку качества работы IR- служб;
- оценку качества раскрытия информации в соответствии с требованиями соответствия с Положением о раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг, утвержденным приказом Федеральной службы по финансовым рынкам от 10 октября 2006 г. N 06-117/пз-н;
- а также рыночные мультипликаторы, например,
 - P/E (отношение цены акции к прибыли на акцию);
 - EV/EBITDA, (отношение стоимости компании к EBITDA);
 - EV/Output (отношение стоимости компании к объему оказанных услуг), EV/ length (отношение стоимости компании к протяженности сетей).

Несмотря на объективные и субъективные минусы методики БЕНЧ, можно говорить о его пригодности для использования, как для среднего, так и для крупного бизнеса, потому что бизнес-планирование по методике БЕНЧ позволяет определить стратегию предприятия, текущие и среднесрочные тактические и глобальные задачи, установить интервал сбалансированных показателей и анализ перспектив на рынке, что позволяет давать рекомендации по каждой отдельной компании и выводить прогнозные индикативные интервалы для установления ССП в целом.

Литература

1. Benchmarking & Evaluation. <http://www.bmkcop.com/>
2. European commission directorate general for education and culture Leonardo da Vinci programme. Project: «Improving training through benchmarking». http://www.anter-net1.com/LdV_Web_site/LdV_Bench_and_Eval_of_Training_Page3.htm
3. Михайлова Е. А., Основы бенчмаркинга / Менеджмент в России и за рубежом. 2001. - № 1.
4. Михайлова Е. А., Основы бенчмаркинга: эволюция концепций качества / Менеджмент в России и за рубежом. - 2001. - № 2.
5. Рейдер. Р., Бенчмаркинг как инструмент определения стратегии и повышения прибыли
6. Стариков В. В., Бенчмаркинг — путь к совершенству / Маркетинг в России и за рубежом. - 2006. - № 4 (54).

маркетинг и логистика

- **НОВОСТИ**
- **аналитические материалы, статьи**
- **законодательство, нормативные акты, комментарии**
- **маркетинговые исследования**

www.itkor.ru

Банковская система России: современное состояние, уроки кризиса и ближайшие перспективы

Лыкова Н.М., Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации

В статье приведен анализ основных особенностей и проблем банковского сектора России на современном этапе, определен перечень наиболее значимых направлений совершенствования, обсуждены наиболее существенные, по мнению автора, аспекты государственных инициатив по совершенствованию банковской системы.

Ключевые слова: банковская система, кредитование, банковский капитал, Стратегия развития банковского сектора, банковское законодательство.

Russian Banking System: Current Status, Lessons and Future Prospects

N.M. Likova, Financial University under the Government of the Russian Federation

The article provides analysis of the characteristics and problems of the banking sector in Russia at the present stage, the list of the most important directions for improvement, discussed the most important aspects of government initiatives to improve the banking system.

Key words: banking, lending, banking capital, the strategy of the banking sector, banking legislation.

Результаты 2010 года в банковском секторе

Прошедший 2010 год стал во многом годом подведения итогов: потрясения мирового финансового кризиса остались позади, все участники рынка начали приспосабливаться к новым условиям, оценивать результаты кризисного периода, планировать будущую деятельность. Очевидно, что второй волны кризиса, которую ожидали последние полтора года, не случится и в целом мировой финансовый кризис миновал. В то же время говорить об оживлении экономики тоже еще преждевременно – об этом говорят и данные статистики за прошедший год, и существующие прогнозы на будущее.

В 2010 году темпы роста ВВП, по предварительным оценкам экспертов, составили около 3% (по прогнозным оценкам Минэкономразвития – 4%), при этом темпы роста постоянно снижались в течение года. На

ближайшие 3 года – в том числе и по данным официальных источников – не ожидается существенного увеличения темпов экономического роста. На фоне постоянного роста импорта собственная промышленность продолжает стагнировать. Причины кроются в первую очередь в дефиците инвестиций: в отсутствии собственных ресурсов для модернизации деятельности, непосильном для пострадавших в кризисный период компаний долговом бремени, по-прежнему высоких ставках по кредитам и недоступности для большинства компаний долгосрочных долговых ресурсов.

Банковская система отражает общее состояние экономики: процессы кредитования стагнируют, а вместе с ними и процессы восстановления экономики. Прирост кредитного портфеля российских банков за 2010 год ничтожно мал – по данным на 1 октября 2010 этот показатель составляет 8,2%, при инфляции за тот же

период в 6,8% (по официальным данным). При этом, по оценке Ассоциации Российских Банков, для преодоления последствий кризиса этот показатель должен составлять не менее 15% в год в реальном выражении. Принципиального изменения ситуации в ближайшие годы, к сожалению, не ожидается.

В структуре банковской деятельности за период кризиса обострился перекося в сторону спекулятивных операций. На сегодняшний день банки получают существенную долю своих доходов от операций на валютном рынке. В докризисные годы основу дохода составляли также спекуляции на фондовом рынке, и есть основания полагать, что с постепенным оживлением фондовых рынков этот источник дохода снова станет эксплуатироваться банками. С одной стороны, такая структура доходов в некотором смысле повышает устойчивость банковской системы к отраслевым кризисам в реальном секторе, но с другой – существенно снижает мотивацию банков к расширению кредитования, что не может не сказываться негативно на экономике в целом.

Помимо спекулятивных операций в первый посткризисный год ставка в банковском секторе делалась на комиссионный бизнес – пластиковые карты, расчетно-кассовое обслуживание, интернет-банкинг. В целом этот рынок оправдал надежды в 2010 году, на рынке появилось достаточно много новых предложений, активно и успешно проводились рекламные кампании.

Другой сегмент рынка, на котором в прошедшем году ожидался существенный рост – потребительское кредитование – напротив, не оправдал надежд. Хотя определенное оживление по сравнению с периодом кризиса наблюдается, оно весьма незначительно.

Следует отметить, что на фоне общей стагнации кредитования положительную динамику продемонстрировало кредитование малого и среднего бизнеса, что явилось достаточно неожиданным результатом 2010 года. Это можно объяснить отчасти большей мобильностью и гибкостью малых предприятий, которые хоть и пострадали сильнее в кризис, но и оправляются быстрее своих крупных собратьев. Отчасти же успех обусловлен осознанным желанием банков как можно раньше закрепиться на перспективном рынке кредитования малого бизнеса, на котором, в отличие от крупных клиентов, еще есть потенциал увеличения клиентской базы. В 2010 году для освоения этого рынка делалось достаточно много: снижались процентные ставки, смягчались требования к заемщику и залог, проводились рекламные кампании. В то же время существует определенная опасность, что снижение уровня требований к заемщикам спровоцирует новый всплеск проблемной задолженности. 2011 год во многом станет показательным в этом плане.

Особенности ресурсной базы

Препятствием для расширения банковского кредитования является в первую очередь недостаток ресурсной базы, особенно долгосрочных ресурсов, свой вклад вносит и достаточно высокая инфляция, приводящая к неизбежно высоким ставкам по кредитам.

Возможности расширения источников долгосрочных банковских пассивов ограничены в связи с традиционной спецификой ресурсной базы российских банков и особенностями институциональной структуры российского финансового рынка. В структуре пассивов российских банков практически отсутствует такая составляющая, как размещенный в депозитах средства пенсионных и страховых фондов, в то время как в западной практике эти средства играют существенную роль в формировании ресурсов банка, в первую очередь формируя их долгосрочную часть. Одним из путей решения проблемы могло бы быть развитие рынка банковских облигаций, но этот процесс должен происходить параллельно с совершенствованием фондового рынка страны в целом, а также привлечением качественных инвесторов широких слоев населения.

На сегодняшний день задача формирования институциональной основы для формирования долгосрочных и среднесрочных ресурсов на финансовом рынке является задачей государственного уровня, задачей же банковского сообщества является поиск механизмов трансформации среднесрочных ресурсов в долгосрочные.

Проблемные активы

За период кризиса доля проблемных кредитов в портфелях российских банков катастрофически возросла. Оценить более-менее реалистично долю проблемной задолженности в портфеле на сегодняшний день практически невозможно в силу особенностей отчетности, а доступный для анализа показатель доли просроченной задолженности в полной мере не отражает ситуацию. Исходя из целого ряда причин, начиная с необходимости поддерживать обязательные нормативы, заканчивая нежеланием показывать убытки из репутационных соображений – банки предпринимали все возможные действия, чтобы уменьшить долю просроченной задолженности хотя бы в краткосрочном плане.

Основным инструментом этого стали реструктуризации. С первого взгляда этот инструмент кажется привлекательным и для банка, и для заемщика в кризисной ситуации, однако массовая реструктуризация проблемных долгов породила и целый ряд проблем, с которыми банкам и экономике в целом еще только предстоит столкнуться. Решения о реструктуризациях принимались в условиях, когда любое бизнес-планирование было крайне затруднено, кроме того, критериев оценки и прогнозирования эффективности реструктуризации долга на сегодняшний момент существует крайне мало, то есть условия реструктуризации формировались скорее интуитивно, имея главной своей задачей избежать просрочек в краткосрочном периоде.

Для банков это означает то, что по большинству реструктурированных кредитов просрочки возникнут снова, а значит, следует ожидать всплеска доли проблемных кредитов в отчетности банков в течение ближайших нескольких лет, даже на фоне улучшения общеэкономической ситуации. Для небанковского же сектора неперспективные реструктуризации долгов

означают, что в период кризиса фактически несостоятельные компании избежали банкротства, а значит, кризис не выполнил в полной мере своей функции очистки рынка от «слабых игроков», и на этапе оживления экономики такие компании будут до определенной степени замедлять процессы выхода из кризиса.

В период кризиса активно обсуждались вопросы государственной поддержки банков в вопросах управления проблемной задолженностью. Однако, по мнению автора, в данном вопросе необходимо соблюдать определенную осторожность. С одной стороны, безусловно, государство должно участвовать в создании инфраструктуры, позволяющей банкам эффективно строить систему управления проблемными кредитами. С другой стороны, по мнению автора, недопустимо, чтобы государство брало на себя решение всех проблем банков в этой области – это станет уже чрезмерным вмешательством в рыночные механизмы и приведет лишь к нарастанию неэффективности управления кредитным риском в коммерческих банках.

Сейчас, на фоне стабилизации экономической ситуации, уже есть возможность на государственном уровне приступить к формированию соответствующей инфраструктуры. Должно развиваться в первую очередь банковское и общегражданское законодательство, а также создаваться и развиваться новые институты. В рамках таких изменений должна быть создана возможность централизованного мониторинга финансового положения проблемных заемщиков через систему бюро кредитных историй и облегчен доступ кредитных организаций к информации БКИ, изменений требует и залоговое законодательство, специалисты заявляют о необходимости создания закона о коллекторской деятельности. Круг поставленных перед государством задач в этой области в целом осмыслен теперь необходимо приступить к их постепенному выполнению.

Активную дискуссию в банковских кругах вызвало предложение, сформулированное еще в 2009 году Ассоциацией региональных банков России в рамках «Концепции управления проблемной задолженностью и формирования новых точек экономического роста», о создании Фонда выкупа проблемной задолженности или специализированного банка по работе с проблемной задолженностью, выкупающего у коммерческих банков проблемные кредиты и принимающего их на дальнейшее обслуживание. Первоначальный выкуп активов предлагалось осуществить за счет государственных средств, а процедуры взыскания передать в коммерческие коллекторские агентства. Авторы документа обосновывают предложение тем, что такая практика помогла бы сделать государственную поддержку более целевой – средства расходовались бы непосредственно на выкуп проблемных активов, а по мере возврата проблемной задолженности потребность в господдержке должна бы была постепенно снижаться.

Следует отметить, что в разгар кризиса аналогичная инициатива возникла и в США – там планировалось создание дочернего по отношению к Федеральной

корпорации по страхованию депозитов (FDIC) банка-агрегатора, который примет на баланс неликвидные проблемные активы коммерческих банков, что свидетельствует о значительной привлекательности идеи. Однако, как и любое начинание, она имеет ряд слабых мест, ставящих под сомнение возможность осуществления господдержки в такой форме.

Одним из основных вопросов является сохранение степени мотивации банков на самостоятельное взыскание или же, соответственно, критерии отбора активов для выкупа. Существует опасность, что если продать актив Фонду не будет составлять для коммерческого банка затруднений, то у банка не будет мотивации совершенствовать собственную систему управления проблемными кредитами, ведь если при возникновении необслуживаемого кредита его легко можно передать на обслуживание в государственный фонд, пусть и с определенным дисконтом, то нет смысла нести существенные и постоянные издержки на сложный мониторинг состояния заемщиков, отраслей и макропоказателей. Сложный механизм отбора активов для передачи в фонд может привести к тому, что Фонд постигнет судьба многих государственных инициатив в нашей стране – государственная помощь вроде бы предоставляется, но воспользоваться ей реально никто не может. Еще худшим сценарием может быть появление в механизме отбора активов коррупционной составляющей.

Таким образом, по мнению автора, начинать формирование общегосударственной системы управления проблемной задолженностью банков необходимо, в первую очередь, с законодательной и инфраструктурной составляющих. После отладки этих механизмов необходимость прямого вмешательства государства в процесс управления проблемной задолженностью должна быть переосмыслена для принятия взвешенного и эффективного решения.

■ Законодательная база

В период кризиса стали более очевидными недостатки законодательства, мешающие эффективному функционированию банковской системы. На сегодняшний момент очевидно, что должно совершенствоваться законодательство в области процедур банкротства, досудебного взыскания проблемной задолженности, залогов, стала очевидной необходимость специального законодательства в сфере коллекторской деятельности. Неотрегулированные законодательно механизмы досудебного взыскания просроченной задолженности в период кризиса отрицательно сказались и на банках, и на проблемных с точки зрения финансового состояния, но готовых к сотрудничеству заемщиках, увеличивая транзакционные издержки, затягивая процесс урегулирования споров, а подчас и делая невозможным внесудебное решение проблемы.

Недостатки залогового законодательства ограничивают возможности банков в вопросах обращения взыскания на залог, что фактически означает, что многие формально обеспеченные кредиты с точки зрения кредитного риска должны быть приравнены к

необеспеченным.

Кризис и рост неплатежей по кредитам вынудил банки активно обращаться в коллекторские агентства. Деятельность этих организаций, особенно в вопросах взаимодействия с должниками – физическими лицами, носит в себе целый комплекс проблем, в том числе этических. При этом законодательного описания коллекторской деятельности в России не существует. Очевидно, что для эффективного и относительно бесконфликтного осуществления коллекторской деятельности необходимо четко зафиксировать в законе права и обязанности таких организаций, прописать стандарты их деятельности.

В то же время, определенные действия с точки зрения законодательства уже предпринимаются. Так, Министерство экономического развития выступило с инициативой по разработке законопроекта о банкротстве физических лиц и внесению поправок в текст «Закона о банкротстве юридических лиц».

Очевидно, что необходимость закона о банкротстве физических лиц назрела уже давно, наличие такого документа существенно облегчило бы решение многих проблем в области потребительского кредитования. Так, например, в отсутствие механизма банкротства физических лиц по уровню риска банки вынуждены приравнивать договора жилищной ипотеки к необеспеченным кредитам, ведь вероятность успешного обращения взыскания на залог в случае возникновения проблем с погашением близка к нулю. Процедура банкротства в отношении физических лиц была бы выгодна обеим сторонам – банк имел бы возможность максимально сократить убытки по проблемному договору ипотеки, а заемщик, принимая решение взять ипотечный кредит, не рисковал бы в случае неспособности его погасить остаться совсем без крыши над головой. Процедура банкротства в отношении физических лиц оказала бы и некое «дисциплинирующее» воздействие на неразумных заемщиков, набирающих большое количество некрупных потребительских кредитов, которые им заведомо не под силу выплатить. Другое дело, что за принятием любого закона должна следовать проработка механизма его реализации и контроль за его исполнением, чтобы процедура не осталась прописана только на бумаге.

Проект изменений к закону о банкротстве юридических лиц включает введение процедуры финансового оздоровления, в рамках которого по согласованию с кредиторами и судом предприятие пытается восстановить свою платежеспособность, и законодательном закреплении возможности досудебного взыскания. Такая законодательная инициатива также является разумной и своевременной. Хотелось бы только в этой связи акцентировать внимание на том, что вслед за принятием поправок к законодательству должна последовать серьезная исследовательская работа, направленная на совершенствование методик бизнес-планирования и прогнозирования эффективности условий реструктуризации задолженности как для кредитора, так и для заемщика. Автор считает разумным привлечение к

этой работе научного сообщества с последующей публикацией результатов исследований в виде методических рекомендаций МЭРТ.

Анализ отдельных положений Стратегии развития банковского сектора до 2015 года

Помимо законодательных инициатив, направления деятельности государства в области совершенствования банковского сектора получили свое отражение в Стратегии развития банковского сектора до 2015 года. Предыдущий аналогичный документ был рассчитан на срок до 2008 года, но кризисные явления в экономике не позволили в 2008-2009 году в серьез заниматься перспективами развития банковского сектора. Результатом посткризисного 2010 года стал текст новой стратегии, в которой в качестве основной задачи обозначен переход от экстенсивного к интенсивному развитию банковской системы.

Данный документ достаточно объективно отражает основные проблемы и особенности, существующие в отрасли на сегодняшний день. Среди них – ограниченность ресурсной базы коммерческих банков, недостатки правового поля, несовершенство процессов корпоративного управления, недостаточный уровень риск-менеджмента, непрозрачность банковского бизнеса, неэффективность механизмов рефинансирования и межбанковского кредитования, недостаточный уровень доверия к банковской системе, высокая территориальная концентрация банков и др.

В качестве основных направлений совершенствования в документе названы повышение конкурентоспособности российских банков, создание необходимой инфраструктуры и совершенствование подходов к банковскому регулированию и надзору.

Более узкие направления деятельности государства и Центрального банка в рамках этих направлений в основной своей массе не вызывают возражений. Однако есть одно положение Стратегии, вызвавшее активную дискуссию в банковской среде, причем оценка такой инициативы скорее негативная.

Речь идет о повышении требований к минимальному уровню собственных средств коммерческих банков.

Увеличение капитализации банковского сектора является давно обсуждаемым вопросом, в первую очередь на государственном уровне. Мотивация здесь очевидна: на сегодняшний день даже крупнейшие российские банки в разы уступают по размеру капитала мировым лидерам. Так, в рейтинге Top 1000 World Banks за 2010 год, составляемом журналом «The Banker» бесспорный лидер отрасли по капиталу Сбербанк занимает лишь 138-е место, а лидирующие среди частных банков Международный промышленный банк и Альфа-банк – 389-е и 490-е места, соответственно. В условиях, когда Россия стремится стать равноправным игроком на мировом финансовом рынке, правомерно говорить о значительной недокапитализации банковской системы.

Намерение повысить минимальные требования к капиталу коммерческого банка согласуется и с политикой

укрупнения банков, о которой активно говорилось в кризисные годы. В соответствии с последними поправками к закону «О банках и банковской деятельности» с 1 января 2011 года все банки должны довести свой капитал до 90 млн. рублей, а с 1 января 2012 года - до 180 млн. рублей. Ранее это требование относилось только к вновьсоздаваемым банкам, банки же, существовавшие до начала 2007 года должны были лишь не уменьшать величину собственных средств. Помимо уже закрепленного законодательно требования о повышении капитала, в текущей версии проекта стратегии развития банковского сектора говорится о повышении этой величины до 250-500 млн. рублей к 2015 году.

Стратегия повышения капитализации банковского сектора путем увеличения требований к минимальному размеру собственных средств вызывает сомнения – такой позиции придерживается основная часть банковского сообщества, в том числе Ассоциация Российских Банков и Ассоциация региональных банков России. Сопоставление с мировым опытом показывает, что в развитых странах требования к минимальному уровню собственных средств существенно ниже, нежели требования, существующие в РФ уже на сегодняшний день. Высокие требования к минимальному капиталу доминируют в странах с низким уровнем жизни – следует ли в своей практике равняться на такие примеры – вызывает сильное сомнение.

Плюсы повышения капитализации банков очевидны – это и повышение их устойчивости и стабильности, и расширение границ кредитования. А вот преимущества укрупнения, к которому неизбежно приведет повышение требований к капиталу, вызывают сомнения по ряду причин.

Повышение требований к капиталу непременно приведет к слияниям и поглощениям банков, что происходит уже отчасти сейчас, в процессе подготовки к первому повышению – до 90 миллионов. Со следующим повышением требований процесс усилится, ведь изыскать возможности для проведения дополнительной эмиссии в достаточном объеме или привлечь субординированный кредит смогут отнюдь не все малые банки. И тут становится очевидным противоречие, содержащееся в проекте стратегии – с одной стороны, заявлена задача укрупнять банки и повышать их капитализацию, с другой – говорится о необходимости сглаживать территориальные диспропорции в развитии банковской системы. Но проблему территориальной диспропорции невозможно решить лишь за счет развития филиальных сетей московских банков – регионы должны иметь и собственные кредитные организации. Существующие сейчас в регионах кредитные организации в подавляющем большинстве – малые банки. Столь радикальное повышение требований к собственному капиталу обрекает их быть поглощенными или лишиться лицензий, что увеличит территориальную концентрацию банковского капитала, еще больше усугубив перекос в сторону Москвы.

Другое положение, зафиксированное в стратегии, напротив, хотелось бы поддержать. Речь идет о

заявленном в Стратегии совершенствовании Системы страхования вкладов.

Система страхования вкладов в нашей стране функционирует с 2004 года, и за время своей работы уже продемонстрировала свою состоятельность. В проекте стратегии заложено дальнейшее совершенствование системы, в том числе с учетом рекомендаций Базельского комитета по банковскому надзору и Международной ассоциацией страховщиков депозитов.

С самого начала деятельности Агентства по страхованию вкладов обсуждается вопрос о расширении перечня защищаемых депозитов. На сегодняшний день страховому возмещению подлежат только депозиты физических лиц. Мировая практика показывает, что во многих эффективно функционирующих и устойчивых системах защите подлежит куда более широкий круг депозитов. В текущем проекте стратегии зафиксировано включение в систему страхования вкладов депозитов индивидуальных предпринимателей. Это заслуживает одобрения, и, по мнению автора, со временем следует задуматься и о включении в систему депозитов юридических лиц.

Несмотря на то, что расширение системы страхования вкладов связано для банков с дополнительными расходами, банки заинтересованы в развитии и пропаганде системы, поскольку эффективно функционирующая система страхования вкладов повышает доверие клиентов к банковскому сектору, а следовательно, расширяет возможности формирования ресурсной базы банков за счет депозитов.

Подводя итоги вышесказанного, следует отметить, несмотря на все существующие в банковском секторе сложности и все проблемы, возникшие в результате кризиса, положительным итогом кризиса является то, что большинство проблем стали очевидными и были осознаны и на уровне банковского сообщества, и на государственном уровне. И хотя ожидать существенного роста количественных показателей пока нет оснований, ближайшие годы должны заложить качественную основу для будущего развития банковской системы, а это в первую очередь зависит от того, насколько эффективными будут решения осознанных в период кризиса проблем.

Литература

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 №395-1 (в ред. от 23.07.2010 № 181 –ФЗ)
2. Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года (проект)/ Приложение к Заявлению Правительства Российской Федерации и Центрального банка Российской Федерации
3. Концепция управления проблемной задолженностью и формирования новых точек экономического роста / Ассоциация региональных банков России, 2009
4. Бюллетень банковской статистики - №11(210) – 2010. М.: Центральный банк РФ
5. Самиев П. Несбывшиеся надежды // Банковское обозрение – 12 – 2010

Управление проблемной задолженностью для обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов

Лепешкина М.Н.

Автором проведено разностороннее исследование вопросов управления проблемной задолженностью хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: проблемная задолженность, хозяйствующие субъекты, экономическая безопасность.

Managing of bad debts in order to ensure the economic security of economic entities

M.N. Lepyoshkina

The author conducted a study to diversify management issues of bad debts of economic entities.

Key words: bad debts, business entities, economic security.

В рамках цикла статей, посвященных вопросам проблемной задолженности и ее влиянию на экономическую безопасность хозяйствующих субъектов, предполагается разностороннее исследование вопросов управления проблемной задолженностью хозяйствующих субъектов, то есть физических и юридических лиц, ведущих от своего имени хозяйственные и финансовые операции. Проведенный анализ выявил схожесть механизмов управления проблемной задолженностью для различных хозяйствующих субъектов, а также обозначил доминирующую роль банков в процессах управления проблемной задолженностью. Предварительный анализ арбитражной практики показал, что в денежном выражении 90% исков, касающихся вопросов урегулирования проблемной задолженности, инициируются банками. При этом автор исходит из того, что банковская система на текущий момент является

самой формализованной в части вопросов работы с проблемной задолженностью, включает в себя элементы государственного регулирования, а также в рекомендательном порядке и международные стандарты. Таким образом, рассмотрение вопросов управления проблемной задолженностью на примере банковской системы позволит провести более полное исследование различных аспектов данной проблемы.

Актуальность исследования обусловлена важнейшей ролью хозяйствующих субъектов в современной экономической жизни и огромным влиянием их состояния и регулирования на экономический рост и экономическую безопасность государства.

Официальное определение понятия «безопасность» законодательно закреплено в Законе РФ «О безопасности». В данном документе безопасность определяется как «состояние защищенности жизненно важных

интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз»¹. Под жизненно важными интересами в Законе определены «совокупность потребностей, удовлетворение которых должно надежно обеспечивать существование и возможности прогрессивного развития личности, общества, государства».

Согласно Закону, к числу субъектов безопасности относятся и «иные организации», в данное определение попадают и банки, которые наделены правами и обязанностями по участию в обеспечении безопасности.

В новейшем официальном документе «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года»², освещающем вопросы национальная безопасность определяется как «состояние защищенности личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз, которое позволяет обеспечить конституционные права, свободы, достойные качества и уровень жизни граждан, суверенитет, территориальную целостность и устойчивое развитие Российской Федерации, оборону и безопасность государства».

Экономическая безопасность хозяйствующих субъектов представляет собой комплексную систему, включающую субъекты и объекты управления безопасностью, механизмы обеспечения экономической безопасности.

Субъекты безопасности, в зависимости от их принадлежности к хозяйствующему субъекту, можно разделить на 2 группы:

Внешние субъекты обеспечения безопасности. К ним можно отнести государство, которое выполняет свои функции посредством законодательных, исполнительных, судебных и правоохранительных органов; банковскую систему, как основной инструмент проведения финансовых операций; контрагентов хозяйствующего субъекта.

Внутренние субъекты обеспечения безопасности,

входящие в структуру хозяйствующего субъекта и решающие задачи по обеспечению его безопасности.

Таким образом, вопрос обеспечения экономической безопасности является комплексным и направлен не только на решение внутренних проблем, но и на субъекты внешней среды, оказывающие существенное влияние на уровень экономической безопасности.

Следует отметить важность банковской системы как внешнего субъекта экономической безопасности хозяйствующих субъектов, поскольку невыполнение банковской системой своих функций парализует экономические связи в стране и выступает угрозой экономической безопасности всего общества. Это обуславливает зависимость экономического, а зачастую и политического положения государства от состояния экономической безопасности банковской сферы.

Развитие рыночных отношений в российской экономике, направленность на интенсификацию экономического роста, тенденции расширения кредитных ресурсов в различных сегментах реального сектора экономики, а также усиление конкуренции на кредитном рынке обуславливают необходимость повышения эффективности работы отечественных банков по формированию условий для снижения рисков кредитной задолженности.

В таких условиях на первый план выдвигается проблема проектирования систем управления проблемной задолженностью, которые бы обеспечивали экономическую безопасность деятельности хозяйствующих субъектов и повышали эффективность работы с проблемной задолженностью.

Положительные структурные сдвиги в российской финансовой системе, имевшие место вплоть до 2008 года, сменились противоположной тенденцией.

Согласно статистике Центрального банка Российской Федерации, представленной в Таблице 1, в период с 2009 по 2010 годы произошел скачкообразный

Таблица 1

Динамика объемов кредитования и доли просроченной задолженности кредитных организаций в 2005-2010 гг.

	По годам						
	01.01.2005	01.01.2006	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.08.2010
Объем кредитов, предоставленных физическим и юридическим лицам, млн. руб.	4 282 564	6 064 657	8 880 663	13 416 730	19 884 776	19 877 131	20 528 844
В том числе просроченная задолженность, млн.руб.	61 922	76 417	121 116	184 121	421 988	1 014 736	1 102 654
Отношение просроченной задолженности к общему объему выданных кредитов, %	1,45	1,26	1,36	1,37	2,12	5,11	5,37

По данным ЦБ РФ, <http://www.cbr.ru>

¹ Закон РФ от 05.03.1992 «2446-1 «О безопасности»

² Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года утверждена указом Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. №537

рост доли просроченной задолженности в общем объеме кредиторской задолженности.

При этом следует отметить, что проблема просроченной задолженности критична не для всех кредитных организаций финансовой системы. В Таблице 2 приведены результаты анализ объемов просроченной задолженности по состоянию на 01.08.2010 года для групп кредитных организаций, ранжированных по величине активов. Из приведенных данных видно, что наибольший объем проблемной задолженности приходится на кредитные организации, занимающие первые 50 позиций в рейтинге по величине активов.

сформировались достаточно развитые банковская и финансовая системы, дал возможность получить фактические данные, отражающие специфику поведения российской банковской системы в условиях кризиса, провести сравнение характера и масштаба негативных последствий финансового кризиса, с которыми столкнулась российская банковская система, с аналогичными данными ведущих развитых стран.

В связи с этим назрела необходимость в исследовании проблем управления проблемной задолженностью в целях обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов и, в частности, банковской де-

Таблица 2

Объем проблемной задолженности по группам кредитных организаций, ранжированных по величине активов, по состоянию на 1 августа 2010 года

Группы кредитных организаций, ранжированных по убыванию величины активов	1-5	5-20	21-50	51-200	201-1000	1001-1047	Итого
Объем кредитов, предоставленных физическим и юридическим лицам, млн. руб.	9 763 970	4 284 943	2 254 448	2 451 871	1 045 174	997	19 801 404
В том числе просроченная задолженность, млн. руб.	442 254	288 837	146 374	148 180	46 167	15	1 071 827
Отношение просроченной задолженности к общему объему выданных кредитов, %	4,53	6,74	6,49	6,04	4,42	1,50	5,41

По данным ЦБ РФ, <http://www.cbr.ru>

Современный мировой финансовый кризис обозначил следующие проблемы отдельных банков и банковского сектора:

- слабость системы банковского регулирования и надзора, недостаток политической воли для обеспечения равных возможностей выхода банков из кризисной ситуации;
- рыночное доминирование банков с государственным участием;
- растущая фрагментация и локализованность конкуренции;
- значительная концентрация кредитных рисков;
- высокие риски, связанные с непрозрачной и концентрированной структурой собственности производственного сектора экономики;
- неустойчивость ресурсной базы и источников доходов, обусловленная высокой концентрацией бизнеса;
- отсутствие комплексных систем управления кредитными рисками и ликвидации негативных последствий их наступления;
- неразвитость рыночных и финансовых механизмов оценки и использования активов производственного сектора;
- несбалансированное развитие банковского капитала и активов банков.

Мировой финансовый кризис 2008 года, серьезно затронувший и Россию, в которой к этому моменту

ятельности, на основе комплексного, системного подхода.

Необходимость разработки комплекса мер, направленных на управление различными видами негативных последствий финансовых кризисов и базирующихся на фактических данных и опыте российских банков в вопросах кризисного риск-менеджмента, является крайне своевременной и актуальной. Теория, методология и методики, разработанные на базе такого материала, позволят не только учесть как позитивный, так и негативный опыт хозяйствующих субъектов и адаптировать к российским условиям международную практику, но также создать комплекс мероприятий, который на следующем этапе экономического развития позволит минимизировать негативные последствия неизбежного наступления будущих финансовых кризисов.

В современных экономических условиях достижение устойчивости отдельного банка и банковской системы невозможно без обеспечения устойчивости реального сектора и в целом становится возможным в основном за счет изменения качества менеджмента, построения комплексных систем управления, направленных на повышение ликвидности и устойчивости банковской системы, выработки принципов работы с проблемной задолженностью.

Следует отметить, что возникновение проблемной задолженности, как составляющий элемент кредитного риска, обусловлено рисками, связанными с

заемщиком, внутренними рисками финансовых институтов, а также рисками внешней среды. Кроме того, как результат возможного неблагоприятного исхода риска проблемной задолженности, его влияние распространяется на всех участников кредитного процесса.

Комплексный характер кредитного риска требует особого подхода к организации процесса управления проблемной задолженностью, предполагающего внедрение не только процедур и механизмов управления проблемной задолженностью, но также целого ряда мероприятий, направленных на анализ влияния рисков заемщика и рисков окружающей среды на текущее состояние и перспективы развития кредитного портфеля банка.

При этом роль систем управления проблемной задолженностью в составе комплексной системы управления деятельностью банка трудно переоценить.

Однако теоретические вопросы, относящиеся к определению понятия проблемной задолженности не только в разрезе банковской деятельности, а как элемента экономических отношений во внутренних и внешних средах экономической системы, к механизмам ее образования, подходам к управлению, необходимым для выработки стратегии устойчивого развития, в целом остаются недостаточно разработанными в отечественной экономической науке, а материалы и практики зарубежных авторов требуют адаптации к российским условиям хозяйствования.

Актуальность данной темы заключается и в том, что, несмотря на большое количество публикаций, посвященных проблемной задолженности и ее влиянию на специфические аспекты деятельности хозяйствующих субъектов различных отраслей экономики, многие вопросы комплексного управления проблемной задолженностью на основе баланса интересов кредиторов и заемщиков в условиях нарастающей неопределенности рынка остаются открытыми.

Кризис 2008 года привел к значительному росту проблемной задолженности в банковской системе, что, в свою очередь, вызвало рост резервов банков по сомнительной ссудной задолженности. Часть заемщиков оказалась не в состоянии обслуживать свою текущую задолженность и расплатилась с банком заложенным имуществом. В результате, ликвидность банков резко сократилась, выросла доля непрофильных активов, числящихся на балансах банков. Кризис обнажил слабую сторону российских банков – отсутствие эффективной системы управления проблемной задолженностью.

Систематическое обострение ситуации с ликвидностью на международных финансовых рынках и проблемы на фондовом рынке актуализируют исследование вопросов, связанных с повышением эффективности использования финансовых ресурсов в аспекте их учета и контроля, в том числе мониторинга деятельности заемщиков банка. В целом, потенциал нарастания нестабильности в российской экономике и ее банковском секторе, включая формирование отрицательных тенденций, связанных с качеством управления рисками

в секторе кредитования, требует особо тщательного подхода к исследованию глубинных причин происходящего и выработке адекватных мер по минимизации негативных последствий.

Существует множество концепций, направленных на систематизацию определений, подходов и методик управления проблемной задолженностью, однако все они разрозненны и системно не учитывают современные рыночные тенденции, либо же, наоборот, копируют зарубежные методики без учёта специфики российского рынка. Кроме того, многие подходы к организации управления проблемной задолженностью носят субъективный характер.

Особое звучание тема работы финансовых институтов с проблемной задолженностью приобретает в условиях внедрения международных принципов контроля Базельского комитета. Можно отметить, что внедрение рекомендаций связано не только с банковской деятельностью, но также затрагивает вопросы системы рыночных финансовых отношений. Сохраняя финансовую составляющую в качестве основного параметра устойчивости, базельские принципы придают большое значение интегрированному комплексу критериев, связывающих долгосрочную финансовую устойчивость с такими факторами, как риски, уровень организации внутренних процессов деятельности и контроля, рыночная дисциплина при необходимом условии развитости рыночных экономических институтов и отношений. Исследование этих аспектов применительно к российскому рынку также является актуальной задачей.

Вместе с тем, вопрос управления проблемной задолженностью и ее влияния на экономическую безопасность банка актуален не только для самих банков и их клиентов, но и для Центрального банка, поскольку развитие банковского сектора является одной из его целей, и без поддержания финансовой устойчивости реализовать эту цель крайне затруднительно.

В настоящее время Центральный банк применяет в основном формальные критерии и показатели для определения основных индикаторов финансовой устойчивости банка, основывающиеся на анализе соблюдения коммерческими банками законодательно установленных экономических нормативов деятельности. Недостатки такого подхода с очевидностью проявляются в период финансовой нестабильности. В ходе развития мирового финансового кризиса в развитых странах центральные банки приходят к пониманию того, что невозможно оценить финансовую устойчивость и уровень экономической безопасности банка и банковской системы только одним анализом финансовых показателей, и постепенно переходят к неформальным методам оценки, основанным на мотивированном суждении, анализе качества бизнес-процессов банка, а также на детальном изучении состояния внешней среды, влияющей на экономическую безопасность клиентов банка. Сегодня становится ясно, что промедление с разработкой и внедрением в практику работы хозяйствующих субъектов системных

подходов к управлению проблемной задолженностью, основанных на базельских принципах и эффективном риск-менеджменте, может увеличить риски нестабильности и ослабить экономическую безопасность финансовой системы.

Изучение отечественных и зарубежных источников показало, что комплексный анализ, сочетающий в себе как вопросы эффективности работы хозяйствующих субъектов с проблемной задолженностью, так и вопросы влияния финансового состояния банков на экономическую безопасность хозяйствующих субъектов, не проводился. Не существует также развернутых примеров практического применения теоретических исследований на эту тему. Вместе с тем, только комплексный подход позволит найти методологические решения в вопросах работы с проблемной задолженностью, ее влияния на экономическую безопасность хозяйствующих субъектов и, как следствие, национальную экономическую безопасность.

В рамках цикла статей будут рассмотрены вопросы, касающиеся различных аспектов управления проблемной задолженностью, в том числе:

- Принципы структуризации рисков, присущих проблемной задолженности.
- Системы классификации причин и факторов,

обуславливающих возникновение проблемной задолженности.

- Сравнительный анализ российского и зарубежного опыта управления проблемной задолженностью.
- Формирование методологии проектирования системы управления проблемной задолженностью.
- Расширение инструментария разработки стратегии управления проблемной задолженностью (в том числе за счет разработки методических подходов к оценке прав требования по проблемным кредитам).

Литература

1. Кузин Б., Юрьев В., Шахдинаров Г. Методы и модели управления фирмой. - СПб: «Питер», 2001. - 432 с.
2. Лихачева О.Н., Щуров С.А. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: Учеб. Пособие / Под ред. И.Я. Лукасевича. - М.: Вузовский учебник, 2007. - 288 с.
3. Управление современной компанией. Под ред. Б. Мильнера и Ф. Лииса. - М.: «Инфра - М», 2001. - 586 с.

МБА

университет
**Менеджмента
и бизнес-администрирования**

**МЕНЕДЖМЕНТ
МАРКЕТИНГ
ЛОГИСТИКА**

- *Кафедра экономики и менеджмента СМИ*
- *Кафедра маркетинга*
- *Кафедра логистики и управления цепями поставок*

- Образовательные программы
- Семинары и тренинги
- Информационные и консультационные услуги
- Экспертиза

www.mba-uni.ru



ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ
«Экономическая газета»



125319, Москва, ул. Черняховского, 16. Тел.: (499) 152-09-89, 152-07-82, 152-85-39
E-mail: info@mba-uni.ru, www.mba-uni.ru

Управление дебиторской задолженностью с привлечением коллекторского агентства

Шпетер С. Э.

Статья посвящена управлению дебиторской задолженностью. Автор отмечает, что своевременное обращение в коллекторские агентства, позволят высвободить финансовые, кадровые и временные ресурсы, повысит эффективность и доходность организации путем передачи непрофильной деятельности по взысканию долгов профессионалам.

Ключевые слова: управление дебиторской задолженностью, коллекторское агентство, взыскание долгов

Accounts receivable management, involving the collection agency

S.E.Shpeter

The article is devoted to receivables management. The author notes that a timely appeal to the collector outlet that would release financial, personnel and time resources, improve efficiency and profitability of the organization by transferring non-core activities of debt collection professionals.

Key words: accounts receivable management, debt collection agency, debt collection

В кризисное время рост неплатежей из-за невыполнения обязательств контрагентов поставил многие предприятия под удар дефолта, а потому необходимость взыскания и предотвращения просроченной задолженности стали одними из острых проблем в жизнедеятельности компаний.

В период проблем с ликвидностью важным моментом является правильное управление дебиторской задолженностью. Необходимо постоянно отслеживать уровень и срок задолженности клиентов, как в целом, так и для каждого отдельного контрагента, и добиваться своевременного погашения в установленный срок. И здесь каждая организация сталкивается с выбором: обходиться своими силами или обращаться к профессионалам, в специально созданные коллекторские агентства. На наш взгляд, компании, у которых возникает дебиторская задолженность, должны заниматься основной деятельностью, а возврат безнадежных долгов - это непрофильная работа. Часто для эффективного управления дебиторской задолженностью предприятию не хватает квалифицированных сотрудников

для составления типовых документов, знаний методики осуществления и организации коллекторской деятельности, высокотехнологичного call-центра, включая помещение, оборудование, персонал, программного обеспечения, службы личного взаимодействия с должниками.

Аутсорсинг на российском рынке является относительно новой моделью ведения бизнеса, однако уже сегодня всё больше предпринимателей прибегают к его помощи. Преимущества данной услуги очевидны - аутсорсинг помогает предприятиям концентрироваться на основной деятельности, постоянно повышая ее эффективность, не отвлекаясь на непрофильные функции. Следует отметить и тот факт, что профессиональная квалификация людей, работающих в коллекторском агентстве, намного выше сотрудников компаний, т.к. это их основной и единственный бизнес.

Как правило, коллекторские услуги разделяются на четыре основных этапа:

- Preventive – collection: мониторинг деятельности предприятия-контрагента, мониторинг залогового

имущества контрагента, контроль платежей, напоминание о погашении счетов.

- **Soft - collection:** сбор информации о контрагентах для определения перспектив взыскания, телефонные переговоры, отправка SMS-сообщений, писем - уведомлений, факсов и электронных писем, постоянные напоминания должникам о существующей задолженности и предупреждение о последствиях невыполнения долговых обязательств.
- **Field - collection:** поиск должника, получение от третьих лиц информации, требуемой для проведения взыскания, приглашение должника в офис агентства для проведения переговоров, выезд к должнику-контрагенту.
- **Legal - collection:** подбор документов для подачи исковых заявлений и заявлений о выдаче судебных приказов, участие в судебных заседаниях во всех судебных инстанциях, возбуждение исполнительного производства и контроль за его проведением.

В данной статье наибольшее внимание будет уделено именно превентивному или профилактическому коллекторству. В сознании многих коллекторы ассоциируются со сборщиками долгов, однако коллекторы – это профессиональные финансовые консультанты, главной задачей которых является управление просроченной задолженностью и предотвращение возникновения «плохих» долгов. Коллекторы могут выступать в роли внешних консультантов по выстраиванию системы управления финансовыми рисками, и в соответствии с ней в дальнейшем оказывать своим клиентам помощь в управлении дебиторской задолженностью.

Превентивное коллекторство включает в себя дистанционную и очную проверку контрагента, мониторинг деятельности предприятия-контрагента, мониторинг залогового имущества контрагента, контроль

платежей, напоминание о погашении счетов и др.

Сегодня, столкнувшись с финансовым кризисом, а также его последствиями, бизнес-сообщество начинает понимать, что гораздо дешевле предупредить долговую проблему, чем потом годами заниматься ее решением. И теперь те организации, которым мы в свое время помогли решить вопросы возврата задолженности, обращаются к нам за помощью в предотвращении новых долговых проблем.

При управлении задолженностью коллекторы могут осуществлять как очную, так и дистанционную проверку контрагента, не раскрывая при этом его частную информацию. В дистанционном методе информация о контрагенте собирается из открытых источников. Анализ собранных данных дает, хотя и общую, но более полную информацию о партнере. Очный метод напоминает журналистское расследование. Здесь коллекторы могут представлять третье лицо, например, заказчика услуг контрагента и в рамках «истории стороннего визитера» выявить все «за» и «против». Достоверность представленной контрагентом информации хороший показатель честности и открытости партнера.

После первого этапа или общей проверки контрагента можно переходить к следующей стадии: мониторингу залогового имущества и бизнес-процессов, обеспечивающих эффективность и успешность сотрудничества. У компаний не всегда хватает материальных, временных, кадровых ресурсов, чтобы проверять состояние залогов и бизнес-активность контрагентов. Бывает, что организации находятся в разных регионах. Здесь у профессионального коллекторского агентства полного цикла, каким и является «Пристав» есть хорошее преимущество – обширная филиальная сеть. Т.е. заказчику не надо тратить время и средства на выезд в другой регион, наши специалисты сделают все на



Рис. 1. Порядок реализации мер по предотвращению просроченной дебиторской задолженности

местах. Поэтому компаниям удобнее и эффективнее обращаться к нам, нежели решать вопрос собственными ресурсами.

Наряду с тем, что мониторинг контрагента не является затратным, это эффективный и действенный метод предотвращения возникновения просроченной дебиторской задолженности. В кредитной политике крупных международных предприятий подобная процедура прописана как обязательная, и данное требование исполняется всеми менеджерами.

После того, как был заключен контракт или выдан кредит следует регулярно напоминать контрагентам о необходимости произвести платеж. Такой инструмент действует в том случае, если есть постоянно обновляемая контактная база данных контрагентов. Письма, смс, звонки или интернет - сообщения - такими способами можно оперативно напоминать подрядчику о сумме долга и условиях его погашения. Особенно эффективен подобный подход в случае, когда у поставщика и покупателя по каким-то причинам расходятся суммы задолженности. В таких ситуациях коллекторские компании могут выступать посредниками, согласовывающими суммы, способы и условия погашения задолженности, что помогает сохранять своевременность в поступлении денежных средств, а также лояльность партнеров друг к другу.

Необходимо систематично контролировать платежи за поставленные товары. Сегодня данный вид услуги могут оказывать только коллекторские агентства полного цикла. Как профессиональные финансовые консультанты они квалифицированно выполняют данную работу и, при необходимости, могут предоставить контрагенту консультацию о сумме и способах своевременного совершения платежа. Данный метод актуален для крупных компаний с широкой дилерской сетью, имеющих множество конечных покупателей. Здесь коллекторы контролируют платежи всей цепочки – от продавца до производителя, что позволяет снизить риск неплатежей каждого отдельного звена.

При контроле платежной дисциплины контрагентов

коллекторы индивидуально подходят к разным группам покупателей, и, в зависимости от их поведения, реализуют разные подходы: анализируют кредитный портфель предприятия, ищут правильные пути работы с ним, досконально общаются с каждым клиентом. Это требует определенных финансовых, временных и ресурсных затрат. И здесь внешнее коллекторское агентство, обладающее более богатым опытом общения с контрагентами, в том числе должниками, способно выполнить данный вид работы более оперативно и квалифицированно.

Резюмируя вышесказанное, необходимо еще раз подчеркнуть важность своевременного управления дебиторской задолженностью. Существует достаточное количество методов, часть из них являются превентивными или профилактическими, часть помогает работать постфактум. И здесь надежное плечо профессионального коллекторского агентства полного цикла, каким и является Долговое агентство «Пристав» - тот рецепт, который позволит разрешить проблемы компании, связанные с предотвращением, управлением и возвратом проблемных активов. Предлагаемые профессиональными коллекторами меры позволяют высвободить финансовые, кадровые и временные ресурсы для концентрации на основной деятельности предприятия, что повысит эффективность и доходность организации путем передачи непрофильной деятельности по взысканию долгов профессионалам.

Литература

1. Бочаров В. В., Леонтьев В. Е. Корпоративные финансы. – СПб: «Питер», 2002. – 554 с.
2. Кузин Б., Юрьев В., Шахдинаров Г. Методы и модели управления фирмой. - СПб: «Питер», 2001. – 432 с.
3. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента. Пер. с англ. – М.: «Дело», 2000. – 360 с.

Подписка на журнал «Финансовая жизнь» в каталогах:

Пресса России – 42443,
Роспечать – 20447.

Подробности на сайте www.flife-online.ru

Аутсорсинг и аутстаффинг как НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ МЕНЕДЖМЕНТА

Кириллова А., аспирантка АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации»

За последние десятилетия в мировой практике менеджмента появились новые технологии. В том числе аутсорсинг и аутстаффинг. В современной науке до сих пор нет единого подхода к определению данных понятий, что затрудняет их эффективное использование на практике. В статье рассмотрены понятие и сущность данных понятий.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутстаффинг, бизнес-процесс, SLA

Outsourcing and outstaffing as new technologies of management

A. Kirillova, a graduate of Independent non-profit organization of higher education of Centrosoyuz of RF, Russian University of Cooperation

Over the past decade in international practice management appeared new technologies like outsourcing and outstaffing. In modern science, there is still no uniform approach to defining these terms, which hinders their effective use in practice. The article deals with the concept and essence of these concepts.

Key words: outsourcing, outstaffing, business process, SLA

За последние десятилетия механизм ведения бизнеса существенно изменился. Появились новые технологии и приемы. Связано это в первую очередь с глобальной конкуренцией. Когда стираются общемировые (политические) границы, а на первый план выходят границы экономического влияния отдельных корпораций. Это приводит к тому, что усиливается конкуренция как на внутреннем, так и на мировом рынках. Именно конкуренция заставляет менеджеров активно использовать все доступные сегодня механизмы технологического прогресса, привлекать более квалифицированную рабочую силу и внедрять инновации.

Современные топ-менеджеры, принимая управленческие решения, должны учитывать не только отечественный опыт, который накопила отрасль экономики за долгие годы развития, но и весь накопленный мировым деловым сообществом потенциал. Поэтому управление бизнесом сегодня требует от менеджеров принятия взвешенных, рациональных и нестандартных решений.

Сегодня многие отрасли сталкиваются с тем, что новые технологии в них внедряются слишком быстро. И компании, в силу ряда причин, не успевают оперативно

на это реагировать, что приводит к тому, что активы компаний устаревают как физически, так и морально. В конечном итоге это сказывается на снижении конкурентоспособности. В нынешних условиях конкурентоспособность можно достигнуть лишь концентрацией усилий компании на ключевых сферах деятельности. Сосредоточиваясь на чем-то одном, компании достигают максимальной специализации в данной сфере, получают ключевые компетенции и становятся лидерами. Именно в этом и заключается общий смысл аутсорсинга.

В российской бизнес-практике произошло некоторое смешение таких понятий, как аутсорсинг, аутстаффинг и лизинг персонала. Так же зачастую путают аутсорсинг и простое предоставление услуг. Постараемся разобраться в данных понятиях.

Лизинг персонала - это аренда квалифицированных специалистов у другой компании на определенный срок¹. В основном этот механизм схож с наймом временного персонала. Только нанимается персонал зачастую на длительный период, под конкретные проекты и к нему предъявляются специфические требования.

¹ Щурина М. лизинг персонала // Финансовая газета. - 2006 г. - № 42.

Остановимся более подробно на аутстаффинге персонала и аутсорсинге.

Термин «аутсорсинг» произошел от английского «outsourcing», что дословно означает внешний источник или использование чужих ресурсов. Следует отметить, что до сих пор не существует единого легитимного определения аутсорсинга. Вот только из них:

Аутсорсинг – это приобретение существенного количества промежуточных компонентов у внешних поставщиков².

Аутсорсинг – это осуществление сторонней организацией производственной деятельности, которая ранее выполнялась внутри фирмы-заказчика³.

Аутсорсинг – перевод внутреннего подразделения или подразделений предприятия и всех связанных с ними активов в организацию поставщика услуг, предлагающего оказывать некую услугу в течение определенного времени по оговоренной цене⁴.

В справочной литературе аутсорсинг определяют как передачу ряда неключевых внутренних операций или внутренних сервисов компании-заказчика сторонней организации, специализирующейся на подобных операциях.

В Постановлении Росстата от 27 июля 2006 года № 42 «Об утверждении статистического инструментария для организации статистического наблюдения за деятельностью в области науки, инвестиций и труда на 2007 год» под аутсорсингом понимается передача ряда функций и бизнес-процессов специализированному подрядчику.

Примерно такой подход управления предприятием предложил порядка 80 лет назад Генри Форд: «Если есть что-то, что у нас не получается делать лучше и дешевле чем у наших конкурентов, то нет смысла это делать; мы должны эту работу передать тем, кто ее выполнить с заведомо лучшим результатом»⁵.

Различные дефиниции термина «аутсорсинг» можно рассматривать как вполне логичное развитие принципов, заложенных в идее разделения труда. Сегодня среди экономистов, занимающихся исследованием проблематики эффективного управления, все чаще можно слышать, что надобность той или иной функции в деятельности организации не обязательно означает необходимость выполнения этой функции внутри самой организации. Часть функций вполне может быть передана внешнему исполнителю, предметом профессиональной деятельности которого является исполнение именно таких функций.

Однако все вышеуказанные определения это не много устаревшее или узкое понимание аутсорсинга и его сущности. Среди профессионалов аутсорсинга до сих пор не существует единого мнения, что отдавать на аутсорсинг: то, в чем разбираешься лучше всего или то, в чем ничего не понимаешь. Связанно это в первую

очередь с тем, что при передаче процесса компании-аутсорсеру необходимо четко прописать бизнес-процессы, унифицировать их. А сделать это возможно только в том случае, если четко понимаешь их структуру, а значит, умеешь делать хорошо. Это необходимо для того, чтобы в договоре (или например в SLA) четко определить критерии по которым будет оцениваться работа компании – аутсорсера. Т.е. происходит фокусировка не на самой услуге (как например, при договорах подряда или оказании услуг), а на эффекте и качестве услуги, которая предоставляется заказчику. Поэтому логичнее говорить о том, что на аутсорсинг можно отдавать зрелую, годами отлаженную бизнес-функцию в которой не предвидятся инновации и «прорывы». То, что компания умеет делать достаточно хорошо, но это носит монотонный и рутинный характер для бизнеса и не способно принести ему в будущем лидерства в глобальной гонке мировой конкуренции. Иными словами, аутсорсинг помогает компаниям сосредоточиться на разработке и внедрении инноваций, а не отвлекать время и ресурсы на решение проблем, которые могут решить за них другие.

Обратимся к опыту фармацевтической компании Pfizer. Компания передает часть производства лекарств, на которые подходят к концу сроки патентной защиты (например, препарат Lipitor, срок истечения патентной защиты – ноябрь 2011 г.). Тем самым Pfizer готовится к конкуренции со стороны производителей непатентованных лекарственных средств. Данный шаг также позволит компании расширить портфель лекарственных средств, а также создать новое подразделение, специализирующееся исключительно на разработке лекарств для лечения онкозаболеваний, увеличить инвестиции в научные исследования в области лечения артрита, более и сахарного диабета.

Департамента промышленной политики, инвестиций и предпринимательства администрации Перми подготовил проект базы данных предприятий, которые готовы перейти на аутсорсинг. В данную базу вошло 100 компаний. В ходе исследования было проведено анкетирование. Анкеты содержали вопрос: «Что вы готовы отдать на аутсорсинг?», который предполагал возможность выбора сразу нескольких вариантов ответа. Исходя из данных, полученных после обработки всех «паспортов», 85% предприятий готовы отдать на аутсорсинг изготовление своей продукции, 40% – разработку технологий для своей продукции, 30% готовы воспользоваться техническими средствами других предприятий для производства своей продукции.

Таким образом, сегодня к руководителям пришло понимание того, что отдавать на аутсорсинг можно лишь то, в чем разбираешься и уверен. Тогда не пострадает качество готового продукта и репутация компании.

Второй миф аутсорсинга – это его дешевизна и возможность снижения затрат, что положительным образом сказывается на показателях себестоимости готовой продукции или услуги. В большинстве случаев аутсорсинг не только не дешевле, а зачастую и дороже внутренней реализации бизнес-процесса. Смысл

² Bloomberg Financial Glossary

³ Deardoff's Glossary of International Economics

⁴ Хейвуд Дж. Брайан Аутсорсинг. В поисках конкурентных преимуществ.-М.: Вильямс, 2004 г

⁵ Б.А. Аникин, И.Л. Рудая Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие. 2-е изд.-М.: ИНФА-М, 2009

передачи процесса на аутсорсинг – это снижение рисков и повышение качества. Именно качество конечного продукта и должно быть решающим фактором при решении вопроса о внедрении аутсорсинга. Следует учитывать тот факт, что аутсорсинг процесс длительный. Период перехода может занимать от полугода до трех лет, в зависимости от сложности бизнес-функции и планов стратегического развития партнерства между заказчиком и аутсорсером.

Таким образом, аутсорсинг — это передача организацией определённых бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. В отличие от услуг сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический, характер, на аутсорсинг передаются обычно функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта (не менее 1 года).

Принцип аутсорсинга: «оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других». Первоначально на аутсорсинг передавали бизнес-процессы, которые позволяли оптимизировать затраты предприятия (бухгалтерия, юриспруденция). Но сегодня к аутсорсингу прибегают для привлечения экспертных знаний и навыков, которые частично или полностью отсутствуют внутри компании.

Таким образом, можно назвать основные причины, по которым компания обращается к внешнему аутсорсеру и которые зависят от конкретной ситуации: улучшение качества работ, услуг, концентрация производства, увеличение гибкости, реструктуризация компании и перемены, связанные с этим. Кроме того, достаточно часто провозглашаются и другие задачи, в частности: повышение внимания компании к ее основной деятельности, получение доступа к услугам мирового класса, ускорение получения положительных результатов от проведения реинжиниринга, переложение части риска на другую компанию, высвобождение ресурсов для других целей, высвобождение фонда основного капитала, обеспечение поступления наличных средств, получение доступа к ресурсам, которых нет внутри самой компании, взятие под контроль текущей ситуации.

Под аутстаффингом (англ. *outstaffing* — вывод персонала за штат) понимают вывод собственного персонала компании за штат компании-заказчика и оформление его в штат компании-провайдера, при этом он продолжает работать на прежнем месте и выполнять свои прежние обязанности, но обязанности работодателя по отношению к нему выполняет уже компания-провайдер.

К аутстаффингу персонала прибегают в случаях, когда:

Компания желает минимизировать свои налоговые потери при исчислении фонда оплаты труда и упростить процедуру взаимоотношений между компанией и специалистами;

Организация имеет статус «малое предприятие» или право на применение специального налогового режима в виде упрощенной системы налогообложения.

Если обратиться к зарубежному опыту, то компании прибегают к аутстаффингу, чтобы сохранить или улучшить финансовые показатели. Для России же аутстаффинг пока лишь элемент налоговой оптимизации.

Таким образом, можно сделать вывод, что аутстаффинг типичная кадровая технология, позволяющая минимизировать затраты на персонал. Суть ее в получении налоговых или иных выгод, за счет эффективного управления собственным персоналом.

Сущность же аутсорсинга намного сложнее и противоречивее.

В условиях технологической изменчивости и неопределенности, бурного роста информационного обмена аутсорсинг служит управленческим средством, обеспечивающим устойчивость и конкурентоспособность компании.

Сегодня концепция аутсорсинга активно развивается именно с позиции увеличения ценности компании.

Очевидно, что в любом бизнесе к числу основных (ключевых) можно отнести лишь малое количество функций. Однако до сих пор многие сегментарные бизнес-процессы традиционно считаются неприкосновенными частями компании. Проследим эту тенденцию на разработке стратегии компании. Традиционно считается, что разрабатываться она должна исключительно внутри самой компании. Но если руководство решится доверить эту же работу двум-трем подрядчикам, специалистам в данной области, а потом из каждой разработанной концепции выбрать наиболее сильные стороны, то даже с учетом повышенных затрат, это приведет к тому, что значительно возрастут шансы на успех. Таким образом, на сегодняшний день, в бизнесе нет видов деятельности, которые были бы абсолютно неотделимы от компании.

При правильном применении аутсорсинг бизнес-процессов способен увеличить эффективность по задаче и по затратам на многие сотни процентов.

Одной из основных идей аутсорсинга является понимание того, что любой вид деятельности, который не добавляет компании ценности, является вспомогательным, а значит должен осуществляться с наименьшими затратами и наибольшей эффективностью.

Среди дополнительных преимуществ можно назвать расширение номенклатуры продукции, переход к новым видам деятельности, выход на новые рынки сбыта, сокращение производственного цикла, а также снижение рисков.

Таким образом, аутсорсинг – это стратегическая модель бизнеса, при которой бизнес-процессы передаются другой компании.

Руководство компании должно понимать, что аутсорсинг дает намного больше, чем просто снижение затрат, он позволяет полностью перестроить структурную модель бизнеса, воспользоваться экономией от масштаба, определить бюджет развития конкретного подразделения, повысить качество итогового готового

продукта.

Аутсорсинг по своей природе отличается от передачи заказа субподрядчику, т.к. имеет место не кратковременная передача конкретного заказа, а непрерывное (долговременное) сотрудничество, которое может осуществляться с одинаковой вероятностью и в одном и том же регионе, или даже в другой стране.

Аутсорсинг позволяет:

- сделать организацию более конкурентоспособной, путем акцентирования внимания на ключевой деятельности;
- достичь снижения себестоимости и повысить эффективность;
- получить доступ к специальным ресурсам и новым технологиям;
- повысить качество предоставляемой услуги или готового продукта;
- стимулировать предпринимательство в малых областях.
- также внедрение новых технологий менеджмента положительно сказывается на имидже компании.

Поэтому вполне логичен тот факт, что на данный момент 80% аутсорсинговых контрактов направлены на достижение стратегических целей и лишь 20% все еще ориентированы на снижение затрат.

Таким образом, аутсорсинговое соглашение должно быть составлено таким образом, чтобы оно создавало ценность не только для компании-заказчика, но и для внешнего поставщика. Именно при таких условиях может быть достигнут баланс между выгодами обеих сторон. У поставщика должны быть стимулы для повышения качества услуг, увеличивать темпы поставок.

Эти процессы усиливаются, если клиент и поставщик услуг получают долю в акционерном капитале за счет передачи друг другу пакета акций. Такой шаг позволяет быть уверенными в том, что теперь обе стороны будут действовать в интересах друг друга.

Наиболее длительные и взаимовыгодные отношения достигаются, когда при выигрыше одной стороны, выигрывает и другая, а риски разделяются поровну. При рассмотрении аутсорсинга с такой точки зрения, можно отметить тот факт, что построение бизнеса по данной модели напоминает или создание совместных предприятий, или сделки по слиянию и поглощению. И подходить к аутсорсингу следует с той же ответственностью, что и при принятии решений о слиянии и поглощении. Однако сделка по слиянию и поглощению – это законченный процесс, имеющий начало и конец. Соглашение об аутсорсинге – это цепочка последовательных и непрерывных изменений. Например, желание снизить издержки, приводит к желанию максимизировать прибыль, что в свою очередь может привести к идеи переноса производства или за границу, или вообще вывод его в оффшорную зону. Следует помнить, аутсорсинговые соглашения заключаются на длительный срок, поэтому они могут служить предпосылкой для создания совместных предприятий.

В книге Л. Фридмана «The World is Flat» есть суждение, что «сейчас мы наблюдаем процесс слияния всех скоплений знаний в мире воедино». Аутсорсинг – яркое тому подтверждение. Создание гибких функциональных единиц позволяет воспользоваться преимуществами, которые дает аутсорсинг, достичь поставленных задач по увеличению эффективности деятельности и реализовать более прогрессивную стратегию развития. Чем активнее используются услуги внешних подрядчиков и их производственные мощности, тем сильнее развивается стратегическая кооперация.

Подводя краткий итог вышеизложенному, можно сделать вывод, что для организационно зрелой компании механизм аутсорсинга и аутстаффинга экономически целесообразен и необходим. Еще большая потребность в них возникает на конкурентных рынках, когда эффективность для организаций приобретает не меньшее значение, чем результативность. Тогда аутсорсинг и аутстаффинг становятся насущным инструментом управления компанией для достижения стратегических целей.

Управление бизнесом в современных условиях заставляет топ-менеджеров искать новые и неожиданные решения, причем в ускоренном темпе. Жесткая конкуренция и неопределенность заставляет активно применять весь доступный сегодня технологический потенциал, привлекать более квалифицированных работников и без промедления внедрять инновации.

Чтобы в нынешних условиях обеспечить конкурентные преимущества и удержать бизнес от банкротства, от компании требуется более глубокая специализация в своей ключевой сфере деятельности, снижение расходов, оптимизация штатного персонала, поиск новых заказчиков и удержание старых контрагентов. И именно аутсорсинг способен стать для части компаний эффективным механизмом реализации поставленных задач.

Литература:

1. Адамов Н.А., Кириллова А.А. Аутстаффинг и аутсорсинг в Российской Федерации // Вестник ГУУ, 2008. - №15
2. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие. 2-е изд.-М.: ИНФА-М, 2009
3. Кириллова А.А. Аутсорсинг и аутстаффинг как лизинг персонала // Лизинг, 2009. - №6
4. Кириллова А.А. Аутсорсинг и аутстаффинг как методы снижения затрат в строительно-монтажной организации // Бухгалтерский учет в строительных организациях, 2009. - №5
5. Хейвуд Дж. Брайан Аутсорсинг. В поисках конкурентных преимуществ.-М.: Вильямс, 2004 г
6. Щурина М. лизинг персонала//Финансовая газета.-2006 г.-№ 42.

Интервью с журналом «Финансовая жизнь»

Клягина А., директор и генеральный менеджер группы глобальных prepaid продуктов American Express в России и СНГ

Interview with the magazine “Financial Life”

A. Klyagina, director and general manager of global prepaid products of American Express in Russia and CIS

1. Что собой представляют Дорожные Чеки? Существуют ли их разновидности?

Дорожные Чеки American Express внешне напоминают обыкновенные денежные купюры различного номинала, но при этом обладают дополнительными защитными свойствами. Дорожные Чеки распространены в большинстве стран мира и номинированы в наиболее востребованных мировых валютах: долларах США и евро, а также в фунтах стерлингов, японских йенах, канадских и австралийских долларах и китайских юанях. Наконец, за рубежом во многих магазинах, ресторанах и отелях Чеками можно расплатиться как наличными и получить сдачу в местной валюте.

Ключевое отличие Дорожных Чеков от наличных – тот факт, что у каждого из них есть свой владелец, поставивший на Чеке подпись в момент покупки. Дорожные Чеки, защищенные личной подписью, являются надежной альтернативой наличных денег. В случае кражи, потери или повреждения Дорожные Чеки можно восстановить, как правило, в течение суток при соблюдении несложных правил Соглашения о покупке.

2. Расскажите об истории возникновения и развития Дорожных Чеков?

Первый в мире Дорожный Чек был изобретен сотрудником компании American Express в 1891 году в качестве безопасной альтернативы наличным деньгам. Дорожные Чеки стремительно обрели популярность как в Америке, так и в странах Европы, и уже на протяжении более 100 лет пользуются спросом среди наших клиентов. Изобретение, последовательное продвижение и, главное, гарантия оплаты нового продукта стали базой для успешной деятельности компании American Express.

Как известно, символом American Express является римский центурион, воплощающий главные ценности компании: надежность, открытость, стабильность и сервис. Впервые его изображение появилось на Дорожных Чеках 1 января 1951 года, а сегодня центуриона можно увидеть и на платежных и кредитных картах нашей компании.

Уже более ста лет потребительские свойства Дорожных Чеков American Express остаются неизменными. Солидный возраст Дорожных Чеков является подтверждением эффективности продукта и стабильности компании, а также доверия, которое оказывают нам клиенты во всем мире.

3. В России только начинают пользоваться данной услугой. А как на Западе? Насколько мы сможем приблизиться к культуре Запада в области использования Дорожных Чеков?

На самом деле, история Дорожных Чеков American Express в России началась достаточно давно – первые представительства нашей компании открылись в Москве и Санкт-Петербурге еще в 1887 году. Первый в истории России Дорожный Чек American Express был обналичен в 1891 году в Санкт-Петербурге. А уже в 1907 году обналичить или купить Чеки American Express в России можно было в 150 точках.

Началом «новейшей истории» Дорожных Чеков American Express на российском рынке можно считать 1996 год, когда Чеки начали активно продаваться в отделениях крупнейших отечественных банков из «первой десятки». Стремительный рост продаж Дорожных Чеков обусловлен тем, что россияне оценили надежность этого финансового продукта и его удобство в использовании.

4. Расскажите о динамике данного сегмента бизнеса American Express в России? Какие планы на будущее?

Согласно корпоративной политике компании American Express, мы не можем разглашать информацию об объемах продаж и динамике сегмента Дорожных Чеков как в мире, так и на локальных рынках. Однако мы очень довольны результатами, достигнутыми на отечественном рынке в 2009 году, несмотря на последствия глобального экономического спада. Российский рынок Дорожных Чеков входит в десятку крупнейших в мире и показывает стабильный рост.

Мы уверены, что и в будущем простота и удобство в использовании, а также гарантии оплаты, которые предоставляет компания American Express, останутся базой для успешного развития Дорожных Чеков.

5. Могут ли Дорожные Чеки заменить пластиковые карты и наличные деньги?

Сравнение Дорожных Чеков American Express и пластиковых карт не вполне корректно, поскольку у них совершенно разное предназначение и функциональные возможности. Чеки – это финансовый инструмент для защиты наличных денег от кражи, потери и повреждения. При соблюдении несложных правил Соглашения о покупке, клиент может получить возмещение по Дорожным Чекам American Express в той стране, где находится, как правило, в течение 24 часов и абсолютно бесплатно.

Не стоит говорить и о возможности полного замещения Дорожными Чеками наличных денег. Мы рекомендуем нашим клиентам использовать различные финансовые инструменты для различных целей. В частности, для зарубежных поездок мы советуем распределить основные денежные средства между пластиковой картой одной из международных платежных систем и Дорожными Чеками American Express, а также взять с собой небольшую сумму наличными на карманные расходы. Это позволит обезопасить сбережения от возможных рисков.

6. Как работают Дорожные Чеки? Как можно их обналичить?

Чтобы приобрести Дорожные Чеки American Express, необходимо обратиться в любой уполномоченный банк-партнер нашей компании. В момент покупки владелец ставит на каждом Чеке свою подпись. Открытие счета для этого не требуется, однако некоторые банки просят предъявить паспорт.

Для того чтобы обналичить Чек или расплатиться им (как наличной купюрой), владельцу необходимо в присутствии кассира или операциониста поставить на Чеке вторую подпись, которая должна быть достаточно похожей на первую.

Дорожные Чеки можно обменять на местную валюту в большинстве населенных пунктов Европы, Азии и Америки. Компания American Express сотрудничает с крупнейшими банками с разветвленной филиальной

сетью. Для того, чтобы в зарубежной поездке процесс обналичивания Дорожных Чеков занял минимум времени, мы рекомендуем заранее выяснить расположение обменных пунктов в интересующих городах по телефону «горячей линии» 8-800-200-22-20, где круглосуточно работают русскоговорящие операторы, а также на сайтах www.aetclocator.com/ru и www.amex.ru.

7. Каков размер комиссии за покупку и обналичивание Чека?

Средняя комиссия за продажу Дорожных Чеков American Express – порядка от 0,5 до 1%, за обналичивание – порядка 2%. Безусловно, условия продажи и приема Дорожных Чеков могут незначительно различаться в зависимости от страны банка-партнера или торговой точки, где осуществляется операция.

При этом American Express достаточно часто проводит акции по бескомиссионной продаже Дорожных Чеков. В частности, до 31 августа 2010 года в структурных подразделениях Московского и Дальневосточного банков Сбербанка РФ Дорожные Чеки American Express в долларах США и евро продаются без комиссии.

8. Каковы преимущества Дорожных Чеков?

Главное преимущество Дорожных Чеков American Express, обусловившее популярность этого финансового инструмента, – гарантия безопасности и сохранности сбережений клиента. Если Дорожные Чеки будут повреждены, потеряны или украдены, их можно восстановить, как правило, в течение суток, если соблюдать несложные правила Соглашения о покупке.

Для восстановления Дорожных Чеков необходимо связаться с круглосуточным Центром возмещения American Express, сообщить об утрате Чеков русскоязычному оператору и следовать его указаниям.

Еще одно преимущество Дорожных Чеков высоко ценят наши клиенты, совершающие крупные покупки за рубежом. Чеки выпускаются крупным номиналом – 500 долларов США и 500 евро – что достаточно удобно для транспортировки. Более того, в Дорожных Чеках можно взять за рубеж любую сумму – согласно российскому законодательству, необходимо лишь письменно задекларировать их на таможне, если сумма в эквиваленте превысит 10 000 долларов США.

9. Расскажите подробнее о безопасности, которую дает использование Дорожных Чеков?

Прежде всего, Дорожные Чеки American Express в случае их кражи, потери или повреждения могут быть восстановлены, как правило, в течение 24 часов – если клиент соблюдает правила Соглашения о покупке.

Дорожные Чеки American Express не имеют срока годности и могут передаваться по наследству. В отличие от наличных, им не грозит «устаревание» вследствие замены купюр или финансовых реформ.

Возможность использования Дорожных Чеков не зависит от экономического и политического климата в стране, а также от банка, в котором они были

приобретены. Наша компания гарантирует обналичивание Дорожных Чеков даже в том случае, если банк, в котором они были куплены, по каким-то причинам прекратит существование. Более того, ни один владелец Дорожных Чеков American Express не потерял свои деньги в результате последних мировых экономических кризисов.

10. Как Чеки защищены от подделок?

Дорожные Чеки American Express имеют много степеней защиты, которые постоянно совершенствуются, в том числе водяные знаки, голограммы, микротексты и др.

И, конечно, надежную защиту Дорожным Чекам обеспечивает личная подпись владельца, поставленная в момент покупки. Для обналичивания Дорожных Чеков владелец должен повторно проставить свою подпись в присутствии кассира.

11. Чек может обналичить только его владелец, что не всегда удобно. Есть ли выход из положения?

Дорожные Чеки – это платежный инструмент, предназначенный для использования только его владельцем. Именно наличие владельца отличает Дорожные Чеки от наличных денег и является гарантией безопасности денежных средств клиента.

12. Нужно ли декларировать Чеки?

Существуют ли ограничения по их вывозу?

Согласно российскому таможенному законодательству, Дорожные Чеки American Express не имеют ограничений по вывозу. Главное, важно помнить о том, что Дорожные Чеки подлежат обязательному письменному декларированию на таможне, если их общая сумма в эквиваленте превысит 10 000 долларов США.



АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ

Лицензия АА № 001152 от 28.05.2009 г.
Аккредитация АА № 001732 от 11.12.2008 г.

WWW.RUC.SU

Приемная комиссия: +7 (495) 233-50-03; +7 (495) 582-91-19

ВЫСШЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Специальности:

- Бухгалтерский учет, анализ и аудит;
- Информационные системы и технологии;
- Менеджмент организаций;
- Прикладная информатика (в экономике);
- Реклама;
- Управление качеством;
- Экономика и управление на предприятии (торговля и общественное питание);
- Технологии продуктов общественного питания;
- Технологии хлеба, кондитерских и макаронных изделий;
- Технологии производства и переработки сельскохозяйственной продукции;
- Товароведение и экспертиза товаров (по отраслям применения);
- Юриспруденция.

Направления (бакалавриат):

- Коммерция;
- Менеджмент;
- Сервис;
- Туризм;
- Прикладная информатика;
- Экономика;
- Юриспруденция;

НАЧАЛЬНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

- Бухгалтер;
- Коммерсант в торговле;
- Повар-кондитер;
- Изготовитель хлебобулочных изделий;
- Заготовитель продуктов и сырья;
- Продавец, контролер-кассир;
- Секретарь-референт;
- Оператор ЭВМ;
- Официант-бармен;
- Секретарь суда;

ВТОРОЕ ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ тел.: +7 (495) 582-01-72

Специальности:

- Бухгалтерский учет, анализ и аудит;
- Маркетинг;
- Валюты и налогообложение;
- Технологии продуктов общественного питания;
- Товароведение и экспертиза товаров (по отраслям применения);
- Экономика и управление на предприятии;
- Юриспруденция;
- Коммерция (торговое дело);
- Менеджмент организаций;
- Реклама;
- Сервис;
- Финансы и кредит;

ПОСЛЕВУЗОВСКОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ тел.: +7 (495) 582-97-27

ЦЕНТР ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ тел.: +7 (495) 582-99-75

ЦЕНТР ДОВУЗОВСКОЙ ПОДГОТОВКИ И ПРОФИОРИЕНТАЦИОННОЙ РАБОТЫ тел.: +7 (495) 582-95-38

**ВЫДАЕТСЯ ДИПЛОМ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБРАЗЦА
ОТСРОЧКА ОТ СЛУЖБЫ В АРМИИ НА ВЕСЬ ПЕРИОД ОБУЧЕНИЯ
ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ БЛАГОУСТРОЕННОЕ ОБЩЕЖИТИЕ**

ПРОЕЗД: от м. "Медведково" маршрутное такси № 412 до остановки "Университет" или 20 мин. от м. "Комсомольская" с Ярославского вокзала на электропоезде до платформы "Перловская"

Адрес: 141014, г. Мытищи, Московской обл., ул. В. Волошиной, д. 12/30

Вопросы Марку Акассу от журнала «Финансовая жизнь»

Questions to Mark Akassu from the “Financial Life”

1. Какие основные тенденции развития телекоммуникационных решений и услуг в финансовой сфере можно обозначить на данный момент?

Растет интерес к концепции «облачных» решений, виртуализации и совместной работы. Кроме того, не ослабевает интерес к сервисам с низкой латентностью в целом. Для компании ВТ это не такое уж новое явление, потому что мы обеспечиваем работу крупнейшего в мире «облачного» сообщества для поставщиков финансовых услуг более десяти лет. Сервисы, предоставляемые нашей управляемой инфраструктурой BT Radianz Managed Infrastructure, позволяют любой финансовой организации, вне зависимости от ее размера и сферы деятельности, полностью интегрировать свои критически важные для выполнения определенных задач данные, речь и видео в единую управляемую среду. Благодаря тому, что более 14 тыс. финансовых организаций имеют доступ к более чем 400 приложениям по рыночным данным через единое соединение, мы помогаем участникам рынка обмениваться информацией о рынке, вести торговлю друг с другом и совершать торговые операции.

Конечно, в мире, где миллисекунды равны миллионам, решения, которые могут помочь ускорить торговые операции и снизить латентность, представляют большой интерес. Компания ВТ первой ввела концепцию дистанционных и высокоскоростных низколатентных решений, и мы постоянно совершенствуем эти возможности. Решение BT Radianz Proximity имеет мощности в девяти важнейших финансовых локациях по всему миру и позволяет организациям размещать свои фирменные торговые инструменты (trading engine) в рамках одного из полностью управляемых хостинг-центров. Это замечательная возможность для организаций, которые располагаются вдали от ключевых площадок, поскольку данное решение предоставляет прямой доступ к мировым площадкам для осуществления высокоскоростных, низколатентных электронных торговых операций. Для компаний, которые хотят всегда быть на

один шаг впереди в соревновании по уровню латентности, существует возможность использовать такие высокоскоростные решения, как наш сервис BT Radianz Ultra, который обеспечивает чрезвычайно низколатентное соединение между финансовыми организациями и местными биржами в крупнейших финансовых центрах по всему миру, причем двусторонняя задержка составляет менее 1 миллисекунды. Мы недавно объявили о запуске данного сервиса в Париже.

Возвращаясь к теме «облачных» структур, компания ВТ также переводит некоторые свои торговые решения в «облачные» структуры. Мы недавно объявили о запуске Collaboration Suite. Это целый спектр сервисов, благодаря которому клиенты могут получить доступ к мощному пакету экономичных облачных сервисов. Это включает линейку торговых голосовых сервисов и сервисов совместной работы следующего поколения, что гарантирует профессиональным участникам рынка гибкость при взаимодействии, совместной работе и торговле в безопасном режиме – и с более высокой степенью соответствия – с использованием многочисленных коммуникационных каналов в рамках всего предприятия, а также с клиентами и контрагентами. Это представляет большой интерес для организаций, которые хотят реализовать свое присутствие в России как пользователи сервиса, не будучи при этом ограниченными рамками технического обеспечения и имея возможность с легкостью привлекать сотрудников и работать виртуально, если возникнет подобная необходимость.

Когда речь заходит о торговле и совместной работе в области торговли, платформа BT ITS Voice Trading Platform предоставляет трейдерские голосовые продукты, такие как BT ITS.Netrix. ITS Netrix отвечает растущему спросу на решения для сокращения человеческой латентности и взаимодействия между предприятиями. Например, сетевые видео-сервисы, такие как передача визуальных сообщений, открывают новую грань взаимодействия во всех аспектах бизнеса.

Качество работы трейдера связано со скоростью. Но

компания BT открывает новую грань совместной поддержки, позволяя повысить качество взаимодействий с клиентами благодаря применению мгновенного обмена сообщениями с использованием BT MarketPulse™ и видео-поддержки следующего поколения, с использованием недавно выпущенного коллективного видеосервиса Kulu Valley

2. Проблема безопасности является ключевым аспектом для большинства крупных финансовых компаний и банков. Каким образом (с помощью каких технологий) Вы обеспечиваете защиту и безопасность данных?

Мы обеспечиваем безопасность на различных уровнях. Глобальная сетевая инфраструктура разработана и функционирует в соответствии с полноценными стандартами безопасности. Такие сервисы, как BT Managed Secure Messaging предлагают заданные специализированные стандарты обмена сообщениями и мощную защиту тракта передачи сообщений между конечными пунктами (межконцевая безопасность). Это позволяет финансовым организациям поддерживать безопасность, зная, что их сообщения не будут подвергнуты риску.

Кроме того, наш новый пакет решений Collaboration Suite предполагает, что благодаря перемещению решений по обеспечению соответствия и безопасности в «облако», финансовые организации получают возможность записывать, тэгировать, архивировать и извлекать все формы коммуникаций, вне зависимости от местонахождения и устройства. Это значит, что существенно повышается уровень соблюдения установленных норм, и организации получают более совершенные инструменты, помогающие им соответствовать все более строгим нормативным требованиям, в то время как превосходные функции контроля и наблюдения гарантируют более высокие результаты контроля уровня защиты.

3. Какие технологии и решения для обеспечения связи между подразделениями финансовых организаций и банковских структур на сегодняшний день являются наиболее эффективными?

См. комментарии о Collaboration Suite в вопросе № 1.

4. Использование каких решений позволяет добиться большого охвата рынка и надежного управления финансовыми данными?

Управляемая инфраструктура BT Radianz Managed Infrastructure, в глобальное сообщество которой входит более 14 тыс. финансовых организаций по всему миру, обеспечивает высокопроизводительное и низколатентное соединение между участниками рынка, торговыми площадками и posttrade-сервисами, такие как сервисы CCP. В сущности, это живительная влага торговых рынков, объединяющая трейдеров и их контрагентов по

всему миру.

5. Какие дополнительные возможности получает организация, объединив телекоммуникационную сеть в единую систему? С помощью чего это стало возможно?

На недавнем мероприятии, которое было проведено на Нью-Йоркской фондовой бирже, мы объявили о следующем этапе нашего плана по подсоединению к сети мирового финансового сообщества, связанном с запуском нашего пакета решений для совместной работы (collaboration suite) для финансовых рынков (детальное описание см. в ответе на вопрос № 1). Этот новый пакет решений гарантирует финансовым организациям гибкость при взаимодействии, совместной работе и торговле в безопасном режиме – и с более высокой степенью соответствия – с использованием многочисленных коммуникационных каналов в рамках всего предприятия, а также с клиентами и контрагентами.

Например, в торговой комнате сервисы для совместной работы объединяют многочисленные коммуникационные каналы и рыночную информацию (речь, видео, системы обмена сообщениями, рыночные данные и торговые приложения) в единую унифицированную информационную панель на экране компьютера или мобильного устройства. Будучи неотъемлемой частью коммерческих операций, они позволяют пользователю взаимодействовать с рынком последовательно и через множество информационных каналов, иметь дело с многочисленными событиями в режиме реального времени, а также быстро и более эффективно выявлять возможности и принимать решения. Открытая и интегрированная директория, которая предусматривает управление идентичностью и подлинностью, обеспечивает безопасную совместную работу в рамках глобального финансового сообщества.

6. Как Вы оцениваете уровень технической оснащенности отечественных компаний?

Оборудование – это только один элемент уравнивания. Операционное качество и эффективные бизнес-процессы столь же важны для предоставления услуг высочайшего качества. Поскольку Москва нацелена на расширение спектра доступных инвестиционных возможностей и увеличение количества институциональных инвесторов, ей, безусловно, необходимо выстроить эффективную финансовую инфраструктуру для упрощения их работы. Другими словами, доступность и достоверность финансовой информации является важной предпосылкой для интеграции российского сектора финансовых услуг в мировые финансовые рынки в качестве значимого игрока.

Вот когда в игру вступают глобальные телекоммуникационные решения, поскольку уровень ответственности требует наличия современной, безопасной и хорошо управляемой инфраструктуры. Чтобы не отставать от других в финансовом секторе, компании должны создавать более эффективную с операционной точки

зрения и более устойчивую к рискам инфраструктуру, которая может помочь им удовлетворять постоянно растущие потребности международных клиентов, регуляторов и акционеров. Компания ВТ, как одних их ведущих мировых операторов в области телекоммуникаций и ИТ, поставляет продукты, разработанные специально для отрасли финансовых услуг, уже более 25 лет и имеет обширное портфолио сервисов для мировых транснациональных компаний.

7. Как отразился экономический кризис на рынке телекоммуникаций? Какие перспективы развития Вы видите?

Кризис в кредитной сфере привел к тому, что некоторые организации занялись поиском возможностей для слияния и поглощения, в то время как другие затянули потуже пояса, чтобы модернизировать и оптимизировать свой бизнес, причем оба подхода положили начало новой волне аутсорсинга и конвергенции.

Поскольку многие мировые финансовые организации традиционно росли за счет поглощения, они обладают сложной и фрагментированной инфраструктурой, которой очень сложно управлять. Следовательно, им необходимо консолидировать свою мировую инфраструктуру, сократить количество поставщиков, с которыми они сотрудничают, и обеспечить эффективность затрат на ИТ и ИТ-сервисов. Традиционные ИТ-модели предполагают, что многие финансовые организации обладают многочисленными сетями, многочисленными соглашениями об уровне обслуживания (SLA) и многочисленными поставщиками, что делает процессы медленными и фрагментированными.

При помощи своих продуктов и сервисов компания ВТ консолидирует эти разрозненные инфраструктуры. Финансовые организации имеют возможность получить максимум преимуществ от увеличения гибкости и оперативности благодаря использованию управляемых сервисов ВТ, и в результате предлагают более полноценные сервисы конечным пользователям. Глобальные сетевые возможности ВТ предоставляют клиентам SLA-инфраструктуру, которая обеспечивает интегрированные процедуры поставки услуг, оценки и измерения рисков по всем сервисам, тем самым повышая эффективность и сокращая срок вывода продукта на рынок на 60 процентов.

8. Какие услуги и продукты в области телекоммуникационных решений на российском рынке наиболее востребованы?

В настоящий момент у нас есть около 500 клиентов в России, которые используют управляемую инфраструктуру ВТ Radianz Managed Infrastructure в сети ВТ Network. Помимо предоставления телекоммуникационных продуктов и сервисов, ВТ также сотрудничает с крупнейшими биржами и поставщиками информации, чтобы соединить их с их участниками в России и за рубежом.

Компания ВТ также предлагает такие сервисы, как IP-инфраструктура, конвергентные сервисы, решения

для управления отношениями с клиентами и аутсорсинга. Все это основано на глобальной мультисервисной сети ВТ 21 века, которая создана таким образом, чтобы поставлять конвергентные интеллектуальные коммуникационные услуги следующего поколения. У нас есть множество мировых транснациональных клиентов, которые используют систему ВТ для соединения с российским рынком.

Помимо инфраструктуры ВТ Radianz и облачных торговых коммуникационных сервисов, о которых говорилось в ответе на вопрос № 1, у нас также есть другие предложения, которые бы позволили обеспечить Москву всем, что необходимо международному финансовому центру, а именно сервис Telepresence, который обеспечивает двухточечное соединение, так что финансовые организации при его помощи могут подключаться к другим организациям. Еще одна вещь, которую предлагает компания ВТ – это система торговых комнат, соединение дилерских панелей (dealer board), которые взаимодействуют с коммутаторами доступа к РАВХ в рамках банковской или финансовой организации.

9. На каких направлениях Ваша компания акцентировала внимание в 2010 году? Какие цели перед собой ставит компания на ближайшее будущее?

Развитие услуг и поддержка клиентов на мировых финансовых рынках продолжают оставаться главными объектами внимания для компании ВТ. Глубина и масштабность мировых финансовых торговых рынков отражается в заинтересованности компании ВТ этими рынками и расширением сферы действия подключений с выходом на растущие рынки, такие как российский. Выгодная позиция платформы ВТ ITS Voice Trading Platform в предоставлении голосовых, информационных и видео-сервисов гарантирует, что ВТ имеет возможность эффективно соединять все элементы торгового цикла.

В 2010 г. мы наблюдали развитие нашей специализированной вертикали финансовых услуг, Global Banking & Financial Markets (GB&FM). Это бизнес-вертикаль, ориентированная на потребности поставщиков финансовых услуг, обеспечивающая ни с чем не сравнимую глубину и широту сервисов и предложений. Поддержка деловых целей наших клиентов была ключом к нашему успеху, и непрерывное инвестирование в управляемые сервисы, профессиональные сервисы и обслуживание клиентов гарантирует, что мы будем находиться в наиболее выгодном положении, чтобы поддерживать их в будущем.

Индия принимает антикризисные меры

Сударьянто Я.П., кэн, проф., зам. зав. кафедрой мировой экономики РУК

Индия ощутила воздействие мирового финансового кризиса. Экономический рост существенно замедлится. Власти Индии осуществляют антикризисные меры. Больше всего правительства этих стран боятся замедления роста.

Ключевые слова: антикризисные меры Индии, мировой финансовый кризис, рецессия

India adopts anti-crisis measures

J.P. Sudaryanto, Ph.D, Deputy Head of Department of World Economy, RUC

India has felt an impact of the global financial crisis. Economic growth has slowed significantly. Indian authorities to carry out anti-crisis measures. Most of these governments are afraid to slowdown.

Key words: anti-crisis measures in India, the world financial crisis, recession

Финансовый кризис, начавшийся в США в 2008 году, уже сейчас, в 2010 году затронул все мировое сообщество. Тенденции развития кризиса наглядно свидетельствуют о том, что текущая кризисная ситуация сопоставима с рецессиями в экономике, отмеченными в 1991, 1998, 1999 и 2001 гг. Однако, по первым оценкам аналитиков, масштабы нынешнего кризиса примерно в 4 раза превышают масштабы предыдущих кризисных ситуаций по отношению к мировому уровню ВВП.

В сентябре 2008 года Международный валютный фонд увеличил прогноз общемировых потерь финансовых учреждений и банков от разразившегося кризиса с 945 млрд. долларов США до 1,4 трлн. долларов США, а уже в ноябре глава Всемирного экономического форума профессор Клаус Шваб заявил, что из-за финансового кризиса потеряно около пяти триллионов долларов США. Нет сомнений в том, что эта цифра будет неуклонно расти.

Уже очевиден тот факт, что нынешний глобальный кризис не связан исключительно с перепроизводством товаров широкого потребления, а является следствием системных противоречий в мировой экономике. Для борьбы со сложившейся ситуацией по всему миру активно принимаются правительственные антикризисные меры, направленные на стабилизацию национальных экономик.

Кроме того, в последнее время наблюдается тенденция к координации усилий различных стран для совместного противостояния кризису. Обсуждение возможных мер по выходу из кризиса стало одной из главных тем очередного Всемирного экономического форума в Давосе, состоявшегося в конце января

2009 года. Форум стал первым столь представительным экономическим мероприятием с начала мирового финансового кризиса и рекордным по количеству участников за всю историю его проведения в связи с большим интересом международного сообщества к обсуждению путей выхода из кризиса. В форуме приняли участие главы более 40 стран и 1400 руководителей крупнейших компаний.

Обсуждая прогнозы восстановления мировой экономики и меры выхода из финансового и экономического кризиса, участники настаивали на необходимости:

- обновления глобального международного финансового рынка;
- более широкой диверсификации международной монетарной системы, становления системы нескольких региональных валют вместо однодолларового мира;
- развития регионального монетарного и финансового сотрудничества;
- срочного реформирования существующих международных финансовых институтов, прежде всего, Международного валютного фонда (МВФ) и Всемирного банка (ВБ);
- укрепления системы глобальных регуляторов, основанных на международном праве и системе многосторонних соглашений;
- переосмысления роли ведущих международных организаций и институтов;
- введение более жестких международных стандартов финансового контроля.

Современная Индия – динамично развивающаяся

страна, имеющая устойчивую промышленную базу и развитое сельское хозяйство, значительные трудовые ресурсы и разнообразную минерально-сырьевую базу, растущий научно-технический потенциал и быстро развивающийся сектор услуг, включая информационные технологии, телекоммуникации, финансово-банковское дело, транспорт, строительство, аутсорсинг бизнес-процессов.

Политика правительства страны нацелена на достижение Индией в течение ближайших 20 лет статуса одной из ведущих экономических держав мира. За последние пять лет валовой внутренний продукт Индии удвоился, а его среднегодовой рост составил 8,5%. Несмотря на мировой финансово-экономический кризис экономика Индии в 2009/10 финансовый год выросла на 7,2%, а в ближайшие годы правительство Индии рассчитывает выйти на темпы ежегодного роста на уровне 9-10%.

С мая 2004 г. в Индии у власти находится Объединенный прогрессивный альянс (ОПА), в своей деятельности правительство руководствуется согласованной между членами ОПА общей программой, в которой провозглашается курс на проведение экономических реформ, социальную справедливость и стабильность, равное и конструктивное участие представителей различных социальных слоев в жизни страны, борьбу с бедностью и безработицей, поддержку сельского хозяйства, образования и здравоохранения и т.д.

В целях достижения поставленных руководством страны целей реализуются долгосрочные государственные программы по развитию энергетической, нефтегазовой, металлургической, химической, транспортной отраслей, автомобилестроения, производства полупроводников и др. Создаются специальные экономические зоны, в том числе специализированные в таких сферах, как сельское хозяйство, текстильная промышленность, нефтехимия, информационные технологии, пищевая промышленность.

Правительство Индии последовательно либерализует промышленную политику, устраняет ограничения в области инвестирования, упрощает бюрократические процедуры, повышает прозрачность в работе государственных органов власти, облегчает доступ иностранных технологий и инвестиций, поощряет государственно-частное партнерство.

Воздействие мирового финансово-экономического кризиса на экономику Индии проявилось, прежде всего, в том, что резко снизились заказы на экспортные поставки, существенно осложнились зарубежные коммерческие заимствования, снизился приток иностранных инвестиций, иностранные портфельные инвесторы начали выводить средства, размещенные в индийских корпоративных ценных бумагах.

Состояние экономики Индии, несмотря на воздействие мирового финансово-экономического кризиса, оценивается как стабильное и имеющее положительную динамику. В 2009/10 финансовом году, по данным Центральной статистической организации Индии (ЦСО), объем ВВП в текущих ценах достиг 1313 млрд. долл.

США (прирост в базовых ценах 2004/05 фин. г. на 7,4%).

В 2009/10 финансовом году в структуре ВВП на долю сектора услуг приходилось 54,7%, промышленности – 28,2%, сельского хозяйства – 17,1%. В обзорный период сектор услуг вырос на 8,5%, промышленное производство – на 10,8%, сельское хозяйство – на 0,2%.

Кризис доверия в финансово-банковской системе привел к оттоку вкладов населения из частных банков. Рост процентных ставок и ужесточение условий предоставления кредитов сократили объемы потребительского кредитования и затруднили привлечение средств на реализацию новых проектов.

В наибольшей мере мировой кризис затронул экспортные отрасли экономики Индии (текстильная, химическая и ювелирная промышленность, производство нефтепродуктов, металлургия, машиностроение), строительство и транспорт.

Принятые правительством Индии в 2008-2009 гг. меры по повышению ликвидности финансово-банковской системы, поддержке национальных производителей и экспортеров, стимулированию внутреннего потребления способствовали сохранению положительной динамики развития индийской экономики.

Резервный банк Индии, который выполняет функции Центробанка, снизил учетную ставку на 0,5% — до 7,5%. По мнению индийских властей, это должно повысить ликвидность банковской системы в стране и способствовать борьбе с мировым финансовым кризисом. Министр финансов Индии Палниатан Чидамбаран заявил, что на борьбу с кризисом до конца 2010 года правительство планирует потратить дополнительно 2,4 трлн. рупий (\$49 млрд.).

Народный банк Китая не отстаёт. В августе 2010 года также была понижена учетная ставка — с 6,93% до 6,66%. По словам премьер-министра Китая Вэня Цзябао, в условиях кризиса сохранение высоких темпов экономического роста — главный приоритет правительства.

Помимо США, Индии и Китая учетная ставка на 0,5% была снижена в большинстве стран ЕС, Швейцарии и Канаде. Это решение было скоординировано с ФРС США.

Снижение учетных ставок в Индии и Китае произошло после того, как это сделали в США. 29 октября 2010 года Федеральная резервная система (ФРС) США снизила учетную ставку с 1,5% до 1%.

Согласно отчету Резервного банка Индии, рост экономики замедлился. В третьем квартале этого года рост составил примерно 7,5%. Это худший результат с 2005 года. В 2009 году рост индийской экономики составил 9%. В Китае также наблюдается замедление экономического роста. В третьем квартале рост ВВП в годовом исчислении составил 9%. Это самый низкий показатель за последние пять лет. В первом квартале китайская экономика выросла на 10,6%, во втором – на 10,1%, а затем существенно замедлилась.

В Китае наметилось снижение доходов от экспорта, правда, пока это не сказалось на торговом балансе страны из-за снижения цен на нефть.

Начиная с октября 2008 г. Резервный банк Индии (РБИ) последовательно снижал норму обязательного резервирования средств для коммерческих банков (с 7,5 до 5%), базовую учетную ставку (репо), по которой коммерческие банки берут у РБИ краткосрочные займы (с 9 до 4,75%) и ставку обратного репо, по которой РБИ занимает средства у коммерческих банков (с 5 до 3,25%).

В целях повышения ликвидности коммерческих банков РБИ принял решение об удовлетворении их заявок на получение наличности без учета действовавших ранее ограничений. 250 млрд. инд. рупий (5,1 млрд. долл. США) было выделено на списание долгов и различные схемы по их обслуживанию (сокращение выплат по процентам и/или уменьшение основной суммы долга).

Правительство Индии одобрило три пакета антикри-

для предоставления кредитов экспортерам по «конкурентоспособным ставкам» и продления схем отсрочки налоговых платежей и компенсационных выплат.

Пакет мер от 24 февраля 2009 г. предусматривал снижение на 2% (с 10% до 8%) базовой ставки акцизного сбора на 90% реализуемых на внутреннем рынке товаров, включая товары, импортируемые в страну (в т.ч. автомобили, бытовую технику, товары повседневного спроса, сталь, компьютеры и периферию, цемент), а также снижение на 2% (с 12% до 10%) базовой ставки налога на услуги (включая, услуги связи, туристические и транспортные услуги, услуги по обслуживанию кредитных/дебетовых карт).

Далее приведен пакет антикризисных мер Индии на 2010-2015гг.

По данным РБИ, принятые антикризисные меры обо-

Таблица 1

Государственная поддержка сферы экономики и отдельных секторов промышленности	<p>Курсовая политика</p> <ul style="list-style-type: none"> Ставка рефинансирования ЦБ снижена с 7,5% до 5% <p>Налоговая и бюджетная политика</p> <ul style="list-style-type: none"> Снижение централизованного акцизного сбора на нефтепродукты на 4% Снижение акцизного сбора на малолитражные автомобили с 12% до 8% Снижение экспортной пошлины на сырье для черной металлургии до 5% Объявление о размещении не облагаемых налогом облигаций, имеющих государственную гарантию для непрерывного финансирования проектов в области инфраструктуры. Первый транш 2009 года составит 10000 кроров рупий (2,05 млрд. долларов США) <p>Поддержка деловой активности в реальном секторе экономики</p> <ul style="list-style-type: none"> Иностранным компаниям будет разрешено владеть миноритарными долями в индийских авиакомпаниях <p>Поддержка банковской системы</p> <ul style="list-style-type: none"> Снижение уровня резервирования в отношении кредитов сектору коммерческой недвижимости (с 2% до 0,04%) Присвоен приоритетный статус операциям жилищного кредитования на сумму менее 20 лахов рупий (40700 долларов США), и введены более низкие процентные ставки по этим кредитам Предоставление помощи небанковским финансовым организациям для поддержки ликвидности на уровне 25000 кроров рупий (5,11 млрд. долларов США) с целью погашения обязательств
Социальная сфера	<ul style="list-style-type: none"> Субсидирование жилья для бедных и новая программа стимулирования жилищного строительства Банковское кредитование больниц и гостиниц больше не будет считаться кредитованием коммерческой недвижимости

зисных мер. Первый из них от 7 декабря 2008 г. включал многокомпонентную программу налогового стимулирования, предусматривающую дополнительную сумму плановых расходов в 20 кроров рупий (4,1 млрд. долларов

США). Этот пакет предусматривал снижение федерального налога на добавленную стоимость на 4% (за исключением нефтепродуктов, табачных и некоторых других изделий, а также продукции, на которую НДС установлен ниже 4%).

Пакет мер от 2 января 2009 г. включал выделение средств на финансирование наиболее важных текущих инфраструктурных проектов, создание специального фонда в размере 5 млрд. долл. США для финансовой поддержки небанковских финансовых компаний, открытие Резервным банком Индии кредитной линии на 1 млрд. долл. США Экспортно-импортному банку Индии

шлись государству в 2,48 трлн. инд. рупий или около 50 млрд. долл. США.

Антикризисные меры правительства Индии реализовывались в значительной мере за счет снижения ставок НДС и акцизных сборов, роста государственных заимствований. Это привело к увеличению дефицита бюджета страны. По данным Минфина Индии, в 2008/09 финансовом году он вырос более чем в 2 раза до 6,2% ВВП, а в 2009/10 финансовом году – до 6,8%.

Положительные тенденции развития индийской экономики во второй половине 2009/10 (рост ВВП более 7%, увеличение объема экспорта, начиная с ноября 2009 г., рекордный приток прямых портфельных инвестиций в 2009 г. – 23,2 млрд. долл. США), а также принятие правительством плана по снижению дефицита бюджета до 4,1% к 2012/13 финансовому году способствовали тому, что 14 марта 2010 г. агентство "Standard

& Poor's" ("S&P") изменило прогноз по долгосрочному и краткосрочному рейтингам Индии по обязательствам в иностранной валюте «BBB-» и «А-3» до «стабильного». Это дает возможность индийским компаниям осуществлять зарубежные коммерческие заимствования на более выгодных условиях.

Несмотря на благоприятные среднесрочные перспективы роста индийской экономики (рост ВВП на уровне 8-10%), аналитики "S&P" отмечают достаточно сложное финансовое положение страны. Консолидированный долг Индии составил в 2009/10 фин. г. около 80% ВВП, а платежи по процентам – более 27% доходов правительства.

Действенными средствами снижения дефицита госбюджета правительство Индии считает проведение в 2010 г. государственных аукционов на право распределения частот под создание национальных сетей сотовой связи третьего поколения и широкополосный беспроводной доступ (правительство рассчитывает получить 23 млрд. долл. США), а также реализацию объявленной в 2009 г. программы частичной приватизации прибыльных государственных компаний (160 компаний). В 2009/10 фин. г. правительству удалось получить 315 млрд. инд. рупий (около 6,6 млрд. долл. США) за счет снижения своей доли в таких госкорпорациях, как «NHPC», «OilIndia», «NTPC», «REC» и «NMDC». В 2010/11 фин. г. Правительство Индии планирует получить за счет реализации указанной программы около 400 млрд. инд. рупий (8,4 млрд. долл. США), в частности, за счет снижения доли государства в металлургической корпорации «SAIL» с 86% в настоящее время до 69%.

Сигналом о начале постепенного свертывания правительства Индии антикризисных мер стало повышение в начале 2010 г., впервые после июля 2008 г., базовых учетных ставок Резервного банка Индии.

29 января 2010 г. РБИ повысил норму обязательного резервирования средств для коммерческих банков с 5 до 5,75%, тем самым понизив ликвидность финансово-банковской системы на 7,6 млрд. долл. США.

19 марта 2010 г. РБИ увеличил ставки прямого и обратного репо на 0,25% – до 5 и 3,5%, соответственно.

Основной причиной ужесточения кредитно-денежной политики РБИ называет быстрый рост инфляции. В марте 2010 г. годовая инфляция по индексу оптовых цен в Индии возросла до максимального за последние 18 месяцев уровня – 9,9%. Рост цен на продовольственные товары в конце марта 2010 г. составил 17,7%.

В РБИ полагают, что используемые в настоящее время инструменты монетарной политики больше подходят для решения проблем кризисной ситуации в экономике, нежели для её восстановления. На данный момент политика низких процентных ставок препятствует снижению инфляции и повышает инфляционные ожидания.

Одновременно с постепенной отменой антикризисных мер власти Индии ужесточают регулирование национального финансового рынка. С января 2010 г. усилен контроль за притоком иностранных коммерческих

кредитов. Восстановлены отмененные год назад предельные уровни процентных ставок по таким кредитам. Предполагается также вернуться к практике предварительных разрешений на большинство прямых иностранных инвестиций и ввести жесткий контроль за внутрикорпоративным движением иностранного капитала.

Политику свертывания антикризисных мер правительство Индии намерено реализовывать одновременно с оказанием адресной поддержки экспортно-ориентированным секторам индийской экономики, прежде всего, тем, которым не удалось восстановиться до докризисного уровня.

31 марта 2010 г. Минторгпром Индии объявил о принятии пакета мер по поддержке экспорта машинно-технической (34 товара), электронной (128), агрохимической продукции (39) и нефтепродуктов в 15 стран мира (Мексика, Алжир, Нигерия и др.), а также около 300 товаров легкой промышленности и сельского хозяйства, экспортируемых в страны Европейского Союза и США.

Золотовалютные резервы страны по состоянию на 26 марта 2010 г. составили 277 млрд. долл. США (годовой прирост 9,8%).

За 11 месяцев 2009/10 фин. г. объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономику Индии составил 24,7 млрд. долл. США (аналогичный период предыдущего фин. г. – 25,4, сокращение – на 2,8%). С 1991 г. приток ПИИ в экономику Индии составил 127 млрд. долл. США.

В последние годы Индия активно инвестирует средства в экономику других стран. Общий объем прямых инвестиций индийских компаний за рубеж за 9 месяцев 2009/10 фин. г. составил 14,3 млрд. долл. США (в аналогичный период 2008/09 фин. г. – 16,4 млрд. долл. США, сокращение 12,8%). Основная часть индийских капиталовложений пришлось на Сингапур – 5,2 млрд. долл. США, Маврикий (1,6 млрд. долл. США) и США (1,2 млрд. долл. США). Инвестиции направлялись преимущественно в производство электроники, химических и фармацевтических продуктов, цемента, телекоммуникационных продуктов и программного обеспечения, добычу полезных ископаемых, цветную металлургию, электроэнергетику, нефинансовые услуги и торговлю.

По данным Совета по ценным бумагам и биржам Индии, приток портфельных иностранных инвестиций в индийские ценные бумаги в 2009/10 фин. г. составил рекордные 23,2 млрд. долл. США (в 2008/09 фин. г. отток инвестиций – 9,9 млрд. долл. США).

По данным Минторгпрома Индии, товарооборот Индии с зарубежными странами в 2009/10 фин. г. сократился на 6,9% по сравнению с 2008/09 фин. г. и составил 455,2 млрд. долл. США. Индийский экспорт снизился на 4,7% до 176,6 млрд. долл. США, импорт – на 8,2% до 278,7 млрд. долл. США.

Индийский экспорт товаров начал вновь расти, начиная с октября 2009 г. после 11-ти месяцев падения из-за снижения спроса в США и Евросоюзе, на долю которых приходится около 60% экспортных поставок из Индии. Однако, полностью компенсировать

сокращение экспорта ряда товаров не удалось. В частности, вывоз машинно-технической продукции по итогам года уменьшился на 21%, электроники – на 13%, продукции народных промыслов – на 41%.

На 2010/11 фин. г. Минторгпром Индии планирует увеличение экспорта товаров до 200 млрд. долл. США, а к 2014 г. – до 500 млрд. долл. США, причем доля машинно-технической продукции в нем должна составлять не менее 20%.

Среди хронических проблем индийской экономики, оказывающих на нее негативное воздействие, можно отметить, в частности, следующие:

- зависимость от импорта сырой нефти, ограниченность запасов коксующегося угля, низкое качество энергетического угля, хронический дефицит электроэнергии;
- вследствие значительного числа бедного населения в стране государство вынуждено расходовать большие средства на обеспечение их минимального прожиточного уровня за счет различного рода пособий, дотаций, субсидий, что ложится тяжелым бременем на бюджет страны;
- «зарегулированность» и бюрократизированность процессов принятия административных решений, широкое распространение коррупции;
- неразвитость инфраструктуры;
- многочисленные проблемы сельского хозяйства, с которым связана жизнь большинства индийцев, в т.ч. преобладание малых землевладений (менее 1 га), низкая механизация сельхозпроизводства, нехватка хранилищ и, соответственно, значительные потери произведенной продукции, высокая стоимость транспортировки сельхозпродукции, доминирование посреднических структур, несоответствие внутренних стандартов качества и безопасности международным стандартам, зависимость от погодных условий, растущие экологические проблемы, связанные с интенсивным использованием удобрений и пестицидов;
- высокий уровень безработицы, который составляет от 9% в сельской местности до 12% в городах.

Правительство Индии ожидает, что по результатам текущего финансового года экономика страны вырастет на 7,2%. Это повышает вероятность скорого сворачивания антикризисных мер.

Правительственная программа по стимулированию экономики позволила Индии поддерживать быстрые темпы экономического роста в период глобальной рецессии. Стабильный рост в промышленном секторе отчасти компенсировал спад в сельском хозяйстве.

Цифры говорят нам о том, что правительству придется задуматься о завершении программы денежного стимулирования.

Однако следует отметить, что Индийская экономика восстанавливается после кризиса быстрее, чем ожидалось. С января по март 2009 года ВВП Индии в годовом исчислении вырос на 6,7% - а с июля по сентябрь – уже на 7,9%.

Поэтому забота о поддержании экономического

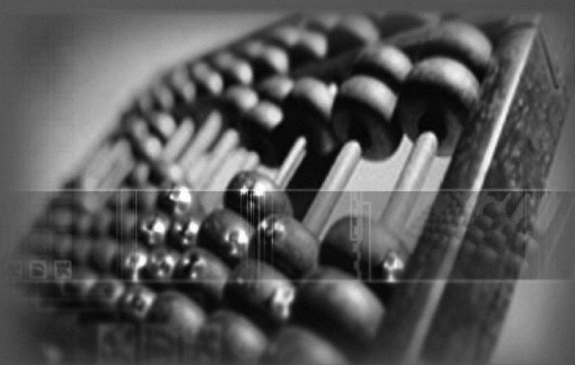
роста для индийских властей сейчас отходит на второй план, приоритетом же становится борьба с инфляцией.

Чтобы сдерживать рост цен, индийский центробанк уже в прошлом месяце обязал банки увеличить капитальные резервы. Тем не менее, банк повысил прогноз инфляции на конец финансового года до 8,5%.

Литература

1. Infox.ru, Василий Киселев «Индия и Китай принимают антикризисные меры»
2. www.bbc.co.uk
3. www.interfax.ru

ООО «Консалтинг и Технологии – Аудит»



Независимо от того, какую услугу мы оказываем – проводим обязательный аудит Вашей организации, консультируем Вас по вопросам налогообложения или осуществляем бухгалтерское сопровождение — вся информация о Ваших бизнес-процессах, документооборот и другие сведения будут надежно защищены от несанкционированного доступа.

+7 (499) 340 7596

+7 (495) 287 0898

+7 (916) 909 2252

www.kit-audit.ru

Безработица в период глобального экономического кризиса

Мартыновченко В.Г., младший научный сотрудник ОАО «ИТКОР», студентка РУК

Глобальный экономический кризис оставил без работы 30 млн человек в мире. В результате в 2009 году на планете проживало такое количество безработных, какого история человечества пока не видела — 210 млн человек. Однако вклад России в этот антирекорд не так уж велик: свой пик безработицы наша страна прошла еще во время кризиса, вызванного дефолтом 1998 года: тогда доля безработных составляла около 15% активного населения — более 9 млн человек.

Ключевые слова: безработица, экономический кризис, экономически активное население

Unemployment during the global economic crisis

V.G. Martynovchenko, Associate Researcher of JSC "ITKOR, student of RUC

The global economic crisis has left without a job about 30 million people in the world. As a result, in 2009 the number of unemployed was 210 million people. However, Russia's contribution to this anti-record is not so great: its peak of unemployment, our country was still during the crisis caused by the 1998 default: unemployment rate was about 15% of the active population - more than 9 million people.

Key words: unemployment, economic crisis, the economically active population

Мировой финансовый кризис, с которым жители бывшего СССР, включая страны Балтии, Украину, Белоруссию и, конечно же, Россию, столкнулись в 2008 году, стал серьезной угрозой для рынка труда и экономики в целом. Уровень безработицы среди трудоспособного населения начал расти на фоне сокращения персонала и снижения заработных плат сотрудников отдельных компаний и даже целых отраслей.

В период с 2007 по 2009 годы количество безработных увеличилось более чем на 30 млн и достигло рекордного показателя — 210 млн человек.

От снижения уровня занятости больше всех пострадали страны с развитой экономикой, где безработица достигла очень высокого уровня. В США с 2007 года потеряли работу 7,5 млн человек, в Испании — 2,7 млн. В Великобритании армию безработных пополнило 0,9 млн человек, в Японии — 0,8 млн.

В России, в период с 2007 по 2009 годы количество

безработных увеличилось на 1,9 млн человек, а пик всплеска безработицы пришелся на весну 2009 года. Активный рост безработицы в Мексике, России и Китае начался в марте 2009 года, то есть позднее, чем в странах с развитой экономикой.

Основными причинами роста безработицы в России было падение внутреннего спроса и объемов экспорта, сокращение притока капитала в страну. Вместе с тем, восстановление рынка труда в России также началось раньше, чем в развитых странах. По итогам июля этого года уровень безработицы составил 7% (5,4 млн человек), из них 1,8 млн. зарегистрирован в службе занятости. Всего в РФ без работы остаются более 1,7 млн. человек. Однако если учитывать скрытую безработицу, то общий показатель в 1,5–2 раза выше официальной статистики¹.

¹ Росстат «Россия в тени», Наталья Говорова 06.09.2010

В России, с одной стороны, большой уровень теневой безработицы, когда люди числятся на работе и даже получают какие-то деньги, но на самом деле это все выглядит как косвенное пособие по безработице, эксперты призывают не сбрасывать со счетов такой показатель, как теневая занятость (то есть различные подработки). Эти два показателя в какой-то степени уравнивают друг друга. Таким образом, в отличие от тех же США или Испании, где, люди в течение многих месяцев имеют статус безработных, в России сложно подсчитать уровень «застойной безработицы». «Застойная безработица — это когда человек не может найти работу в течение года и более. Именно это явление приводит к изменению поведения, к перепланированию жизненной стратегии людей.

Одним из главных экономических последствий роста числа безработных является снижение уровня зарплат. Реально располагаемые доходы будут расти, в среднем, на 0,75% на каждый 1 процентный пункт прироста ВВП. Однако уровень зарплат, как в развитых, так и в развивающихся странах в ближайшие годы будет сокращаться. В свою очередь, это неминуемо скажется на уровне жизни людей, на возможности родителей дать свои детям хорошее образование, а подрастающему поколению — найти высокооплачиваемую работу. В 2007–2009 годах количество работающих мужчин и женщин, которые зарабатывают достаточно для того, чтобы их семья не относилась к категории „бедных“, увеличилось. Порядка 1,2 млрд. мужчин и женщин, или 40% всех мировых трудовых ресурсов, по-прежнему зарабатывают менее \$2 в день².

Численность экономически активного населения в возрасте 15-72 лет (занятые + безработные) в июле 2010г. составила 76,2 млн.человек, или около 54% от общей численности населения страны.

В численности экономически активного населения 70,9 млн.человек классифицировались как занятые экономической деятельностью и 5,4 млн.человек - как безработные с применением критериев МОТ (т.е. не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю).

По сравнению с июнем 2010г. численность занятого населения сократилась на 144 тыс.человек, или на 0,2%, численность безработных увеличилась на 151 тыс.человек, или на 2,9%.

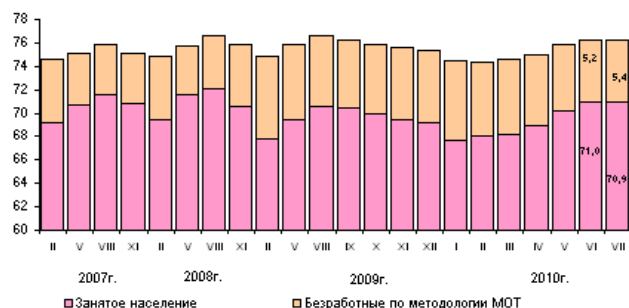


Рис. 1. Динамика численности экономически активного населения (без корректировки сезонных колебаний) млн. человек.

² Доклад МВФ «Новый быт», 2010

Уровень безработицы, исчисленный как отношение численности безработных к численности экономически активного населения, в июле 2010г. составил 7,0%.

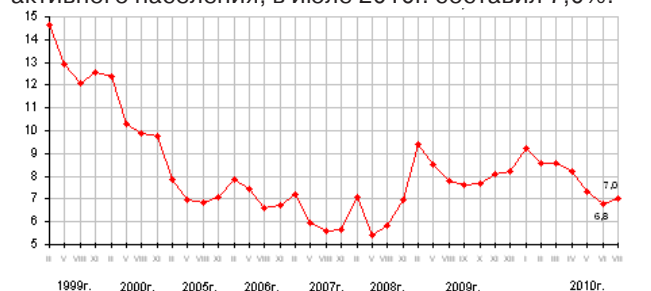


Рис. 2. Уровень безработицы по методологии МОТ (без корректировки сезонных колебаний; в % от экономически активного населения)

Уровень занятости населения (отношение численности занятого населения к общей численности населения соответствующего возраста) в июле 2010г. составил 63,6%.

	I квар- тал 2010 г.	II квартал 2010 г.	2010г.			Июль к июню 2010 г. (+,-)
		2010г.	май	июнь	июль	
Тыс.человек						
“Экономически активное население в возрасте 15-72 лет (рабочая сила)	74560	75667	75797	76211	76219	8
занятые	67998	70034	70244	71006	70862	-144
безработные	6562	5633	5553	5206	5357	151
В процентах						
“Уровень экономи- ческой активнос- ти (экономически активное населе- ние к численности населения в возрасте 15-72 лет)	66,9	67,9	68	68,4	68,4	0
“Уровень занятости (занятые к числен- ности населения в возрасте 15-72 лет)	61	62,9	63,1	63,7	63,6	-0,1
“Уровень безрабо- тицы (безработ- ные к численности экономически ак- тивного населения)	8,8	7,4	7,3	6,8	7	0,2

Кроме различий методологического характера, которые влияют на сравнимость размеров безработицы по данным обследований населения по проблемам занятости и данным административного учета службы занятости населения, имеются причины скорее субъективного характера, связанные с предпочтениями незанятого населения в выборе способов поиска работы.

Как показывают материалы обследований населения по проблемам занятости, 61% безработных ищут работу самостоятельно без содействия служб занятости. При этом мужчины реже обращаются в

службы занятости в поисках работы, чем женщины. Среди безработных мужчин доля ищущих работу с помощью служб занятости в июле 2010г. составила 38%, среди безработных женщин - 41%. Наиболее предпочтительным является обращение при поиске работы к помощи друзей, родственников и знакомых - его используют более половины безработных³.

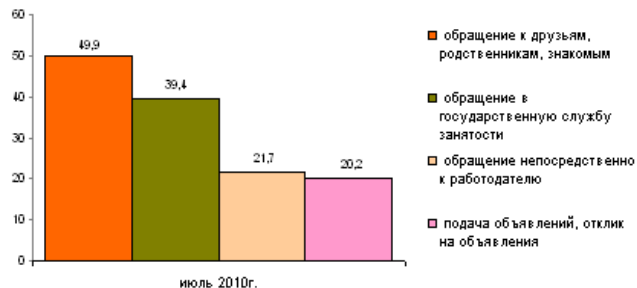


Рис. 3. Способы поиска работы безработными (в % к общей численности безработных)

Кризис не только привел к массовым увольнениям и безработице в России, но и породил спрос на ряд профессий, ранее не слишком популярных: коллектор, юрист, специализирующийся на банкротствах, слияниях и поглощениях, инновационный менеджер, специалист по сокращению персонала, специалистам по безопасности (в том числе информационной), антикризисный управляющий, специалист в области финансового мониторинга и кредитных рисков и т.д.

Безработица в 2010 г. достигнет 7,3 млн человек и начнет снижаться лишь через два года.

Причин высокого уровня опасений россиян несколько. Экономические: пособие по безработице в России ниже прожиточного минимума в большинстве регионов, а службы занятости зачастую занимаются лишь регистрацией, не оказывая действенной помощи в трудоустройстве. Психологические и ментальные: работают страхи, заложенные в 1990-е гг., когда безработица превышала 14%, а уровень жизни населения резко снизился — не только у безработных, но у безработных сильнее. Кроме того, работа как основа стабильности (и безработица как символ жизненного провала) заложены в сознании части людей еще советской пропагандой. Безработица для многих означает катастрофическое падение собственного статуса среди окружающих и в собственных глазах.

Французы меньше боятся увольнения из-за высокого уровня социальных гарантий для безработных и значительных возможностей для переобучения. Американцы известны высокой мобильностью, для испанского рынка труда характерна высокая доля срочных контрактов, которые подразумевают более частую смену работы⁴.

Реальная безработица — 6,4 млн человек, или 8,5% экономически активного населения, по этому показателю Россия опережает Японию (4,4%) и Германию (7,4%) и догнала США и Францию. Есть

³ Росстат Статистика Безработицы 2010

⁴ «Инвест» Прогноз 2010

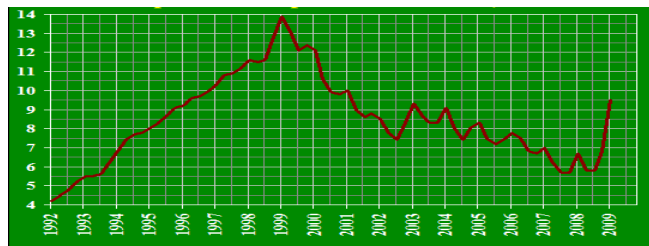


Рис. 4. Уровень безработицы в РФ, %

страны с более сложной ситуацией на рынке труда, например Испания (16%)⁵.

Численность зарегистрированных безработных

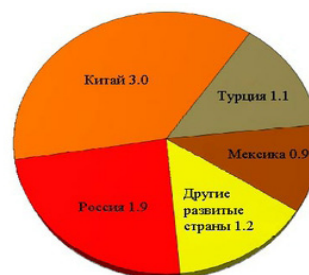


Рис. 5. Изменение количества безработных в развивающихся странах в период с 2007 по 2009 годы¹

¹ (общее количество безработных в развивающихся странах составляет 8 млн. Источник: МВФ, Обзор Мировой Экономики

снизилось на 1,3% и по состоянию на 1 сентября составила 1710777 человек. Снижение регистрируемой безработицы продолжается с 24 февраля (2 286 174 человека) и за последние полгода составило 25,2%.

Тем временем, в июле 2010 г. российская безработица впервые с начала года выросла на 3% до 5,362 млн человек и составила 7% экономически активного населения страны. Месяц назад Росстат насчитал 5,206 безработных, или 6,8%, т. е. ниже докризисного уровня (ноябрь 2008 г. — 5,3 млн)⁶.

Ведомости «Официальная безработица в России падает седьмой месяц подряд», М.Малыхин, 06.09.2010

Сегодня сложно сделать точный прогноз, каким будет уровень безработицы по итогам 2010 года. Однако правительствам всего мира уже сегодня стоит предпринимать решительные антикризисные меры, чтобы погасить растущую социальную напряженность в обществе.

Литература

1. Доклад МВФ «Новый быт», 2010
2. Росстат Статистика Безработицы 2010
3. «Инвест» Прогноз 2010
4. , Новиков Г.И. Вестник «Россия поставила свой рекорд безработицы на 10 лет раньше мирового». - 2010

⁵ Вестник «Россия поставила свой рекорд безработицы на 10 лет раньше мирового», Новиков Г.И., 2010

⁶ Ведомости «Официальная безработица в России падает седьмой месяц подряд», М.Малыхин, 06.09.2010

Преодоление кризиса странами АСЕАН

Сударьянто Я.П., кэн, проф., зам.зав. кафедрой мировой экономики РУК
Мартыновченко В.Г., младший научный сотрудник ОАО «ИТКОР», студентка РУК

АСЕАН - межгосударственное объединение, значение которого на протяжении многих лет продолжает возрастать. Статья посвящена роли этого важного участника международных отношений, путям выхода стран-участниц из мирового финансового кризиса.

Ключевые слова: мировой финансовый кризис, экономика стран АСЕАН, механизма «10 плюс 3», финансовое сотрудничество, стимулирование экономики

ASEAN overcomes the crisis

J.P. Sudaryanto, Ph.D, Deputy Head of Department of World Economy, RUC
V.G. Martynovchenko, Associate Researcher of JSC "ITKOR, student of RUC

ASEAN - interstate association whose value over the years continues to grow. The article focuses on the role of this important player in international relations exit routes of the participating countries of the global financial crisis.

Key words: the global financial crisis, the economy of ASEAN countries, the mechanism of «10 plus 3», financial cooperation, stimulate the economy.

Экономика стран-АСЕАН в настоящее время восстанавливается после глобального финансового кризиса, в связи с эффективной мерой по стимулированию экономики, которую правительства различных стран АСЕАН реализует для поддержки внутреннего спроса, восстановления доверия рынка и стабилизации финансовых рынков.

АСЕАН - явление во многом уникальное.

АССОЦИАЦИЯ СТРАН ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ, ASEAN (Association of South East Nations, ASEAN) – региональная организация стран Юго-Восточной Азии. Она возникла в 1967 году в составе Индонезии, Малайзии, Сингапура, Таиланда и Филиппин. В 1984 году к ним присоединился Бруней, а в 1995 году было принято во многом знаковое решение о приеме в состав Ассоциации Вьетнама(1995), за которым последовали Лаос(1997), Мьянма(1997) и Камбоджа(1999). Таким образом, АСЕАН превратилась в «десятку» и сегодня является одной из наиболее авторитетных региональных организаций.

За четыре с лишним десятилетия своей деятельности АСЕАН накопила немалый опыт выработки коллективных подходов к решению насущных проблем региона, создала широкую сбалансированную систему диалоговых партнерств с ведущими мировыми игроками, включая Россию, США, Китай, Индию, Японию, Австралию, Евросоюз. Именно асеановский формат позволяет странам ЮВА

эффективно отстаивать коллективные интересы, вести равноправный диалог с международными партнерами. Ассоциация выступает в качестве своего рода ядра таких влиятельных объединений, как Региональный форум АСЕАН по безопасности (АРФ), форум «Азия - Европа» (АСЕМ), механизмов «АСЕАН+3» (Китай, Республика Корея и Япония) и восточноазиатских саммитов (АСЕАН плюс Китай, Республика Корея, Япония, Индия, Австралия и Новая Зеландия).

В принятой Декларации АСЕАН ставились следующие цели:

- ускорение экономического развития, социального и культурного прогресса стран Юго-Восточной Азии (ЮВА);
- укрепление мира и региональной стабильности;
- расширение активного сотрудничества и взаимопомощи в области экономики, культуры, науки, техники и подготовки кадров;
- развитие более эффективного сотрудничества в сфере промышленности и сельского хозяйства;
- расширение взаимной торговли и повышение жизненного уровня граждан стран-участниц;
- установление прочного и взаимовыгодного сотрудничества с другими международными и региональными организациями.

В антикризисной политике, как известно, сталкиваются, как бы два основных подхода: первый – это Малайзия (а также Китай) в качестве

типичного примера принятия мер, направленных на защиту внутренней экономики (путем валютного контроля), поддержку местного бизнеса (в частности, через прямые административные распоряжения о предоставлении кредитов и выкуп государством «плохих» долгов). Пример второго подхода – Таиланд, провозгласивший курс решительных мер по санации экономики, ее банковского и корпоративного секторов (через банкротства и слияния) и повышению открытости экономики для внешнего мира. В краткосрочном плане первый подход снижает текущие социальные издержки, но затягивает решение проблем во времени. Второй подход исходит из того, что раз уж попали в яму (хотя и по разным причинам), то нужно из нее выбираться, идя даже на существенные дополнительные (к порожденным нелегким исходным положением) жертвы. Одним из таких механизмов должен стать новый фонд поддержания ликвидности.

8 апреля 2010 года во Вьетнаме состоялось 14-е совещание министров финансов стран-членов АСЕАН. Министры взяли на себя дальнейшее обеспечение финансовой стабильности в регионе. Несмотря на динамизм региона, надежную финансовую систему и сильную экономическую базу, министры договорились сохранять бдительность в отношении неопределенности в основных странах с развитой экономикой и обязались поддерживать темпы роста в целях обеспечения стабильной, эффективной и устойчивой финансовой системы в регионе. Министры также подтвердили свою приверженность в отношении осуществления политики, которая способствует высоким и устойчивым темпам роста, а также поощрению внутреннего спроса, повышению производительности и улучшению интеграции рынков АСЕАН.

1 марта 2009 года в Хуахине /Таиланд/ закрылся 14-й саммит Ассоциации государств Юго-Восточной Азии /АСЕАН/, на котором руководители стран-членов ассоциации подписали ряд важных документов, направленных на ускорение создания сообщества стран АСЕАН. В подписанных документах и выступлениях участников саммита часто повторяется слово «сотрудничество». Руководители стран-членов АСЕАН подчеркнули возможность содействия прогрессу интеграции ассоциации и отражения различных вызовов, стоящих перед лицом народов стран этого региона, только путём сотрудничества.

Способы преодоления распространяющегося во всем мире финансового кризиса находятся в фокусе повышенного внимания руководителей стран-членов АСЕАН. Нынешний саммит четко осветил такие моменты, как укрепление регионального финансового сотрудничества и отказ от торгового протекционизма.

Развитие АСЕАН тесных партнерских связей со странами, не относящимися к данному региону, чрезвычайно важно. В нынешнем мире, характеризующемся взаимозависимостью и глобализацией, никто, ни один регион и ни одна страна не могут заботиться только о себе. По мере обострения

финансового кризиса внешний мир ожидает действий и надеется на уверенность, и АСЕАН как раз приступает к принятию необходимых шагов и демонстрации уверенности.

Укрепление сотрудничества внутри АСЕАН и партнерства между ассоциацией и странами, которые находятся за пределами этого региона, охрана региональной экономической и финансовой стабильности и сотрудничество в отражении различных глобальных вызовов – единое мнение, достигнутое всеми странами-членами АСЕАН. Региональное сотрудничество является правильной дорогой к преодолению глобального финансового кризиса. В этот критический момент, при условии совместных усилий Китая и АСЕАН, они смогут эффективно преодолеть финансовый кризис. АСЕАН и не входящие в данный регион страны, в том числе Китай, уже приступили к сотрудничеству.

Саммит АСЕАН привлек внимание, прежде всего тем, что на нем в рамках подписания плана «Сообщества АСЕАН по экономике» была, не только озвучена сама идея расширения и укрепления финансового сотрудничества стран сообщества в целях противодействия внешним кризисным потрясениям, но и состоялось подкрепление ее конкретными мерами. Еще до открытия саммита министры финансов в формате «10 плюс 3» (АСЕАН, Китай, Япония и Корея) договорились о скоординированной программе действий по стабилизации финансово-экономической ситуации в Азии. В соответствии с данной программой размер регионального Фонда валютных резервов будет увеличен с прежних 80 в 2010 году до 120 млрд. дол. в 2011.

Формирование подобного регионального фонда взамен действовавшей до сих пор системы валютных свопов направлено на оказание помощи любому участнику механизма «10 плюс 3» для решения текущих проблем во время кризиса, и прежде всего данная мера призвана защитить валюты стран-участниц от кризиса и способствовать оказанию помощи развивающимся государствам Азии в случае экстренной необходимости.

Министры финансов Японии и Южной Кореи в 2009 году согласились зарезервировать часть их 3,4 трлн. долл. международных резервов под создание этого фонда. Китай выделил в фонд 38,4 млрд. долларов, Япония — также 38,4 млрд., Республика Корея — 19,2 млрд. долларов, а страны АСЕАН все вместе — \$24 млрд.

Создание регионального валютного резервного фонда имеет две цели: разрешить возможные краткосрочные финансовые затруднения региона; стать дополнением к международным финансовым организациям, выделяющим деньги для борьбы с кризисом.

Создание специального резерва предназначено для сглаживания обменных курсов валют стран АСЕАН от спекулятивных атак рынка, которые истощили резервы ряда стран во время азиатского финансового кризиса 10 лет назад. Тогда, в 1997-1998 гг. некоторые страны

Юго-Восточной Азии (Индонезия, Таиланд и Южная Корея) потратили большую часть своих международных резервов на поддержание национальных валют. Им даже пришлось прибегнуть к помощи международного валютного фонда, который в обмен выдвинул требования изменить экономическую политику. В итоге указанные страны должны были вернуть МВФ 100 млрд. долл., выделенных для поддержания их национальных валют, когда инвесторы начали в массовом порядке избавляться от валюты этих стран. Международный валютный фонд вынудил тогда правительства Индонезии, Таиланд сократить расходы, повысить процентные ставки и начать продавать принадлежащим государству компании.

Напомним, азиатский кризис 1997-1998 года длился целых 1,5 года. Нынешний кризис, пришедший из США, оказался гораздо сильнее. Таким образом, банки из-за турбулентности на кредитных рынках столкнулись с крупнейшим за 40 лет кризисом, превосходящим, в том числе и валютный кризис в Азии.

Потери от кризиса еще предстоит оценить. На период 2010 года оценки экспертов разнятся от 400 млрд. до 1 трлн. долл. Некоторые уже порадовали, что худшее уже позади.

С учетом того, что совокупный объем ВВП стран формата «10 плюс 3» составляет примерно 9 трлн. долл., или 16% мировой экономики, а совокупный объем валютных резервов - порядка 3,6 трлн. долл., или более половины мировых резервов, разработка и принятие согласованных мер в финансово-экономической области будут играть важную роль в стабилизации регионального финансового рынка, а также создадут основу для скоординированных действий в периоды экономических потрясений.

Фактически данные меры можно рассматривать как реальные шаги на пути создания полноценного азиатского валютного союза. Начинает формироваться сильный финансовый центр во главе с Китаем, Японией и Южной Кореей. В данном случае можно говорить и о реализации идеи «Азиатского МВФ». Азия нуждается в собственном валютном фонде в целях защиты экономики стран региона от оттока капитала и спекулятивных атак на валюту. Он рассматривает создание общего валютного пула в размере 120 млрд. долл. как важный шаг в направлении создания азиатской версии МВФ. Возвращение к обсуждению идеи возможного создания Азиатского валютного фонда, в свое время предложенной Японией в ходе азиатского валютного кризиса 1990-х гг., в настоящее время актуально как никогда ранее. В тот период это предложение было негативно встречено со стороны США, опасавшихся усиления влияния Японии в регионе. Китай в тот период также не поддержал эту идею.

Однако в преддверии саммита «большой двадцатки» КНР открыто выражает недовольство тем, что МВФ чересчур активно навязывает развивающимся государствам свои методы управления экономикой, в то время как сам Фонд слишком поздно обратил

внимание мирового сообщества на проблемы развитых стран, особенно США. Специалисты полагают, что мнение Китая относительно «азиатского МВФ» может кардинально измениться.

Механизм финансового сотрудничества в рамках формулы «10 плюс 3», созданный после финансового кризиса в азиатском регионе в 1997 году, стал в этом плане хорошим прецедентом и будет играть положительную роль и впредь.

На внеочередном совещании министров финансов в рамках формулы «10 плюс 3», состоявшемся 22 февраля 2009 года на таиландском острове Пхукет, была обнародована Программа действий по стабилизации финансов и экономик азиатских стран. Согласно этому документу, 13 стран обещали ускорить процесс привлечения больших стран к «Чиенгмайской инициативе» и как можно скорее создать региональные валютные резервы в целях укрепления способности региона к противостоянию кризисным ситуациям. Данная программа действий продемонстрировала решимость стран АСЕАН и тройки совместно преодолеть трудности, показала мировому сообществу их решительность и уверенность в упрочении сотрудничества и преодолении нынешнего кризиса.

Заявление, опубликованное на очередном саммите АСЕАН, вновь подтвердило важную роль механизма «10 плюс 3» в укреплении регионального финансового сотрудничества, предотвращении экономического и финансового кризиса.

На фоне серьезного финансового кризиса в мире страны Северо-Восточной Азии, включая Китай, и страны АСЕАН не смогут остаться незатронутыми его влиянием, и в такой ситуации укрепление финансового сотрудничества в рамках формулы «10 плюс 3» в целях совместного противостояния кризису имеет еще более актуальное и важное значение.

В январе 2009 г. МВФ опубликовал результаты исследования «Блок иены или блок юаня: анализ валютных соглашений в Восточной Азии», в котором оценивались перспективы двух валют в качестве возможной основы для формирования азиатской валютной зоны. Эксперты Фонда пришли к выводу, что валютная интеграция с Китаем более выгодна экономикам региона, чем интеграция с Японией или США. Несмотря на то, что Япония доминирует в экономике Азии, китайский юань выглядит все более привлекательной якорной валютой в свете растущей доли КНР в региональной торговле.

По мере развития кризиса тенденция локализации межгосударственных валютных фондов начинает обретать все более конкретные очертания. Помимо упомянутых выше азиатских стран в формате «10 плюс 3», о создании межгосударственного антикризисного фонда в размере 10 млрд. долл. договорились страны - участницы ЕвразЭС. Периодически реанимируется идея создания динара Персидского залива. Введение единой валюты неоднократно обсуждали лидеры стран Южной Америки. Предположения о возможном создании Североамериканского Союза и о введении

единой валюты в этом регионе также периодически появляются в СМИ.

Так же существует согласие о создании в составе секретариата АСЕАН особого органа, который будет отслеживать макроэкономические и финансовые процессы в странах-членах группы. В рамках этого органа будут действовать своего рода «системы раннего предупреждения» об опасных процессах. Сам же фонд станет источником экспресс-займов, которые будут выдаваться при минимуме условий. Это необходимо для того, чтобы обеспечить эффективность и активное реагирование фонда на текущие кризисные явления.

Предполагается, что совокупный рост в Восточной Азии повысится до 8.6% в 2010г., в основном, благодаря более интенсивному, чем ожидалось восстановлению открытых экономик Гонконга, Китая; Республики Корея; и Тайваня. Оживление этих трех экономических систем произошло параллельно с восстановлением глобальной торговли. Субрегион имеет твердые показатели благодаря исключительной надежности и гибкости экономики КНР.

Восстановление более крупных экономических систем Юго-восточной Азии – Индонезии, Малайзии, Филиппин, Сингапура и Таиланда, после прошлогоднего спада прошло более ускоренными темпами, чем предполагалось. Рост экономик этих стран стал результатом резкого увеличения объемов экспорта, что позволило восстановить уровень потребления и частных инвестиций. Совокупный рост в 10 субрегиональных экономиках в этом году сейчас прогнозируется на уровне 7.4%.

Для сравнения, прогнозируемый уровень роста в Южной Азии составляет 7.8%, по сравнению с 7.4% согласно апрельскому прогнозу, в основном, благодаря более устойчивому внутреннему спросу в результате повышения уровня уверенности потребителей и бизнеса. В Индии наблюдается подъем экономической активности, в результате которого центральному банку пришлось ужесточить свои валютные интервенции через серию программных преобразований, начиная с января, с целью сдерживания чрезмерного ускорения экономического развития. В то время, как в большинстве экономических систем субрегиона наблюдаются более ускоренные темпы роста, чем ожидалось, разрушительные наводнения в Пакистане окажут негативное воздействие на каждый отдельно взятый сектор экономики. Согласно прогнозу АБР, уровень роста в Пакистане снизится до 2.5% в 2011 г. с 4.1% в 2010г.

Что касается Центральной Азии, здесь также наблюдается оживление экономик, и рост вызван повышением цен на нефтепродукты и экономическое восстановление в Российской Федерации – главном торговом и финансовом партнере региона. Макроэкономическая политика и программные преобразования в целом эффективны и устойчивы. Прогноз роста для этого региона на 2010г. составляет 5.1%, что также выше апрельского прогноза в 4.7%.

Совокупный показатель темпов роста в

Тихоокеанском регионе в апреле прогнозировался на уровне 3.7%, сейчас он составляет 4.3%, благодаря экономическому подъему на Соломоновых островах. В то же время, сравнительно благоприятные показатели в этих ресурсо-обеспеченных экономиках «маскируют» низкий уровень роста в остальных странах региона.

Проявившаяся в условиях текущего финансового кризиса большая устойчивость многих азиатских экономик, чем экономик ряда западных стран, помимо всего прочего, отражает еще и коренную тенденцию мирового развития. Она состоит в том, что глобальный центр экономической силы постепенно смещается из западного полушария в восточное.

Масштаб проблем, с которыми сейчас сталкиваются как развитые, так и развивающиеся экономики, показал, что эти проблемы не могут быть решены лишь силами одних евроатлантических держав, какими бы мощными они ни оставались в экономическом и финансовом плане.

В свете этого возрастает значимость «двадцатки». На эту небольшую по численности группу стран приходится две трети населения планеты, 80% мировой торговли, 85% банковской системы и 90% глобальной экономической деятельности.

В G-20 достаточно сбалансировано представлены интересы как развитой, так и развивающейся части мира. К первой относятся США, Евросоюз, Великобритания, Канада, Франция, Германия, Италия, Япония, Россия, Южная Корея и Австралия, а во вторую входят Китай, Индия, Индонезия, Бразилия, Южная Африка, Мексика, Аргентина, Саудовская Аравия и Турция.

Роль Азии (в более широком плане под ней понимают те государства, которые являются участниками Восточноазиатского саммита, то есть 10 стран-членов АСЕАН плюс Китай, Япония, Южная Корея, Индия, Австралия и Новая Зеландия) в «двадцатке» является уникальной.

В последние годы азиатский вклад в мировой экономический рост составляет примерно половину. Как было показано выше, хотя кризис и нанес сильный удар по азиатским экономикам, все же замедление их роста было не таким сильным, как у их западных партнеров.

Это обстоятельство, а также тот факт, что на азиатский регион приходится одна треть резервов Центральные банков всего мира, могут сыграть ключевую роль в смягчении мировой рецессии и экономическом восстановлении планеты.

Литература

1. Малетин Н.П. Ассоциация стран Юго-Восточной Азии – АСЕАН. М., 2008
2. Самойленко В.В. АСЕАН. Политика и экономика. М., 2009
3. www.irfor.ru
4. www.aseansec.org

Социальная ориентированность национальной экономики: несбыточная мечта или реальность?

Минин А.А.

Настало время реализации идеи социально-ориентированной экономики с активной ролью государства в регулировании экономических отношений. Социально-ориентированная рыночная экономика предполагает обеспечение равноправия всех форм собственности. При этом частный сектор должен развиваться в таких же правовых условиях, как и государственный, но не в ущерб национальным интересам.

Ключевые слова: национальная экономика, роль государства, частный сектор, социальный и экономический прогресс

Social orientation of the national economy: an impossible dream or reality?

A.A. Minin

It is time to implement the idea of a socially oriented economy, with the active role of government in regulating economic relations. Socio-oriented market economy involves ensuring the equality of all forms of ownership. In this case, the private sector should develop in the same legal conditions as the State, but not to the detriment of national interests.

Key words: national economy, the role of government, private sector, social and economic progress

В настоящее время главная цель и смысл экономического и социального прогресса состоят не в ускорении развития рыночной экономики, а в обеспечении каждому человеку возможностей реализовать свой потенциал, вести здоровую, полноценную, творческую, активную жизнь. Каждый человек представляет собой личность, которая рассматривается как главный приоритет общественного развития и как активный участник социально-экономической политики. Задача развития человеческого потенциала должна обеспечить социальную направленность экономики. Однако, несмотря на важное значение, которое официально придается

развитию человеческого потенциала, существуют серьезные проблемы гуманизации экономической жизни в РФ.

■ Сущность социальной направленности национальной экономики

Социально ориентированная рыночная экономика – это высокоэффективная открытая экономика с развитым предпринимательством и рыночной инфраструктурой, действенным государственным регулированием доходов, заинтересовывающим предпринимателей в расширении и совершенствовании производства, а

наемных работников - в высокопроизводительном труде. Она гарантирует высокий уровень благосостояния добросовестно работающим членам общества; достойное социальное обеспечение - нетрудоспособным (престарелым, инвалидам, женщинам, находящимся в отпусках по уходу за детьми); эффективную охрану жизни, здоровья, прав и свобод - всем гражданам. Задачами социально ориентированной рыночной экономики являются:

- достижение полной занятости;
- увеличение доли предоставления социальных услуг через государственные, частные учреждения и организации;
- увеличение доли социального страхования в общих бюджетных расходах на социальные цели;
- адресность социальной политики.

Создание социально ориентированной переходной экономики означает: достижение рационального уровня потребления для большинства населения, что предполагает в частности сокращение дифференцированности в уровне потребления благ и услуг до пределов, при которых сохраняются стимулы к квалифицированному труду и эффективному предпринимательству; создание условий для квалифицированного творческого труда, что тесно связано с качественным изменением структуры экономики (прежде всего сокращение до минимума применения тяжелого физического труда и экологически вредных производств); переход от хронического дефицита потребительских товаров и услуг к широкому предложению на рынке; формирование эффективной системы социальной защиты, которая должна включать в себя защиту от безработицы, обеспечение пособий для нетрудоспособных групп населения, соединение государственной и страховой систем социальной защиты.

Для высокоразвитых стран экономический рост становится неотделимым от гуманизации. Гуманизация присутствует каждой составляющей этого процесса, причем не только в качестве внешней формы, а как постоянно присущая самой его сути. И на этом этапе можно говорить об экономическом развитии, доминирующим фактором которого является человеческий прогресс, воспроизводство человеческого потенциала. На определенном уровне развития иная структура, направленность экономического роста не только неэффективна, но практически невозможна и по большому счету даже опасна, ввиду очень высоких экономических, политических, социальных, человеческих, экологических издержек. Именно по этим причинам альтернативы гуманистическому типу экономического развития в современном мире, на любом структурном уровне, просто не существует.

На протяжении многих десятилетий экономический рост был одним из главных целевых ориентиров, к которому были устремлены как ученые-теоретики, разработчики конкретной экономической политики, так и те, кто эту политику воплощал в жизнь. Все они исходили из казавшегося неоспоримым тезиса о том, что предоставление все большего количества товаров и услуг

является наилучшим способом повышения уровня жизни. Господствовало убеждение, что экономический рост, сам по себе, неизбежно приведет к развитию человека. Получили широкое распространение технократические иллюзии, согласно которым научно-технический прогресс без всяких дополнительных факторов приведет к коренному улучшению качества человеческой жизни. В течение десятилетий в процессе постепенного совершенствования хозяйства многие важные «производственные» свойства человека, общее развитие личных качеств игнорировались экономической системой. Исключительная приспособляемость человека позволяла выполнять многие необходимые функции при самых неблагоприятных условиях жизни и труда. Необходимо отметить, что большая часть потерь, связанных с недостаточным развитием человеческого фактора, носила скрытый характер, сказываясь только в перспективе. Эти потери не улавливались обычными объемными показателями и не воспринимались как экономический ущерб.

Интенсификация экономического роста, развитие социокультурных потребностей населения, повышение качества жизни, осознание роли всех сфер экономики, связанных с человеком, привели к далеко ведущим изменениям в экономике всех высокоразвитых стран. Имеется в виду усиление ее целевой направленности на развитие человека и социальной инфраструктуры. Социальная ориентация стала главным аспектом любых планов и программ на всех уровнях хозяйственной иерархии и любых сколько-нибудь значительных проектов на будущее, будь то экономика в целом, экология, занятость, образование и т.д.

Следует признать, что на данный момент уровень гуманизации экономической жизни России не соответствует показателям развитых стран. Трансформация экономики страны в рыночное русло повлекла за собой появление многообразия доходов населения, что является положительной тенденцией, свидетельствующей об улучшении уровня жизни определенной категории граждан, развитии отечественного предпринимательства. Однако состояние трудовых доходов и социальных трансфертов населения, несмотря на достигнутую положительную динамику, не отражает гуманизацию экономического развития. В частности, это проявляется в высокой отраслевой и региональной дифференциации заработной платы, падении ее реальной величины по сравнению с дореформенным уровнем, слабой увязке минимального и среднего размеров, отставании ее минимальной величины от прожиточного минимума (ПМ), неблагоприятном соотношении средних размеров пенсии и заработной платы, низком уровне детских пособий (табл.1). Взвешенное реформирование доходов - центральный вопрос социальной политики государства.

В годы рыночной трансформации социально-экономическая жизнь России ухудшалась. Одновременно с падением производства резко снижался уровень жизни населения, скачкообразно увеличивались различия в уровне доходов, быстро росла безработица,

Таблица 2
Основные показатели состояния доходов населения России¹

	1991	1992	1998	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Соотношение минимальной заработной платы с ПМ, %	74,9	47,6	16,9	8,9	16,7	22,1	23,1	25,4	27,2
Соотношение минимального размера оплаты труда и среднемесячной зар. п., %	16,7	23,8	7,9	4,9	6,2	9,2	8,9	8,8	9,4
Отношение среднего размера пенсии к среднему размеру зар. п., %	50	26,7	38,0	28	27,8	31,7	28,9	28,3	26,5
Соотношение пособия на ребенка с величиной ПМ детей, %	-	-	8,1	4,9	4,7	3,9	3,3	3,0	2,6

¹ На основании данных Центра анализа данных ИИР ГУ-ВШЭ - <http://stat.hse.ru>

повсеместное распространение преступности и коррупции обусловили криминализацию общественной жизни и разрушали нравственность. Отношения в обществе и экономике становились все менее человеческими. Подобная оценка подтверждается резким ухудшением всех основных показателей социального развития страны в последнем десятилетии XX века. Вероятно, концентрированным выражением упадка следует считать абсолютное сокращение численности населения России, заметное превышение показателей смертности над показателями рождаемости, общее сокращение средней продолжительности жизни мужчин и женщин.

За годы рыночных преобразований в ценностных предпочтениях населения России произошли крупные сдвиги. Приходится констатировать преобладание в современном российском обществе индивидуалистических настроений. Такие настроения сочетаются с утратой ценности социальной ответственности, что выражается в несоблюдении субъектами экономики хозяйственных обязательств, неплатежах, массовом уклонении от уплаты налогов, низкой защищенности прав собственности.

Как полагают некоторые эксперты, когда господствуют индивидуалистические ценности, на передний план в отношениях между людьми выходят утилитарные мотивы. Логическим продолжением этого становится меркантилизация человеческих отношений и обожествление материального богатства. С ними сопрягается культ потребления, который ежедневно подпитывается рекламой. Взлелеянные стереотипы потребительского поведения ведут к расточительному отношению к природе и собственному здоровью, порождают горы

мусора и прочих отходов, что является основной проблемой гуманизации экономической жизни в России¹.

Экономические реалии инвестиций в человеческий капитал

Человеческий капитал определяется как капитал в форме знаний, умений и навыков, полученных человеком в процессе образования и практической деятельности и позволяющих ему успешно выполнять свою профессиональную деятельность. Расходы, направленные на повышение качественных характеристик индивида рассматриваются как инвестиции. То есть эти затраты рассматриваются не как потребительские, а как производственные, так как предполагается, что они со временем многократно компенсируются доходом. Осознание этого факта позволило - в первую очередь государству - пересмотреть свое отношение к социальной политике. Стало понятно, что человеческий капитал в любом его измерении представляет большую ценность, нежели, к примеру, финансовый капитал, ресурсы и т.д.

Существуют следующие виды инвестиций в человеческий капитал:

- расходы на образование - включая общее и специальное, формальное и неформальное, подготовку на рабочем месте;
- расходы на здравоохранение, складывающиеся из расходов на профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, диетическое питание, улучшение жилищных условий;

¹ Власов Ф.Б. - Управление процессами гуманизации социально-экономических отношений в России на основе укрепления позитивных нравственных ценностей - <http://www.mevriz.ru>

- расходы на мобильность, благодаря, которым работники мигрируют из мест с относительно низкой производительностью в места с относительно высокой производительностью.

Инвестиции в человеческий капитал предоставляют широкие возможности заметно увеличить производительность работников предприятия. Так, образование, помимо того, что превращает человека в более производительного работника, развивает в нем предпринимательские эффекты, делает его более умелым организатором. Образование укорачивает временной лаг между открытиями и всеобщим применением, то есть оно сокращает разрыв между теоретическим и практическим уровнем развития технологии. Естественно, что люди с высоким образовательным уровнем быстрее реагируют на изменения в науке и технике, они первые внедряют нововведения в своей производственной и потребительской деятельности.

Кроме того экономический эффект от высшего образования будет равен разнице в пожизненных заработках двух лиц - одного, закончившего высшее учебное заведение и другого, получившего среднее образование. Заработную плату работника с определенным уровнем подготовки можно представить как состоящую из двух основных частей. Первая часть - это то, что он получал бы, имея нулевой уровень образования. Вторая - это доход на образовательные инвестиции:

$$Y_n = X_0 + RC_n,$$

где

Y_n - заработки человека, имеющего n -лет образования;

X_0 - заработки человека с нулевым образованием;

C_n - объем инвестиций в течение n -лет обучения, т.е. накопленный человеческий капитал;

R - текущая норма отдачи вложений в образование.

Между тем 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. Попытки высчитать экономическую эффективность образования 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.

В России сегодня сложилась целая совокупность факторов, препятствующих системному формированию и развитию человеческого капитала. В первую очередь следует отметить образование целого ряда дисбалансов и проблем, возникших по причине нарушения законов информации, природы и общества со стороны государства, среди которых основным стало постоянное преобладание развития техноэкономической

сферы над гуманитарно-социальной. Этот процесс усиливается под влиянием неэффективного государственного управления общими и редкими ресурсами страны, не отвечающего принципам нравственного управления и этической экономики. Отсутствие в государстве и обществе системы социализации и адаптации населения, позволяющей на основе системы знаний, норм и ценностей каждому человеку функционировать в качестве полноправного и полноценного члена общества, также служит серьезным препятствием для поддержания человеческого потенциала на достаточном уровне².

Серьезным препятствием остается нынешняя налоговая политика, которая ослабляет экономическую заинтересованность в повышении квалификации и у самого работника. Если даже организация оплачивает его обучение в высшем или среднем специальном учебном заведении, то эти средства должны быть включены в его совокупный доход для целей обложения налогом на доходы физических лиц в размере 13%, так как приравниваются в соответствии со ст.211 НК к доходам, получаемым в натуральной форме.

Инвестиции организации в человеческий капитал осложняет не только несовершенство налогового законодательства; объективными препятствиями являются высокий уровень текучести кадров и низкая доля оплаты труда в структуре издержек. Многие компании считают инвестиции в человеческий капитал рискованными, так как квалифицированный специалист может перейти в другую компанию. Испытывающие финансовые затруднения работодатели не уделяют достаточного внимания ни повышению профессиональной квалификации своих работников, ни охране их здоровья, что само себе является ключевой проблемой инвестирования в человеческий капитал.

Со стороны государства инвестирование в человеческий капитал продолжает осуществляться по остаточному принципу, что ведет к недостаточному качеству, преждевременному износу человеческого капитала и, как следствие, слабому развитию экономики. Следствием этих процессов становится снижение качества жизни и деградация здоровья населения, нарастающая депопуляция.

Переход России к новому типу социально-экономического развития, процесс интеграции со странами мирового сообщества заставляют по-иному взглянуть на конкурентные преимущества нашей страны и перейти от сырьевой направленности экономики к экономике, в основе которой лежит развитие человеческого капитала.

Литература

1. <http://www.mevriz.ru>
2. <http://www.m-economy.ru>
3. Центр анализа данных ИИР ГУ-ВШЭ - <http://stat.hse.ru>

² Ложко В.В. - Человеческий капитал – стратегический приоритет развития государства и региональных социально-экономических систем - <http://www.m-economy.ru>

Основные направления совершенствования обеспечения индустрии туризма авиационным транспортом в современных условиях

Гусев

В статье рассматривается вопрос, касающийся индустрии туризма авиационным транспортом и основные мероприятия, которые способствуют совершенствованию обеспечения этого вида услуг.

Ключевые слова: авиатранспорт, индустрия туризма, коммерческая деятельность

Main trends of the tourism industry to ensure air transport in modern conditions

Gusev

The article addresses issues related to the tourism industry of air transport and the main activities that contribute to improving the security of this type of service.

Key words: air transport, tourism, commercial activity

Для успешного становления и развития туристских территорий в России следует учитывать неравномерность распределения туристского потенциала на территории страны и различный уровень развития, как туристской инфраструктуры, так и инфраструктуры авиационного транспорта. Большое количество регионов России, в том числе и особые рекреационно-туристические зоны, относятся к регионам, где транспортные коммуникации либо отсутствуют, либо развиты очень слабо (к таким регионам относится более 60% территории страны). Интегратором, который обеспечивает транспортную связь с такими регионами, выступает авиатранспорт.

Основные мероприятия, которые способствуют совершенствованию обеспечения индустрии туризма авиационным транспортом в настоящее время можно сформулировать следующим образом:

- совершенствование тарифной политики авиакомпаний в отношении туристских перевозок;
- разработка авиакомпаниями специальных программ по привлечению авиатуристов;
- обеспечение туристов воздушными судами малой авиации

Важнейшей составляющей коммерческой деятельности авиакомпании является ее тарифная политика, которая непосредственно влияет на положение на

рынке авиаперевозок и на финансовые результаты. Ранее тарифы на авиаперевозки регулировало государство, поэтому они были относительно постоянны и мало отличались друг от друга в разных авиакомпаниях. Авиакомпании ежегодно публиковали тарифные сборники, которые служили источником информации для туристических агентств. В настоящее время авиакомпании получили право самостоятельно устанавливать тарифы на перевозки в зависимости от спроса на рынке. Соглашения о тарифах на международные перевозки и о правилах их расчета и применения обычно согласовываются авиакомпаниями – членами Международной ассоциации авиационного транспорта на тарифных конференциях (IATA). **Воздушные перевозчики, которые не являются членами IATA, как правило, признают эти тарифы и пользуются ими.** Тарифы на авиаперевозки в России авиакомпаниями согласуются с Федеральной службой воздушного транспорта.

Вследствие острой конкуренции каждая авиакомпания старается разработать специальные системы тарифов и скидок, которые позволяют сделать привлекательными путешествия именно на их воздушных судах. Причем эти тарифные системы должны быть достаточно гибкими и быстро реагировать на изменения рынка.

Системы тарифов и скидок на рейсы в разных авиакомпаниях весьма разнообразны и информация о них представлена во многих компьютерных системах бронирования. На практике турагенту редко приходится рассчитывать тарифы самому, так как большинство поездок на отдых осуществляется с использованием прямых рейсов из аэропорта назначения к месту отдыха и обратно, на самолетах одной и той же компании. Обычно в этом случае турагенту необходимо только найти для туриста приемлемый тариф на такой рейс в оба конца и оформить билет. При оформлении сложных маршрутов, необходимый турагенту сквозной тариф, рассчитают специально подготовленные сотрудники тарифного отдела любой авиакомпании¹.

Периодически авиакомпании с целью привлечения пассажиров объявляют о разнообразных скидках на наиболее популярных туристских направлениях, некоторые из этих скидок действуют постоянно, а некоторые вводятся на время.

Для туристических операторов, т.е. оптовых покупателей, которые продают авиаперевозку только в совокупности с другими услугами в виде туристического пакета, авиакомпании могут предлагать конфиденциальные тарифы. Однако такие тарифы не пользуются популярностью у авиаперевозчиков в связи с тем, что туроператоры часто нарушают это условие и продают только авиабилет. В связи с этим туроператорам, чтобы получить такую услугу требуется предоставить авиакомпании определенные гарантии.

Авиационный бизнес априори является малорентабельным. Считается, что нормальный предел рентабельности авиаперевозчиков находится в диапазоне всего от 2 до 5% (в годовом исчислении). Именно

поэтому любое, даже незначительное, изменение экономических составляющих (как в доходных, так и в расходных частях) может привести к потере всей рентабельности. В основе стратегии у каждой стабильно развивающейся авиакомпании должно стоять снижение стоимости билетов, а также расширение маршрутной сети.

Сезонный спад пассажиропотока, который произошел к осени 2009 года в условиях финансового кризиса, спровоцировал так называемую “тарифную войну” среди ведущих авиаперевозчиков. В результате уровень среднего тарифа упал на 25-30% относительно 2008 года и практически все авиакомпании закончили его с убытками. Единственный положительный момент состоит в том, что авиаперевозки в этот период впервые выиграли конкурентную борьбу с железнодорожным транспортом, так как билеты на самолет по некоторым направлениям были дешевле билетов на поезд.

Тарифный демпинг продолжался до февраля - марта 2010 г., в результате чего и без того планово убыточный первый квартал был дополнительно усугублен недополучением доходов. А по итогам первого полугодия 2010 г. убытки либо сохранились, либо незначительно снизились.

Периодически на российском рынке появляются перевозчики с какими-то “новыми” технологиями и идеями, основная цель которых, по сути, - быстро набрать обороты за счет жесткого демпинга, накопить невозвратных долгов перед аэропортами и топливо-заправочными комплексами (демпинг не дает возможности нормального финансирования основной деятельности), заработать и потом объявить себя банкротом. Период жизнедеятельности у таких компаний, как правило, 2-3 года, больше аэропорты накапливать долги не позволяют. Характерная особенность данных компаний - экономия на всем, и в первую очередь на обслуживании и содержании авиатехники, иными словами, на безопасности полетов.

Часто на рынке встречается и другая крайность, когда авиакомпании завышают цены на авиабилеты. Анализ действующих тарифов в период с сентября 2008г. по июнь 2010г. показал, что на 380 маршрутах с ежегодным объемом перевозок более 1000 человек произошел рост тарифов экономического класса. Такие действия авиакомпании объясняют воздействием роста цены авиатоплива на формирование стоимости перевозок. Однако в тот же период в разных аэропортах России цены на авиатопливо снизились в 1,5 раза по сравнению с максимумом в период кризиса. Вследствие этого и модернизации авиапарка доля авиатоплива в затратах авиакомпаний снизилась с 40-45 до 24%. Но к снижению стоимости авиаперевозок это не привело².

Кроме того, рост авиатарифов чаще происходит на тех направлениях, куда проблематично добраться другими видами транспорта. Так, например, тарифы авиакомпаний из центра туристического

¹ Костромина Е.В. Управление экономикой авиакомпании. – М.: «Авиабизнес», 2007. – 410с.

² Скопинцева Е. Стоимость билетов завышают монополисты. «Экономика и жизнь» №37, 2010г.

кластера Калининградской области до Москвы и Санкт-Петербурга в настоящее время приблизились к среднемесячной зарплате жителя Калининградской области. Для исправления складывающейся ситуации рекомендуется при формировании тарифов экономического класса на полеты в Калининград ориентироваться на цену купейного железнодорожного билета, а также рассмотреть возможность субсидирования полетов.

Высокая стоимость авиабилетов обусловлена неразвитостью конкуренции на региональных и местных маршрутах и плохим состоянием региональных и местных аэропортов. Выход на воздушную линию нового перевозчика приводит к снижению тарифа в среднем на 30%. Заставить авиакомпании начать перевозки на новых маршрутах может существенное увеличение пассажиропотока на этих направлениях. Развитость инфраструктуры удаленных туристско-рекреационных зон позволит во многом решить эту проблему. Таким образом, наблюдается зависимость развития регионального туризма от обеспеченности авиационным транспортом и сложившихся тарифов авиационных перевозок.

В связи с этим авиакомпаниям рекомендуется рассмотреть введение дополнительных льготных тарифов для туристских экскурсионных групп. Исследование рынка, которое проводилось с использованием базы данных туристической компании «Фелиция-Тур», которая специализируется на внутреннем отдыхе (Черноморское Побережье Кавказа, Калининградская обл., Кавказские Минеральные Воды) показало, что наибольший процент отдыхающих оплачивает путевки, куда входит и авиабилет, за 2 и более недели до начала отдыха.

Таблица 1
Периоды приобретения авиабилетов в туристическом агентстве

Период приобретения билетов	Удельный вес пассажиров, %
За день до вылета	3
За 2-3 дня до вылета	7
За неделю до вылета	23
За 2 недели до вылета	39
Более чем за 2 недели	28

Льготные туристские тарифы могут иметь срок действия 4-6 месяцев и ограничены условием предоплаты за 14 и более дней до вылета. Это условие применения сделает применение тарифа доступным только для выезжающих на отдых, так как более 90% других авиапассажиров приобретают билеты не ранее, чем за 5 дней до вылета.

В целях привлечения авиапассажиров многие авиакомпании вводят в действие специальные мотивационные программы, в основе которых лежит предоставление разного рода скидок, льгот и подарков постоянным пассажирам, которые часто пользуются их услугами.

Такие программы авиакомпаниями разрабатываются, в основном, для часто летающих бизнесменов (программы Frequent Flyer Program), т.е. рассчитаны на деловых пассажиров. Туристы, которые пользуются воздушным транспортом при посещении мест отдыха часто остаются в стороне от таких программ.

Некоторые авиакомпании применяют инсентив-схему, когда пассажиры во время деловых поездок могут накопить себе баллы, которые дают им право скидок при поездке на отдых при оплате стоимости билета, проживания в отеле, аренде автомобиля и т.д. Такие схемы позволяют компаниям предоставлять своим работникам различного рода льготы при приобретении путевок в инсентив-туры. Инсентив-туры - это корпоративные поездки, которые общепризнанно являются одной из лучших форм мотивации и поощрения сотрудников. В России такая схема привлечения туристов для посещения удаленных кластеров туризма практически не используется. С целью развития туристско-рекреационной зоны озера Байкал и продвижения экологического туризма, разработана схема получения баллов корпоративными клиентами авиакомпании ГТК «Россия», портом базирования которой является аэропорт «Пулково» (г. Санкт-Петербург). Компании, участвующие в программе, смогут предложить своим работникам или партнерам инсентив-тур «Ворота Байкала» (Иркутская область) или «Байкальская гавань» (Республика Бурятия).

Число баллов, которые получит компания, зависит от пункта отправления, пункта назначения и класса бронирования бизнес-полета. Баллы зачисляются на счет участника программы через 5-7 недель после совершения перелета.

Кроме ГТК «Россия», перелет может выполняться авиакомпаниями, с которыми у нее заключены договоры «Интерлайн», подразумевающие признание партнерами перевозочной документации друг друга. Благодаря этому пассажир может оформить через систему продаж ГТК «Россия» перевозку не только на рейс авиакомпании, но и на рейсы партнеров, в частности, для продолжения путешествия по их маршрутам. При оформлении единого билета пассажирам становятся доступны специальные тарифы участников соглашения, удобные стыковки рейсов на различных участках маршрута, а также возможность не регистрировать багаж в промежуточных пунктах перелета, что особенно удобно для транзитных пассажиров. В перечень таких авиакомпаний входят «Аэрофлот - Российские Авиалинии», «Уральские авиалинии», «Владивосток-авиа», «Кавминводоавиа», «С7 Эйрлайнз», «Оренбургские авиалинии», «Газпромавиа», «Татарстан», «Якутия», «Авиалинии Кубани». Список авиакомпаний-партнеров может меняться.

Билеты для участников программы выписываются на специальных бланках с определенными номерами: 03 – при начале инсентив-тура в Бурятии и 038 – при начале инсентив-тура в Иркутской области. Коды на бланках билетов PL, SU, U6, XF, KV, S7, R2, 4G, U9, R3, GW указывают наименование перевозчика.

Схема наградных баллов должна действовать с определенной даты, 1 балл приравнивается к 100 рублям. Количество баллов зависит от класса бронирования. Класс бронирования - это буквенное обозначение квоты мест на рейсе, соответствующей тому или иному тарифу. Класс авиабилета определяет сервис, который предоставляется в течение полета. Если обычный ужин, включенный в стоимость билета, предложат всем независимо от класса, то бесплатные алкогольные напитки будут предоставлены только пассажирам первого класса. Цены на авиабилеты одной и той же компании на один и тот же рейс могут отличаться в два раза (если сравнивать первый и эконом-класс).

Также развитию удаленных туристических кластеров России могут способствовать государственные программы субсидирования авиакомпаниям воздушных перевозок в центры таких кластеров. Примером может служить Постановление Правительства РФ от 29.12.2009 №1095 «Об утверждении Правил предоставления в 2010 году субсидий организациям воздушного транспорта в целях обеспечения доступности воздушных перевозок пассажиров с Дальнего Востока в европейскую часть страны и в обратном направлении», согласно которому в период с 1 апреля по 31 октября 2010 предоставлялись субсидии организациям воздушного транспорта, осуществляющим перевозки пассажиров с Дальнего Востока в европейскую часть страны и в обратном направлении в салонах экономического класса по установленному маршруту по специальному тарифу. Субсидии предоставляются на основании заключенного с Росавиацией договора, в котором предусматриваются, в частности: обязанность перевозчика зарегистрировать специальный тариф, а также условия его применения и опубликовать их в установленном порядке; обязанность авиаперевозчика предоставить на каждом рейсе квоту мест в салоне экономического класса.

Несмотря на дефицитный бюджет РФ в 2011-2013 годах, подобные субсидии следует предусмотреть при воздушных перелетах туристов в удаленные центры туристско-рекреационных зон России: полуостров Камчатский, национальные парки Дальнего Востока, озеро Байкал и др., а также перелеты авиатуристов из районов Крайнего Севера, Дальнего Востока, Сибири в места массового отдыха российских туристов: Черноморское Побережье Кавказа, Кавказские Минеральные Воды, Калининградскую область.

В последние годы серьезные проблемы накопились и в так называемой малой авиации, значение которой в экономике и социальной сфере страны трудно переоценить. Достаточно посмотреть на карту России, во многие места которой можно добраться только с помощью воздушного транспорта, чтобы оценить роль малой авиации в жизни страны и в частности для развития регионального туризма.

Малая авиация в России, в основном, удовлетворяет запросы VIP-клиентов. Туристические фирмы при оформлении специального **VIP-туристского продукта** используют авиалайнеры операторов деловой

авиации. Это так называемые самолеты или вертолеты «салоны» с оригинальной внутренней компоновкой. Степень комфортабельности таких летательных аппаратов определяется дизайнерским оформлением и техническим оснащением салона.

Внутри России «салоны» используют для перелетов в труднодоступные места с целью, охоты, рыбалки, осуществления экстрим-туров. Подобных заказов туристические фирмы получают очень мало из-за дороговизны подобных путешествий. Тем не менее, элитные воздушные перевозки на туристском рынке пользуются небольшим, но стабильным спросом. В связи с этим туристическим фирмам рекомендуется рассмотреть, новую форму работы с авиакомпаниями – владельцами судов малой авиации, используя опыт индустрии таймшеров, связанный с реализацией части собственности отдыхающим. В этом случае авиакомпания продает «часть» своего воздушного судна, стоимость которого делит на равные x частей. От модификации и типа воздушного судна зависит стоимость $1/x$ части владения, не включая оплаты дополнительных услуг. Минимальная доля, которую можно выкупить, позволяет владельцу (туристической компании) провести определенное количество часов в воздухе, которое зависит от цены судна и договоренности с авиакомпанией. По истечении контракта или в случае выплаты причитающихся платежей – ранее, можно получить часть первоначально вложенных средств. Эти вложения можно считать очень выгодными для туристической компании, которая не имеет возможности приобрести собственный самолет. Кроме того, приобретение самолета ведет к разнообразным последующим формальностям: получение различного рода лицензий, хранение судна, содержание экипажа и т.д.

В отличие от таймшера «долевое» владение воздушным судном не заставляет пользоваться своей собственностью по очереди. Если воздушное судно – собственностью авиакомпании занято другим «долевым» владельцем, туристической фирме должно быть предоставлено другое идентичное судно, обслуживаемое данной авиакомпанией. В таких случаях авиакомпания вправе поставить условие: туристическая фирма должна поставить в известность о полете авиакомпанию за определенное количество часов до вылета.

Таким образом, «долевое» владение туристическими фирмами частью воздушного судна позволит им занять свою нишу на рынке туруслуг, предлагая своим клиентам посещение удаленных труднодоступных мест, что в свою очередь влечет за собой развитие регионального туризма в России и увеличению занятости населения, которая в таких местах находится на традиционно низком уровне.

Литература

1. Костромина Е.В. Управление экономикой авиакомпании. – М.: «Авиабизнес», 2007. – 410с.
2. Скопинцева Е. Стоимость билетов завышают монополисты. «Экономика и жизнь» №37, 2010г.

Портрет современного менеджера

Маслова Е.Л., к.э.н., профессор кафедры менеджмента РУК, бизнес-тренер УЦ «Пси-менеджмент консалтинг»

Управление появилось вместе с людьми. В настоящее время существует некоторый минимум различных характеристик для современного менеджера. Что это за характеристики, и каким должен быть портрет современного менеджера, и пойдет речь в этой статье.

Ключевые слова: менеджер, профессионализм, подчинённый

Portrait of a modern manager

E.L. Maslova, Ph.D., Professor of Management RUC, business coach TC "Psi-Management Consulting"

Management appeared together with people. There are certain minimum of different characteristics for the modern manager. What kind of characteristics, and what should be a portrait of the modern manager, is discussed in this article.

Key words: manager, professional, subordinate

Управление появилось вместе с людьми. Там где хотя бы два человека объединялись в стремлении достичь какой-либо общей цели, возникала задача координации их совместных действий, решение которой кто-то из них должен был брать на себя. В этих условиях он становился руководителем, управляющим, а другой - его подчиненным, исполнителем.

В настоящее время существует некоторый минимум различных характеристик для современного менеджера.

В работе руководителя много привлекательных сторон: она предоставляет большие возможности для развития личности, придает человеку достоинство, является захватывающей и увлекательной. Менеджеру приходится часто решать самые сложные задачи в условиях критических ситуаций и неопределенных перспектив.

Современный менеджер выступает в нескольких ипостасях.

- Во-первых, это управляющий, облеченный властью, руководящий большим коллективом людей.
- Во-вторых, это лидер, способный вести за собой подчиненных, используя свой авторитет, высокий профессионализм, положительные эмоции.
- В-третьих, это - дипломат, устанавливающий контакты с партнерами и властями, успешно преодолевающий внутренние и внешние конфликты.
- В-четвертых, это - воспитатель, обладающий высокими нравственными качествами, способный создать коллектив и направляющий его развитие в нужное русло.
- В-пятых, это - инноватор, понимающий роль науки в современных условиях, умеющий оценить и без промедления внедрить в производство то или иное

изобретение или рационализаторское предложение.

- В-шестых, это - просто человек, обладающий высокими знаниями и способностями, уровнем культуры, честностью, решительностью характера и в то же время рассудительностью, способный быть во всех отношениях образцом для окружающих.

В процессе управления менеджер осуществляет ряд конкретных функций, среди которых:

- организация и планирование деятельности коллектива и своей собственной работы;
- распределение заданий и инструктаж подчиненных; контроль за ними;
- подготовка и чтение отчетов;
- проверка и оценка результатов работы;
- ознакомление со всеми новинками в мире бизнеса, техники и технологии, выдвижение и рассмотрение новых идей и предложений;
- решение вопросов, выходящих за пределы компетенции подчиненных;
- знакомство с текущей корреспонденцией; ответы на звонки и прием посетителей;
- проведение собраний и представительство;
- заполнение форм отчетности;
- ведение переговоров; повышение квалификации.

Все эти работы характеризуются: высоким разнообразием (до 200 видов действий в день), разнообразием формы самих этих действий и места их осуществления, широкими контактами и коммуникациями внутри и вне фирмы, быстрой сменой событий, людей и действий.

Выполняя свои повседневные обязанности, менеджер общается с различными категориями лиц.

Прежде всего, это партнеры. Иногда они могут

быть весьма неприятными, выдвигающими несурзные требования и даже угрожающими, но в любом случае обращаться с ними нужно корректно, не показывая раздражения.

Другая категория людей, с которыми приходится общаться, - руководители различного ранга. В разговорах с ними выражаться следует четко и недвусмысленно, придерживаться только фактов или собственных соображений, кратко излагать мысли.

С подчиненными общение должно быть в высшей мере доверительным и доброжелательным - от них, как известно в решающей степени зависит судьба менеджера.

И, наконец, менеджер постоянно общается с коллегами - руководителями других подразделений. Прямого влияния на них он оказать не может и здесь в особой мере нужно уметь вести переговоры, торговаться и убеждать.

Современный менеджер - это руководитель активного типа, который не сидит на месте, стремится к испытаниям, полностью отдает себя работе. Он обладает четкими жизненными установками, требователен к себе и окружающим, стремится к совершенству. Такой руководитель постоянно находится в гуще жизни, непрерывно вырабатывает и пересматривает в соответствии с обстановкой принципы деятельности для себя и для других. Он стремится конструктивно использовать любые, даже конфликтные, ситуации, не боясь риска и ответственности. Активный менеджер ищет и устанавливает срочные контакты с окружающими, поощряет их самостоятельность, дает возможность выдвинуться. У активного менеджера есть все необходимые задатки для того, чтобы стать лидером коллектива, совмещающим в себе официальное признание руководства и неофициальное подчиненных.

Подчиненным импонирует руководитель, берущий на себя ответственность, смело принимающий решения, честно признающий ошибки. Росту авторитета способствует также терпимость к слабостям людей, не мешающим работе.

Существует три группы качеств, которые в обязательном порядке должны быть присущи современному менеджеру: личные, профессиональные, организаторские и деловые.

К личным качествам в первую очередь относят честность и порядочность, предполагающие всегда соблюдение норм общечеловеческой морали, скромность и справедливость по отношению к окружающим. Руководитель должен стараться понимать своих подчиненных, видеть в них личности, достойные уважения, уметь разбираться в их поведении, быть человечным и заботиться о людях, стремиться к сотрудничеству, учитывая при этом интересы всех.

Менеджер должен быть принципиален во всех вопросах, уметь противостоять давлению как сверху, так и снизу, последовательно и твердо стоять на своем, не скрывать своих взглядов, защищать до конца те ценности, которые он исповедует, и помогать обретать эти ценности другим посредством личного примера, а не

морализирования, твердо держать данное слово.

Работа менеджера чрезвычайно тяжела, и поэтому одним из его важнейших личных качеств должно быть хорошее здоровье, которое помогает быть энергичным и жизнестойким, мужественно переносить удары судьбы, успешно справляться со стрессами. Для поддержания хорошего физического здоровья нужны постоянные тренировки, сбалансированные нагрузки, предполагающие смену видов деятельности - ведь отдых не в бездельи, а в переключении на другую работу. Силы и энергию необходимо поэтому рационально распределять между всеми своими делами, чтобы в каждом добиться успеха, но нельзя приучать себя к постоянным стабильным нагрузкам.

Однако одного физического здоровья менеджеру не достаточно. Он должен быть еще и эмоционально здоровым человеком, иначе просто не выдержит всех сваливающихся на его голову перегрузок. Поэтому нужно загодя формировать у себя положительные эмоции:

- сопереживание, делающее человека гуманным;
- волнение, стимулирующее активность;
- заинтересованность и любознательность, помогающую продвигаться вперед, освоению новых сфер деятельности;
- уверенность, добавляющую солидности.

Современный менеджер должен активно бороться с собственными недостатками, формировать у себя положительное отношение к жизни и работе, создавать «здоровое» окружение путем выдвижения и обучения людей, раскрытия их способностей и талантов; при этом не нужно опасаться потерять авторитет - в большинстве случаев сотрудники за такое отношение к ним платят, наоборот, признанием и благодарностью.

Другая группа качеств, необходимых любому менеджеру - профессиональные. Это - компетентность, то есть система специальных знаний и практических навыков. Она бывает специальной и управленческой. Это культура - общая, техническая, экономическая, правовая, информационная, психолого-педагогическая. Важен и ряд других моментов. Прежде всего, современного менеджера отличает хорошее знание действительности как внутренней, так и внешней, понимание целей фирмы и своего подразделения, умение видеть проблемы, выделять в них наиболее существенные стороны, быть восприимчивым к новизне и изменениям. Это невозможно без обладания умственными способностями выше среднего уровня, умения анализировать ситуацию, создавать и критически оценивать различные планы и программы, принимать решения, брать на себя ответственность за их выполнение, много и упорно работать для этого, быть энергичным и решительным.

Очередной группой качеств менеджера, определяющих его как менеджера, являются организаторские, а также деловые:

- уровень организаторской культуры менеджера, владение им технологией управленческой работы:
 - подбором, расстановкой и использованием кадров,

- выработкой норм, нормативов и регламентов, личных планов и планов деятельности подразделений, служб, оперативных планов и планов-графиков проведения мероприятий,
- доведением заданий до исполнителей,
- инструктажем,
- распоряжением,
- контролем;
- целеустремленность. Характер современной жизни требует от менеджера ясных и обоснованных целей. Без них он может испытывать недостаток твердости и решимости, упускать хорошие возможности, тратить время на пустяки. Поскольку в мире все меняется, чтобы удержаться на плаву, менеджер должен эти цели корректировать. Но целеустремленность заключается не только в том, чтобы цели устанавливать, а упорно к ним стремиться. Это и отличает менеджера от остальных работников;
- деловитость. Она заключается в умении четко и своевременно ставить задачи, принимать обоснованные решения, контролировать их исполнение, быть оперативным и распорядительным в действиях и поступках;
- энергичность, то есть способность заражать людей уверенностью, стремлением действовать путем логического внушения, личного примера, собственного оптимизма;
- дисциплина и контроль над собой. Без этого он не сможет ни призвать к порядку других, ни контролировать их деятельность. Поэтому менеджер должен контролировать свои эмоции и настроение, изучать эмоции других, чтобы найти подход к их поведению, а также контролировать дисциплину подчиненных;
- повышенная работоспособность, умение трудиться напряженно, не принося, однако, себя в жертву и не становясь «работоголиком» (в передовых компаниях считается дурным тоном для высших руководителей задерживаться в офисе после окончания трудового дня или брать работу на дом);
- силы нужно беречь для главного, не растрчивать их по-пустому, уметь отдыхать, в том числе и во время командировок;
- менеджер должен быть коммуникабельным, контактным, то есть общительным, направленным на внешний мир, проявляющим интерес к окружающим. Он должен уметь располагать к себе людей, слушать и понимать их, убеждать в своей правоте;
- хороший менеджер характеризуется здоровым оптимизмом и уверенностью. Руководить людьми без уверенности в себе невозможно. Уверенные люди знают, чего хотят. Они никогда не прибегают к обходным путям. Их взгляды на проблемы всегда четкие и ясные, и они стремятся к тому, чтобы все об этих взглядах знали, а поэтому высказывают свободно свою точку зрения, добиваясь, чтобы их услышали и поняли, но при этом уважают других людей и их мнения;
- хороший руководитель должен уметь обеспечивать сопричастность сотрудников к работе. Для этого

необходимо правильно поощрять людей, превращать любую, даже самую нудную работу в увлекательную игру, отыскивая нестандартные подходы и неизвестные грани в деле решения проблемы, сдобривать свои действия известной долей авантюризма для пущей привлекательности. Он должен считаться с желанием подчиненных добиться определенного положения в этом мире, знать их идеалы и способствовать реализации их в жизнь;

- Но самое главное - менеджер должен обладать умением руководить, организовывать и поддерживать работу коллектива, быть готовым к действиям, риску, обладать терпимостью к слабостям людей, не мешающим работать, и нетерпимостью ко всему, что препятствует успешному решению стоящих перед ним и коллективом задач.

Виды деятельности менеджера

Менеджер должен быть готов к следующим видам деятельности, которые выделяются в соответствии с его назначением и местом в системе управления:

1) организационно-управленческая - участие в управлении предпринимательской или коммерческой деятельностью организации; формирование целей организации; решение стратегических задач; использование эффективных методов управления в работе коллектива; участие в решении организационно-технических, экономических, кадровых и других проблем организации; подбор и расстановка кадров, мотивация их профессионального развития; стимулирование качества труда; разработка эффективной системы контроля; работа с консультантами и экспертами по различным вопросам (правовым, техническим, финансовым и т.д.); связь с деловыми партнерами; использование компьютерной техники в сфере управленческой деятельности.

2) информационно-аналитическая - сбор и обработка необходимой информации для принятия управленческих решений; распространение информации; прогнозирование развития социально-экономических процессов в объектах управления; анализ рыночной среды на микроэкономическом уровне и создание условий для повышения конкурентоспособности товаров и услуг; использование данных о платежеспособности и финансовой устойчивости организации для улучшения показателей ее работы; оценка степени возможного риска; анализ и перспективное обоснование программ экономического роста; использование современных информационных технологий в профессиональной деятельности.

Кроме того, можно перечислить другие виды деятельности менеджера: экономическая, планово-финансовая, маркетинговая, консультационная, образовательная; стратегическое, текущее и внутрифирменное планирование; управление инновационными процессами, управление инвестициями, управление трудовыми и материальными ресурсами, управление финансами и затратами предприятия, организация производства.

Профессиональная компетентность менеджера

Менеджер должен уметь: направлять усилия членов организации для достижения общих целей; участвовать в решении организационно-стратегических задач, стоящих перед коллективом; создавать оптимальную структуру организации; подбирать сотрудников для конкретной деятельности, организовывать их работу; мотивировать членов организации к эффективному выполнению работ в соответствии с делегированными им полномочиями; использовать в своей деятельности приемы делового и управленческого общения; формировать пути повышения конкурентоспособности продукции или услуг; проводить аналитическую работу по оценке социально-экономической обстановки и конкретных форм управления; разрабатывать программы нововведений и мероприятия по реализации этих программ; использовать финансовые показатели для прогнозирования возможностей развития организации; использовать компьютерную технику в профессиональной деятельности.

Для выполнения поставленных перед ним задач менеджер должен знать:

- законодательные и нормативные акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность;
- рыночные методы хозяйствования, сущность денежно-кредитной, социальной и инвестиционной политики;
- методы получения статистической информации; документационное обеспечение управления;
- экономику организации (предприятия);
- организацию труда и управления; методологические и организационно-правовые аспекты, технологию и экономический механизм менеджмента; цикл менеджмента;
- этику делового и управленческого общения;
- методы оценки деловых качеств работников;
- психологические особенности взаимодействия личности и коллектива;
- принципы маркетинга;
- сущность стратегического планирования;
- методику анализа и планирования финансов;
- формы делового внешнеэкономического сотрудничества;
- методы обработки информации с использованием современных технических средств.

Вместе с тем хотелось бы отметить, что в настоящее время одной из особенностей управленческого труда является творческий характер деятельности руководителя.

Менеджер как творческая личность

Менеджер должен быть не только хорошо подготовленной и высоко образованной, но еще и творческой личностью. От него требуется не только верить в свои творческие способности, но и ценить такие способности в других, уметь их мобилизовать и использовать,

преодолевая все встречающиеся на пути препятствия. Для этого необходимо быть настойчивым, испытывать потребности в переменах, уметь порывать с традициями, воспринимать новые идеи и новаторские решения, систематически ими пользоваться. Творческий руководитель обычно работает с группами, используя метод мозговой атаки, поощряет свободное выражение эмоций и идей и непрестанно учится, в том числе и на собственных ошибках.

Творчество немыслимо без способности находить информацию и делиться ею с подчиненными, прислушиваться к окружающим независимо от того, кто они, держать себя откровенно с коллегами, добиваться обратных связей, не отгораживаться от того, что угрожает устоявшимся взглядам на мир, ставя при этом все под сомнение, понимать позицию других, везде находить людей, представляющих хоть какой-то интерес для фирмы.

Но наиболее важно для менеджера схватывать все на лету, увязывать вновь приобретаемые знания со старыми, обладать умением и способностью учиться как на работе, так и вне ее, повышая компетентность, но избегая при этом однобокой специализации. Учеба обычно начинается с момента вступления в должность и никогда не прекращается.

Однако следует иметь в виду, что не существует и не будет существовать менеджера, обладающего универсальными способностями и одинаково эффективно действующего в любой ситуации.

Как мы видим, управленческий труд очень разнообразен, требует от человека, выбравшего его, разнообразных качеств, навыков, умений и знаний. Чтобы оказать работающим и будущим менеджерам помощь в развитии управленческих навыков, предлагаем вам серию статей по менеджменту.

Литература:

1. Государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по специальности «Менеджмент организации». 2000
2. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник. 4-е издание – М.: ЭКОНОМИСТЪ, 2009
3. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента, 3-е издание: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2008.
4. Семенов А.К., Маслова Е.Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса: Учебное пособие.- 6-е изд. дополн. и перераб. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009. – 276 с.
5. Семенов А.К., Набоков В.И. Основы менеджмента: Учебник- М.: Издательско – торговая корпорация « Дашков и К», 2009.