

РАЗДЕЛ 2. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ

УПРАВЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬЮ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ

Астраханцева И.А.

Красноярский торгово-экономический институт, Россия, г. Красноярск

В статье рассмотрен методический аспект разработки и реализации функциональной финансовой стратегии компании, приоритетами которой являются инвестиции в инновации. Представлены рекомендации по использованию методов моделирования в формировании единого контура управленческого процесса, в том числе рекомендации по разработке финансовой модели управления.

The methodical aspect of development and realization of functional financial strategy of company priorities of that are investments in innovations is considered in the article. Presented to recommendation on the use of methods of design in forming of single contour of administrative process, including to recommendation on development of financial model of management.

В настоящее время в научной среде широко используется понятие «управление эффективностью», «управление результативностью», которые точно выражают содержание и главные целевые установки менеджмента предприятия. Ориентация на данные цели сохраняется на всех стадиях хозяйственного цикла, начиная с решения задач материально-технического обеспечения и заканчивая заключительной стадией - реализацией продукции, товаров, работ или услуг. В содержательном плане обозначенную цель можно считать многоуровневой, для достижения которой решается задача эффективного использования экономических ресурсов организации, состоящих из производственных и финансовых ресурсов как составляющих элементов экономического потенциала организации. Управление осуществляется по трем главным экономическим категориям: ресурсообеспечение, ресурсоемкость и ресурсоотдача, которые формализуются в виде соответствующих показателей для каждого вида ресурса, находящегося в распоряжении и хозяйственном ведении предприятия. В своей совокупности они составляют систему экономических показателей, позволяющих выполнять основные функции управления, в том числе функцию планирования, учета, анализа и контроля. На высшем уровне управленческой иерархии формируется консолидированная оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации в виде системы финансово-экономических показателей.

Компанию как объект управления представляют в виде бизнес-модели, которая должна отражать ее способность создавать стоимость и в первую очередь добавленную стоимость. По мнению специалистов, бизнес-модель

легко поддается логическому описанию и во многих случаях ее можно выразить с помощью набора взаимосвязанных показателей как нефинансовых, так и финансовых. С.В. Черемушкин дает следующее толкование: «бизнес-модель реализуется через логически выстроенную систему показателей, в которой охватываются наиболее значимые факторы и зависимости, связанные со стратегией фирмы и получением устойчивых финансовых результатов» [3, с. 14].

Заметим, что понятие бизнес-модели используется сравнительно недавно и поэтому строгих определений понятия бизнес-модели еще не сформировалось. В теории управления можно встретить разные интерпретации данного термина. Однако основа у всех единая – это понимание того, что модель отражает особенности функционирования бизнес-системы компании, под которой понимается единство имущественного потенциала, закупочных и сбытовых линий, а также трудового потенциала организации. Понятие бизнес-модели играет важную роль в управлении результативностью наряду со стратегией. Построение бизнес-модели имеет целью ориентирование, мобилизацию всех указанных элементов системы на реализацию ее способности создавать стоимость, т.е. такого продукта хозяйственной деятельности, который соответствует потребности рынка. Принимаемые на этом этапе решения составляют содержание базовой корпоративной стратегии организации.

Разные авторы сходятся в том, что понятия бизнес-модель и стратегия пересекаются, а также в том, что «хотя бизнес-модели могут состоять из многих компонентов, чаще всего выделяют три составляющие: взаимоотношения с потребителями, формула получения прибыли и ключевые бизнес-процессы. В целом бизнес-модель описывает, как должна выглядеть компания, чтобы наилучшим образом отвечать принятой стратегии развития. Бизнес-модель раскрывает механизмы продаж и зарабатывания прибыли» [3]. Способность той или иной бизнес-модели приносить прибыль, ее ценность по сравнению с конкурентами оценивается различными индикаторами. Мультипликатор P/S (отношение цены акции к выручке в расчете на одну акцию) хорошо известен финансовым аналитикам.

Управление деятельностью предприятия предполагает сбалансированное, комплексное управление его подсистемами, поскольку они все взаимозависимы, взаимосвязаны и неэффективное функционирование даже одной подсистемы может существенно ограничить возможности предприятия по достижению поставленных целей. Данные подсистемы формируются по нескольким признакам. Например, это может быть признак организации основных хозяйственных процессов, который позволяет выделить отдельные бизнес-процессы в составе бизнес-модели предприятия или функциональный признак, позволяющий обособить отдельные объекты управления. Универсальным можно считать ресурсный признак формирования подсистем, что позволяет успешно решать задачу комплексного управления производственными и финансовыми ресурсами, обеспечивая принятие взвешенных управленческих решений.

Если учитывать сложный, многоуровневый характер экономических денежных отношений, а также большое многообразие методов и форм управления, то необходимо не просто собрать все подсистемы и функциональные направления в единое целое, но и определенным образом их между собой гармонизировать. Только в этом случае можно будет говорить о системе управления, которая в условиях свободы экономического выбора должна работать в заданном горизонте планирования на основе единых целей и задач, общих принципов, логически выстроенной системе критериев и ограничений принятия управленческих решений из возможных альтернатив.

В обобщенном, консолидированном виде целевые установки формируют стратегическую карту целей, которую можно назвать дорожной картой, т.к. на ее основе реализуется как базовая стратегия, так и ее отдельные функциональные стратегии. Содержание целевых установок по управлению финансами предприятий и способов их достижения составляет основу финансовой стратегии и финансовой политики организации. Финансовая стратегия представляет собой один из важнейших видов функциональной стратегии предприятия, обеспечивающей все основные направления развития его финансовой деятельности и финансовых отношений путем формирования долгосрочных финансовых целей, выбора наиболее эффективных путей их достижения, адекватной корректировки направлений формирования и использования финансовых ресурсов при изменении условий внешней среды.

Наличие финансовой стратегии обеспечивает четкую взаимосвязь стратегического, текущего и оперативного управления финансовой деятельностью предприятия. Поэтому в системе управления финансами, приоритетными являются долгосрочные цели. Стратегические цели финансовой деятельности предприятия представляют собой описанные в формализованном виде желаемые параметры его конечной стратегической финансовой позиции, позволяющие направлять эту деятельность в долгосрочной перспективе и оценивать ее результаты в текущем периоде.

Реализация стратегии требует принятия конкретных решений в различных областях деятельности организации. В профессиональной среде есть понимание прикладного характера процесса управления, когда стратегия воплощается через разработку краткосрочной политики, проектов, бизнес-планов на основе уточненной технологии расчета плановых показателей и системы ограничений принятия управленческих решений. Успешная реализация финансовой стратегии предполагает использование различных методов стратегического планирования и прогнозирования, в том числе и метода моделирования [2], позволяющего разработать модель финансового управления компанией на определенной стадии ее жизненного цикла. Автором предлагается под финансовой моделью понимать формализацию, условное описание экономической логики взаимосвязи и взаимодействия различных элементов бизнес-модели компании во внутренней и внешней финансовой среде с помощью контролируемых финансовых показателей, отражающих причинно-следственные связи между принимаемыми различными центрами

финансовой ответственности управленческими решениями и ключевыми показателями финансовой результативности.

Деятельность современных компаний может считаться успешной, эффективной, если ей присущи высокие темпы развития. Направления этого процесса задаются макроэкономической политикой государства, которая в настоящее время ориентирована на модернизацию экономики. В этих условиях стратегическими приоритетами должны стать такие цели и задачи, которые обеспечивают инновационный путь развития. В научной среде он обозначается как инновационно-инвестиционное развитие экономики, когда стратегические приоритеты выражаются инвестициями в инновации. При этом компании устанавливают тип базовой стратегии, учитывающей амбициозный и масштабный характер целевых установок. В современных условиях компании должны занимать более наступательную, активную позицию в разработке экономической политики. Волатильность внешней среды определяет подвижный контур финансовой модели управления ростом бизнеса, что обуславливает необходимость использования гибких форм и методов финансового планирования и управления.

Таким образом, в основе управления экономическим ростом хозяйствующих субъектов лежит концепция стратегического управления, следование которой позволяет организациям быть успешными и конкурентоспособными. Эти результаты достигаются за счет своевременной и грамотной разработки стратегических инициатив и их практической реализации в результате целенаправленной концентрации ресурсов и всего экономического потенциала на приоритетных направлениях развития. Приоритеты в этом процессе состоят в генерировании новых идей, новых подходов, новых проектов. Президент Российской Академии Наук В.Фортков в одном из своих интервью подчеркнул, что важнейшая задача, стоящая перед учеными состоит в том, чтобы предложить модель инновационного развития, которая вовлечет бизнес в инновационный процесс.

Следовать в форватере инновационного менеджмента должна и финансовая деятельность организации (рис. 1)

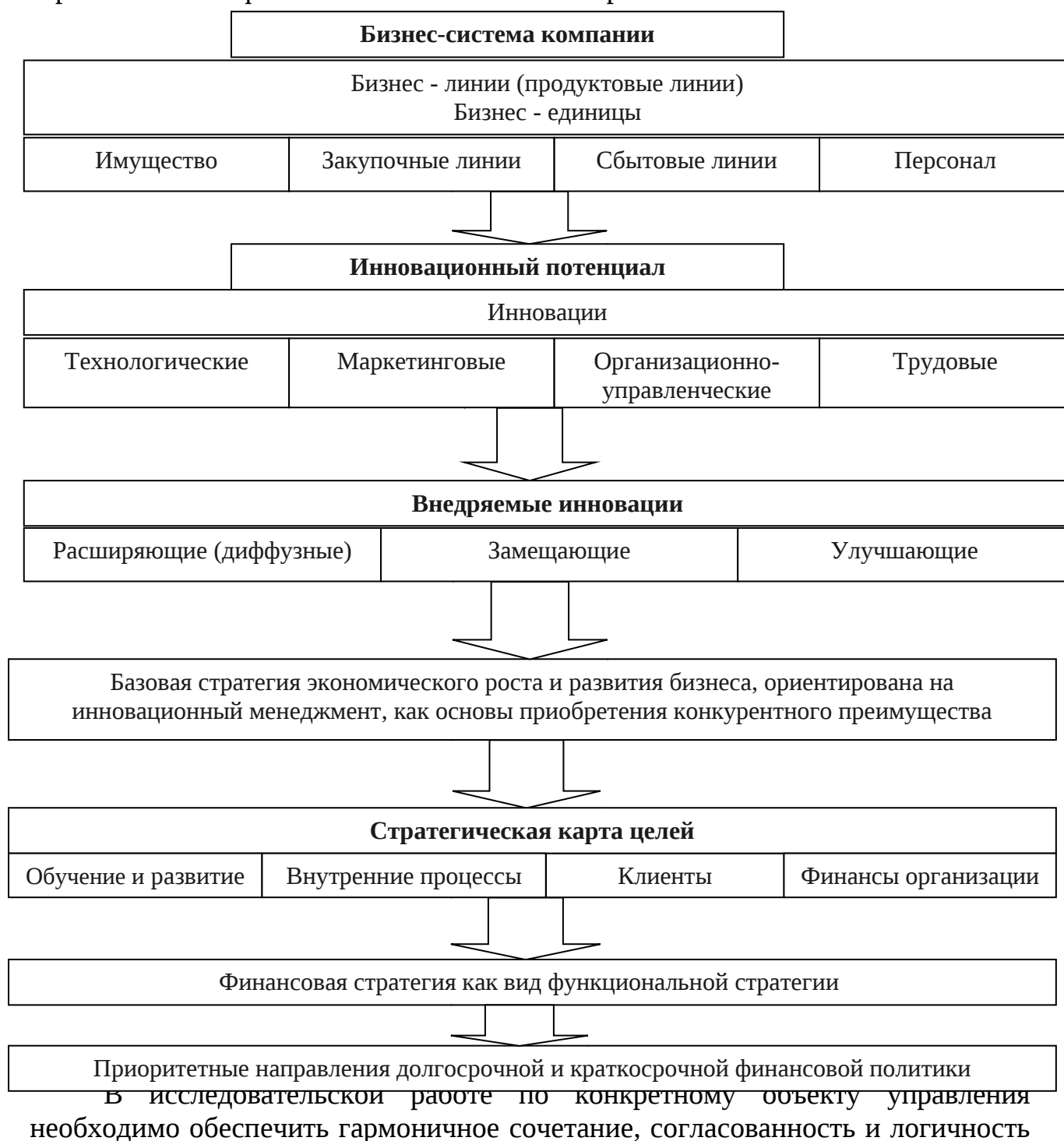
Следует определиться с вопросом: как оценивать и формировать финансовую модель управления? Методическую помощь в этом процессе могут оказать следующие рекомендации:

- тип модели должен соответствовать стратегическим целевым финансовым установкам организации;
- для экономически активного предприятия, выбравшего инновационно-инвестиционный путь развития, целевым показателем финансовой результативности является показатель рентабельности инвестированного капитала, который размещается на вершине дерева целей;
- рентабельность инвестированного капитала наиболее точно характеризует эффективность инвестирования в компанию: насколько обоснованно был выполнен выбор проектов и грамотно разработан финансово-инвестиционный бюджет, как компания осваивает финансовые средства и достигает прогнозных (плановых) показателей;

- следуя системному, процессно-ориентированному подходу в финансовой модели должны принимать участие те факторы, воздействуя на которые менеджмент планирует достичь поставленных целей, эти факторы определяем как ключевые факторы успеха (КФУ);

- состав КФУ должен соответствовать актуальным, приоритетным задачам финансового управления и методам их решения, составляющим содержание финансовой стратегии хозяйствующего субъекта на определенном этапе его жизненного цикла;

- методическими и теоретическими основами процессов формирования и оцифровки финансовой модели являются все известные специалистам методы стратегического финансового анализа и планирования.



применения данных рекомендаций. Только в этом случае будет достигнуто принятие сбалансированных управленческих решений на принятый горизонт бизнес-планирования.

Библиографический список

1. Базилевич А.И. Инновационный менеджмент предприятия: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / А.И. Базилевич; под. ред. В.Я. Горфинкеля. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 231 с.
2. Неудачин В.В. Реализация стратегии компании: финансовый анализ и моделирование / В.В. Неудачин. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2012. - 168с.
3. Черемушкин С.В. Согласование финансовых планов со стратегией фирмы: общие рекомендации. / Финансовый менеджмент, №6, 20012. с. 5-14.

О РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРАХ

Игнатов Ю.А.

Красноярский институт экономики, Россия, Красноярск

Игнатова Т.А.

ИЭОПП СО РАН, Россия, Красноярск

Рассмотрены вопросы формирования кластеров на региональном уровне.

The article is devoted to analysis for development regional clusters.

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, предусматривается создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий, формирование ряда инновационных высокотехнологичных кластеров в европейской и азиатской части России [1].

Территориальные кластеры (далее – кластеры) – объединение предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг. При этом кластеры могут размещаться на территории как одного, так и нескольких субъектов Российской Федерации [2].

Региональный кластер не следует отождествлять с какой - либо конкретной формой юридического лица, так как его организационная структура формируется на основе договорных связей между контрагентами (договаривающимися сторонами), носящими устойчивый, следовательно, и долговременный характер. При этом на сами договаривающиеся стороны постоянное воздействие оказывают внешние политико-правовые и экономико-

правовые институты, в частности, государственные и муниципальные органы власти, организующие политическое и правовое регулирование рыночных и административных взаимодействий, устанавливающих для всех субъектов кластера единые правила поведения. К институтам внешнего воздействия на кластер относятся органы государственного контроля и регулирования, а также рыночная инфраструктура.

Особенность кластерной модели развития заключается в том, что она позволяет на принципиально новой основе осуществлять процессы разделения и кооперации труда на региональном уровне, создавать эффект синергии между субъектами кластерной организации. Поэтому кластерная организация производственно - коммерческой деятельности на региональном уровне требует создания более качественной системы политико-правовых и экономико-правовых связей, позволяющих объединить потенциальные возможности государственных, муниципальных, предпринимательских структур с целью повышения конкурентоспособности не только отдельных предприятий региона, но и всей производственной кооперации, включая государственные, муниципальные, научно-исследовательские, опытно - конструкторские, образовательные учреждения, поставщиков, смежников и иных хозяйствующих субъектов.

Особое внимание следует обратить на то, что эффективное осуществление кластерной политики и создание региональных кластеров требует более эффективного взаимодействия между федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов федерации, муниципальными образованиями, с одной стороны и предпринимательскими структурами – с другой. Отдельные элементы такого взаимодействия в нашей стране созданы и более или менее успешно реализуются как на национальном, так и региональном уровнях.

В частности, в настоящее время созданы возможности для финансирования из федерального бюджета отдельных составляющих кластерной политики. Определены меры, направленные на повышение конкурентоспособности предприятий, позволяющие обеспечить реализацию проектов развития кластеров. Созданы отдельные инструменты бюджетной поддержки инвестиционных проектов. К ним, в частности, относятся средства в рамках реализации мер по государственной поддержке субъектов малого предпринимательства. Так, в соответствии с Правилами предоставления средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 22 апреля 2005 г. № 249, на конкурсной основе осуществляется предоставление субсидий субъектам Российской Федерации на финансирование мероприятий, предусмотренных в соответствующей региональной программе. Данный механизм создает возможности для максимально гибкого использования финансовой поддержки субъектов Российской Федерации в целях реализации широкого спектра кластерных проектов.

Определенное финансирование кластеров осуществляется через

институты развития, включая Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Инвестиционный фонд Российской Федерации.

При этом нельзя не учитывать, что меры поддержки на федеральном уровне осуществляются по весьма широкому кругу программ и проектов. Поэтому далеко не всегда средства на формирование и развитие региональных кластеров выделяются в приоритетном порядке.

Более того, процедура выделения средств поддержки для реализации кластерных проектов громоздка, долговременна, требует предоставления значительного пакета документации. В итоге, административные барьеры зачастую не позволяют получить доступ к необходимым, законодательно определенным мерам поддержки осуществления кластерных проектов.

Еще не достигнута необходимая координация деятельности федеральных органов исполнительной власти, органов власти субъектов федерации и органов местного самоуправления, не отработаны в достаточной мере инструменты информационной, методической и консультационной поддержки кластеров.

К числу иных проблем, сдерживающих развитие региональных кластеров, можно отнести:

недостаток квалифицированных кадров, вызванный несоответствием содержания и качества образовательных программ учреждений высшего, среднего и начального профессионального образования потребностям экономики, неразвитостью механизмов непрерывного образования;

низкую восприимчивость предприятий к инновациям, крайне медленные темпы обновления модельного ряда выпускаемой продукции, недостаточный уровень ее потребительских качеств;

недостаточное качество и доступность транспортной и инженерной инфраструктуры;

недостаточный уровень организационного развития кластера, включая отсутствие практики стратегического планирования развития кластера, отсутствие системы эффективных информационных коммуникаций между участниками кластера;

ограниченный доступ к зарубежным рынкам;

недостаточный уровень развития кооперационных связей и механизмов субконтракции, характеризуемый относительно низкой долей комплектующих, производимых внешними поставщиками;

низкий уровень операционной конкурентоспособности большинства сборочных предприятий (длительные сроки освоения новой продукции, неоправданные накладные расходы, высокий уровень брака, низкий уровень технологической оснащенности и организации производства);

недостаточный уровень конкурентоспособности внешних поставщиков, включая качество и технологический уровень поставляемой ими продукции и услуг;

недостаток специализированной производственной и офисной недвижимости для поставщиков;

ограничение доступа к сырью для малых и средних предприятий, специализирующихся на переработке продукции крупных процессных предприятий;

финансовые барьеры для приобретения дорогостоящего производственного оборудования;

проблемы с доступностью и качеством подготовки инженерного персонала и квалифицированных рабочих, обслуживающих современное процессное оборудование;

низкая интенсивность научно-исследовательской деятельности по ключевым направлениям развития кластеров, включая образовательную компоненту;

низкая эффективность процесса коммерциализации технологий;

проблемы с доступом к финансовым ресурсам для развития новых технологических компаний;

низкий уровень доступности специализированных услуг для развития начинающих технологических компаний;

неэффективное отраслевое регулирование [2].

Несмотря на значимость федеральных программ развития кластерной политики, для развития региональных кластеров определяющую роль играет поддержка региональных и муниципальных органов власти, особенно на стадии формирования кластеров.

В соответствии с методическими рекомендациями по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации, подготовленными Минэкономразвития России, функции по основному объему финансовой поддержки кластерных инициатив должны реализовываться органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и муниципальными образованиями. Представляется, что в условиях, когда абсолютное большинство субъектов РФ являются дотационными регионами, подобные рекомендации не имеют существенных перспектив для практической реализации в регионах.

Проблемы, связанные с финансовой поддержкой кластерных проектов, усугубляются недостаточным уровнем развития инженерной и транспортной инфраструктуры, логистических и телекоммуникационных возможностей регионов.

Создание региональных кластеров должно опираться на всестороннюю оценку конкурентных преимуществ региона, его географии, сложившуюся структуру производства и его специализацию. Тем не менее, возникают ситуации, когда региональные власти в угоду политической конъюнктуры пытаются реализовать «модные» направления, не достаточно учитывая реальные возможности и результаты их осуществления.

В Красноярске по инициативе администрации города при участии науки и бизнеса выделены проекты 18 кластеров, среди них: «Новые материалы», «Глубокая переработка угля», «Аэрокосмическая техника и спутниковая навигация», «Новые коммуникации и информационно-коммуникативная техника», «Машиностроение и приборостроение», «Переработка древесины,

лесохимия. Продукты леса», «Солнечный кластер».

Рассмотрим реально существующие политико-правовые и экономико-правовые условия, в которых будет осуществляться реализация указанных и иных кластерных проектов.

В настоящее время экономика российских регионов встроена через систему политико-правовых и экономико-правовых связей в национальную экономику. Последняя через систему аналогичных международных связей в значительной степени интегрирована в мировую экономическую систему и подчиняется экономическим законам глобализации.

Следовательно, формирование действительно эффективной и конкурентоспособной инновационной среды на уровне регионов возможно лишь с учетом развития инновационных тенденций на национальном и глобальном уровнях. Это необходимое и исходное условие, позволяющее обеспечить производство товаров, конкурентоспособных на мировом рынке.

Глобализация инновационной деятельности объективно требует от российского государства принятия и реализации определенных политических, правовых, организационно-управленческих, монетарных мер по защите экономических и научно-технических интересов национальных предприятий.

Сегодня инновационная деятельность на региональном уровне объективно востребована, прежде всего, потому, что она обеспечивает текущий ремонт и обновление некоторых звеньев регионального хозяйства, не позволяя последнему ускоренно деградировать. При этом главная цель регионального инновационного процесса – создание конкурентоспособных на мировом рынке высокотехнологичных продуктов – реализуется менее чем удовлетворительно. Данный вывод подтверждают статистические показатели докризисного периода. Например, в товарной структуре экспорта из Красноярского края доля машин, оборудования, транспортных средств, приборов и аппаратов составляла в 2000, 2005, 2007 годах соответственно 0,9, 1,9, 1,5 процента. В эти же годы доля импорта в край указанных видов товаров равнялась соответственно 36,5, 31,6, 39,5 процента [3].

Недостаток инвестиционных источников в Красноярском крае порождает инновационную пассивность хозяйствующих субъектов и отсутствие спроса на инновации. Особенно это касается инвестиций в нефинансовые активы и основной капитал с высокой добавленной стоимостью.

Инвестиционные вложения в объекты интеллектуальной собственности, патенты, авторские права, а также затраты на НИОКР в Красноярском крае незначительны. То есть ощущается острый дефицит инвестиционных ресурсов, необходимых для реализации накопленного в крае инновационного потенциала.

Не намного лучше ситуация и с инвестициями в основной капитал с высокой добавленной стоимостью. Например, в 2007 году в общем объеме инвестиций в основной капитал в Красноярском крае доля инвестиций на производство машин и оборудования составила 0,7%, на производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования – 0,1%, на производство транспортных средств и оборудования – 0,4 процента [4].

Как в России, так и в Красноярском крае, основная доля субъектов малого

предпринимательства сосредоточена в торговле, а инновационный сектор развит слабо. Например, в 2010 году в городе Красноярске наблюдался рост объемов инвестиций в основной капитал субъектов малого предпринимательства, который составил 131,1% к уровню 2009 года. Однако в структуре распределения малых предприятий по видам экономической деятельности лидерами явились сфера оптовой и розничной торговли - 45,5%, а доля обрабатывающих производств составила всего 6,8 % [5].

Кроме того, неясно, как будет обеспечена в дальнейшем поддержка сети центров субподряда в качестве одного из ключевых элементов развития инфраструктуры малого и среднего предпринимательства. За счет каких источников и на каком уровне (региона или муниципалитета) будет осуществляться их финансирование. Данные обстоятельства требуют обязательного учета при формировании кластерной политики региона.

В целом, без преодоления указанных выше проблем, российский малый бизнес лишается возможности выхода на качественно новый уровень промышленной интеграции предпринимательской среды. В этой связи все более актуальной становится необходимость не просто расширять государственную поддержку промышленно-ориентированного малого предпринимательства, но в рамках промышленной политики Российской Федерации оказывать содействие в формировании производственно интегрированных систем в форме инновационных региональных кластеров, включающих малое предпринимательство.

Несмотря на обилие публикаций в экономической литературе по проблемам посвященным созданию кластеров, особого внимания требуют исследования, которые позволяют выявить конкретные инструменты и проблемы развития региональных кластеров. Необходимо различать территориально промышленный комплекс и территориально-промышленный кластер. В географии промышленности под ТПК обычно понимается совокупность расположенных рядом друг с другом технологически смежных производств (гидроэлектростанция и алюминиевый завод, НПЗ и нефтехимический комбинат и т.д.). Важной отличительной чертой регионального кластера является его инновационная ориентированность. Наиболее успешные кластеры формируются там, где осуществляется или ожидается «прорыв» в области техники и технологии производства с последующим выходом на новые «рыночные ниши». В этой связи многие страны - как экономически развитые, так и развивающиеся - все активнее используют «кластерный подход» в формировании и регулировании своих национальных инновационных программ. Применение кластерного подхода позволяет достигать расширенного воспроизводства малого и среднего предпринимательства.

Особенностью возможных кластерных схем в Красноярском крае является то, что структура промышленности носит моноотраслевой характер. Кроме того, в условиях рыночной открытости и глобализации экономических процессов в крае происходит постепенное вытеснение местных производителей с внутреннего рынка, как потребительских товаров, так и продукции

производственного назначения. В их числе оказались предприятия легкой и пищевой промышленности, транспортные предприятия, предприятия по производству строительных материалов, деревообрабатывающие и другие.

Краевое хозяйство, ранее собранное в технологически единый комплекс, по мере втягивания в глобальный рынок, по-видимому, будет продолжать расслаиваться. В нём уже выделились свои лидеры - те компании, которые успешнее других смогли адаптироваться к экономической глобализации и отстающие предприятия, до сих пор, ориентирующиеся на локальные рынки. Положение Красноярского края в процессе интеграции в глобальную экономику, заключается в том, что к моменту открытия национального рынка хозяйство края оказалось специализированным на сырьевом производстве.

Ведущими отраслями региональной экономики являются цветная металлургия, горнорудная, угольная промышленность, лесопромышленный комплекс и энергетика. Большинство этих отраслей монополизированы одной-двумя вертикально интегрированными компаниями, которые уже нельзя назвать красноярскими. Компании имеют общенациональный статус, а центры их управления вынесены за пределы региона [6].

Рассмотрим, в качестве примера, общие условия формирования кластера в сфере переработки отходов в Красноярском крае с участием малого бизнеса.

Под территориально-производственным кластером по переработке отходов понимается производственная система, обеспечивающая на договорной основе взаимодействие субъектов обращения с отходами производства и потребления на определенной территории для реализации потоков вторичных материальных ресурсов вне зависимости от форм собственности на них с целью создания потребительной стоимости продукции и обеспечения экологической безопасности.

Принципиальным отличием территориально-производственного кластера по переработки отходов является принадлежность предприятий, связанных с процессами жизненного цикла отходов, к разным отраслям. Отходы, образующиеся в одной отрасли, могут использоваться в качестве вторичных ресурсов как внутри этой же отрасли, так и в других отраслях.

Главным критерием формирования территориально-производственного кластера в сфере переработки отходов является наличие многоуровневой системы взаимных интересов между предприятиями – участниками подобных структур и основными группами влияния на территории присутствия, в том числе региональных и муниципальных органов власти и населения.

В Красноярском крае есть ряд условий для успешного создания кластеров в сфере обращения отходов. Имеются хозяйствующие субъекты, которые могут кооперироваться и конкурировать в размещении, использовании, обезвреживании отходов.

В регионе имеются фундаментальные, прикладные, научные, образовательные структуры, проектные организации, консалтинговые и аудиторские фирмы, инвестиционные компании, общественные и экологические организации, которые также являются потенциальными субъектами кластера в сфере обращения отходов.

При этом существует и ряд нерешенных проблем связанных с отсутствием: комплексной системы управления сферой обращения отходов; мотивации внутреннего спроса на вторичные ресурсы; стимулов по утилизации отходов в сфере производства и потребления; механизмов государственной и муниципальной поддержки для предприятий в сфере обращения отходов; инструментов привлечения инвестиций в переработку отходов.

В организационной структуре кластера обычно выделяют ядро - базовые предприятия с которыми заключают соглашения иные субъекты кластера. Таким ядром кластера в крае могут выступать мусоросортировочные комплексы (МСК) соответствующего муниципального образования и резиденты технопарка (технопарк целесообразно создавать как межведомственный с участием КНЦ СО РАН, СФУ, вузов г.Красноярка, Правительства края и администрации г.Красноярска). Важной особенностью технопарка является наличие в нем субъектов малого и среднего предпринимательства, внедряющих инновационные технологии.

Кроме того, кластерная модель по переработке отходов должна включать (то есть привлекать на договорной основе) организационные структуры по подготовке кадров, созданию инфраструктуры, отбору технологий, поставщиков оборудования и т.п.

Библиографический список

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. <http://www.economy.gov.ru>

2. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации (письмо от 26.12.2008г. № 20615-АК/Д19), <http://www.economy.gov.ru>

3. Социальное, экономическое, демографическое и экологическое положение Красноярского края (Сборник статистических материалов) Красноярск, 2009. – С. 248, 249.

4. Там же, С. 343.

5. Материалы к докладу главы города, о деятельности администрации города в 2010 году и основных направлениях деятельности на 2012год. Красноярск — 2012.

6. Ферова И.С. Экономические проблемы развития регионов, 2005

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Лупачева А., Краус Е.А.

Красноярский институт экономики, Россия, Красноярск

В статье рассматривается современное состояние предпринимательства в Российской Федерации, проблемы в деятельности предпринимателей и предполагаемые направления развития.

The article discusses the current state of the business in the Russian Federation, the problems in the activities of entrepreneurs and prospective directions of development.

К демократическим преобразованиям и формированию рыночных отношений в России сделаны большие шаги. Можно говорить о том, что миллионы граждан в России ведут предпринимательскую деятельность, которая оказывает непосредственное влияние на социальный и экономический эффект. На сегодняшний день предпринимательство в Российской Федерации сталкивается со следующим рядом проблем:

- отсутствие действенных финансово-кредитных механизмов и материально-ресурсного обеспечения развития малого предпринимательства;
- недоработки в действующем законодательстве, особенно налоговом;
- нехватка ресурсов, в первую очередь финансовых;
- сложность доступа к деловой информации - сведения о продуктах, конкурентах и т.д.;
- неурегулированность вопросов, связанных с защитой прав работников, занятых в малом бизнесе;
- отсутствие положительного имиджа отечественного предпринимателя;
- нестабильность экономической ситуации в стране;
- недобросовестность крупного бизнеса;
- доступ к кредитным ресурсам по высоким ставкам кредитования;
- неграмотность предпринимателей в правовой системе;
- низкий уровень развития производства;
- недостаточность кадрового потенциала;
- длительное оформление документации, особенно на землю.

Также имеются проблемы «теневое» сектора предпринимательской деятельности. Такие как неясность регионального законодательства, высокие административные барьеры, препятствующие созданию новых фирм, нехватка налоговых поступлений от малых предприятий в региональный и местный бюджеты.

Сами предприниматели говорят о проблемах высоких налоговых ставок, недопонимание налоговой системы и законодательства, регистрирующего предприятия, регламентирующего их деятельность (лицензирование, сертификацию продукции и т.д.). Нельзя говорить о том, что в России всё слишком плохо, большинство проблем решаемы, реализуются разные программы по поддержке малого и среднего бизнеса.

Государство определяет приоритетные направления развития экономики, сосредотачивает ресурсы на этих направлениях, осуществляется выделение субсидий, предоставляются различные льготы предприятиям, идет контроль за внешнеэкономической деятельностью производителей продукции, усиливает ту часть хозяйственного управления, через которую осуществляется непрерывная связь между поставщиками и потребителями продукции. В тоже время большой

вред процветанию предпринимательской деятельности наносит недостаточность контроля в одних сферах деятельности и чрезмерностью в других.

Большинство проблем и вопросов, конечно, всегда вызывало и вызывает у многих учёных и современных экономистов споры по поводу их урегулирования. Австрийский ученый Й. Шумпетер был одним из тех, который занимался проблемами предпринимательства. Его предположение заключалось в следующем: «революционер в экономике и невольный зачинатель социальной и политической революции», «быть предпринимателем – значит делать не то, что делают другие... значит делать не так, как делают другие». Он считал, что для предпринимателя значимую роль играет не интеллект, а воля и умение выделить главные моменты реальности и видеть их в реальном свете, а также умение ходить по одному и влияние на других, которое Й. Шумпетер определяет понятиями «иметь вес», «обладать авторитетом», «уметь заставлять повиноваться». Также проблемы предпринимательства рассматривал ученый Р. Хизрич. Он сформулировал понятие «предпринимательство» как процесс возникновения чего-то нового, что обладает ценностью, а предприниматель – человек, который затрачивает на это все определенное время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в замен деньги и удовлетворение достигнутым.

Ф. Хайек считал, что предприниматель отличается иным поведением, его задачей является получения прибыли различными способами, которые не используются другими хозяйствующими субъектами. Он выделял, что в современных условиях предприниматели принимают решения в рамках высокой рыночной конкуренции и победителем будет тот, кто выдержит конкуренцию.

Также в развитии предпринимательства большую роль сыграл зарубежный ученый-экономист П. Друкер и российские ученые А.И. Агеев, А.В. Бусыгин, В.В. Радаев, Ю.М. Осипов, М.Г. Лапуста, А.Г. Поршнева и др.

Следует отметить, что на данный момент предпринимательство продвигается вперед и вместе с ним растет государственное регулирование и поддержка малого и среднего бизнеса. Например, в 2010 году «Государственная программа поддержки малого и среднего предпринимательства» (далее - МСП) содержала широкий спектр различных направлений и механизмов содействия: была использована программа поддержки малому инновационному предпринимательству и нововведения производства компаний, кратно увеличен объем поддержки малым компаниям, заключившим договоры лизинга оборудования и осуществляющим поставки продукции на экспорт. В 2010 году осуществилось развитие малых предприятий, находящихся на территории Северокавказского федерального округа и монопрофильных городов, при этом сохранились: грантовая поддержка, поддержка микрофинансирования, обучающие программы. Государственная финансовая программа поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства содержала в себе субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации. Средний уровень софинансирования

расходного обязательства субъекта РФ, определенный постановлением Правительства РФ от 27 февраля 2009 года № 178 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства», составляет 70% (ранее - 50 %). Для 60 субъектов РФ уровень софинансирования составляет 80%. В 2010 году на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства Федеральным законом от 2 декабря 2009 г. № 308-ФЗ «О федеральном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов» выделялось 9,97 млрд. рублей. В марте 2010 г. Правительством Российской Федерации было выделено 5 млрд.руб на следующие цели:

- на осуществление мероприятий по развитию и поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства монопрофильных муниципальных образований, в размере 2 млрд. рублей;

- на осуществление мероприятий по развитию и поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства, действующих на территориях субъектов Российской Федерации, входящих в состав Северокавказского федерального округа, в размере 1 млрд. рублей.

- на осуществление мероприятий по развитию и поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих инновационную деятельность, в размере 2 млрд. рублей;

Отсюда следует, что за 2010 год сумма средств федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства равна 17,82 млрд. рублей. Бюджетные ассигнования перечислены в регионы в полном объеме.

Создание региональных гарантийных фондов занимает одно из главных мест в Программе государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. В 2010 году выделено из федерального бюджета более 2,2 млрд. рублей. По итогам 2010 года в России осуществляют свою деятельность 80 региональных гарантийных фондов с капитализацией около 25 млрд. рублей. Данные фонды за 2010 год выдали примерно 7,4 тыс. поручительств, что дало привлечение субъектов малого и среднего предпринимательства кредитов на сумму 32 млрд. рублей. В общем государственная поддержка гарантийных фондов для субъектов МСП создаст порядка 5000 новых рабочих мест и сохранит порядка 31000 рабочих мест.

Одной из главных задач программы является поддержка малых компаний. Для создания малой инновационной компании субъектам МСП, вид деятельности которых заключается в практическом внедрении результатов интеллектуальной деятельности (программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау)), даются гранты, также гранты предоставляются малым компаниям, создаваемым при высших учебных заведениях.

Создание инфраструктуры поддержки субъектов МСП в области инноваций и промышленного производства было большим нововведением в

2010 году среди мероприятий поддержки малых инновационных компаний стало.

На 1 января 2011 г. проведены следующие мероприятия: созданы образовательные курсы по основам предпринимательской деятельности для 11867 человек, выдано 2134 гранта начинающим предпринимателям, выделено 281 поручительство и 313 микрозаймов субъектам МСП. В целом финансовую поддержку получили 4241 субъект малого и среднего предпринимательства, создано 10612 рабочих мест. Наибольшее количество рабочих мест создано в следующих секторах экономики: обрабатывающие производства - 38%, бытовые услуги населению - 15%, добыча полезных ископаемых - 11%, оптовая и розничная торговля - 10%, строительство - 5 процентов. Основной целью реализации программ является вовлечение в предпринимательскую деятельность максимально возможного круга лиц, поэтому на первом этапе реализации программных мероприятий 35 - 40% всех средств направляется на предоставление грантов начинающим предпринимателям. Правительством Российской Федерации принято постановление «О дополнительных мерах государственной поддержки в 2010 году субъектов малого и среднего предпринимательства, производящих и (или) реализующих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта» дополнительно было выделено 2 млрд. рублей для усовершенствования малых и средних предприятий-экспортеров. Чтобы привлечь максимальное количество регионов для осуществления данных мероприятий определен уровень софинансирования расходного обязательства субъекта Российской Федерации и федерального бюджета в соотношении 5/95 % соответственно.

На 1 января 2011 г. в результате реализации мероприятий по поддержке малого и среднего предпринимательства в СКФО создано более 3 тыс. новых рабочих мест и сохранено более 4 тыс. рабочих мест. Всего в рамках реализации данного мероприятия будет создано около 9,5 тыс. новых рабочих мест и сохранено более 13,8 тыс. рабочих мест. Достижение указанных результатов стало возможным, в том числе за счет значительного финансирования из федерального бюджета. На реализацию государственной программы поддержки МСП в Федеральном законе от 13 декабря 2010 г. № 357-ФЗ «О федеральном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов» расходы на государственную поддержку МСП в 2012 - 2013 гг. определены в значительно меньших объемах:

- 2012 год – 10 млрд. рублей (из которых 4 млрд. рублей - субсидии на государственную поддержку МСП, 6 млрд. рублей - капитальные расходы);

- 2013 год – 5,8 млрд. рублей (из которых 4 млрд. рублей - субсидии на государственную поддержку МСП, 1,8 млрд. рублей - капитальные расходы).

Для достижения более высоких результатов по привлечению населения Правительством Российской Федерации было дано поручение о сохранении объемов финансирования программы развития малого и среднего предпринимательства в 2012 - 2013 годах не ниже чем в 2011 г. Данный темп финансирования поможет сохранить показатели новых и сохраненных рабочих мест. В 2011 – 2014 гг. планируется осуществить следующие мероприятия:

- облегчение доступа к государственному имуществу для аренды субъектам малого и среднего предпринимательства, включая региональные перечни целевого имущества в субъектах Российской Федерации и перечни имущества в различных муниципальных образованиях;

- доступность и облегчение к объектам коммунальной инфраструктуры;

- развитие налоговой среды, благоприятно влияющее на малый и средний бизнес и так далее.

Прогноз Программы поддержки малого и среднего бизнеса за период 2011–2014 годы

Прогнозируемые показатели	2011	2012	2013	2014
Доля среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) субъектов малого и среднего предпринимательства от совокупного количества экономически активного населения, %	25	25,5	26,	26,5
Доля продукции, произведенной субъектами малого и среднего предпринимательства, в общем объеме валового внутреннего продукта, % ВВП	21,2	21,5	21,8	22,1
Количество малых и средних предприятий в расчете на 1 тысячу человек населения Российской Федерации (без учета индивидуальных предпринимателей), ед.	11,3	12,3	13,3	14,3
Доля налогоплательщиков, перешедших на упрощенную систему на основе патента, в совокупном объеме налогоплательщиков, находящихся на специальных режимах налогообложения, %	5	12	15	18
Количество субъектов малого и среднего предпринимательства, воспользовавшихся правом приоритетного выкупа арендованного имущества, ед. нарастающим итогом	30000	40000	45000	

Для того, чтобы предприятия малого и среднего бизнеса продуктивно работали, необходимо развитие законодательной и нормативной базы, контролирующей их работу и обращающей внимание на особенности сферы деятельности малого и среднего бизнеса. Улучшение законодательной базы и правового регулирования предпринимательской деятельности в системе законов прямого действия создаст условия, способствующие свободе предпринимательства и аннулированию административного вмешательства в работу субъектов малого и среднего бизнеса. И так, для поддержки малого и среднего бизнеса (льготное налогообложение, кредитные преференции, формы и способы обеспечения его материальными ресурсами, разработка и принятие законов об инвестициях, о Земле, о кооперации, о Банках, новый специальный раздел Налогового кодекса по налогообложению субъектов малого предпринимательства, правовых программ борьбы с криминальными структурами и др.), государственные органы обязаны принимать к сведению имеющееся в настоящее время социально-экономическое состояние в малом и среднем бизнесе, интересы работников этой сферы, степень их заинтересованности к рыночным отношениям, характер возможных перемен, предполагаемый рост. Только тогда государственная поддержка малого и

среднего предпринимательства будет способствовать его развитию в интересах всей страны, ее экономики, а не только определенных хозяйствующих структур и групп.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 13 декабря 2010 г. № 357 «О федеральном бюджете на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов»;
2. Федеральный закон от 2 декабря 2009 г. № 308 «О федеральном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов» (с изменениями от 4 мая, 23 июля, 3 ноября 2010 г.);
3. Постановление Правительства РФ от 27 февраля 2009 г. № 178 "О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства" (с изменениями от 3 октября, 31 декабря 2009 г., 28 декабря 2010 г., 26 января 2012 г.);
4. Воропаева Л. Н. Развитие предпринимательства в России: основные проблемы и предпринимаемые меры // Развитие предпринимательства в России - Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – Волгоград.
5. Круглова Н.Ю. Хозяйственное право: учебное пособие – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2009. – 912с.

ПРОБЛЕМЫ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Марышева М.А., Майорова М.И.

Красноярский институт экономики, Россия Красноярск

В статье рассмотрены проблемы миграционных потоков в РФ, факторы влияния на приток мигрантов в страну и возникающие в обществе противоречия.

In the article the problems of migratory streams are considered in Russian FEDERATION, factors of influence on the inflow of мигрантов in a country and arising up in society contradictions.

В последние годы миграция населения приобретает поистине глобальные масштабы, становясь важнейшим фактором экономического, социального, политического и культурного развития населения всего мира, отдельных стран и регионов. Миграционные процессы изменяют социокультурную среду современных обществ, трансформируют традиционно сложившиеся отношения как внутри государств, так и на межгосударственном уровне. Всё это существенно повышает роль и значение международного и государственного регулирования миграционных процессов в интересах распределения и перераспределения миграционных ресурсов, поднимает статус миграционной

политики государств на новый, более высокий уровень.

В настоящее время миграционная политика является одним из приоритетных направлений в политической деятельности многих государств, от законодательной и исполнительной ветвей государственной власти требуется взвешенные и научно обоснованные политические решения в сфере миграции, способные позитивно повлиять на миграционную ситуацию и содействовать развитию территорий.

На миграционные процессы в России в минувшее десятилетие оказывали влияние различные факторы. К ним можно отнести проявление национализма и терроризма, ухудшение качества жизни людей, экономическую нестабильность и социальные конфликты. В то же время положительными факторами для развития современных миграционных процессов стали демократизация общественно-политической жизни, реализация конституционного принципа свободы передвижения, развитие рыночных отношений и вхождение в международный рынок труда.

Миграция, в том числе из стран со сложной общественно-политической, экономической и санитарно-эпидемиологической обстановкой, носит масштабный характер. В 2012 году динамика прироста миграционного потока в Россию составила 9 % по сравнению с 2011 годом.

Сложившаяся миграционная ситуация требует новых подходов, с тем чтобы миграционные процессы в Российской Федерации стали фактором, способствующим позитивному развитию российского общества, соответствовали потребностям экономики, интересам национальной безопасности при строгом соблюдении международных обязательств Российской Федерации

Одна из проблем нелегальной миграции – это бесправное положение нелегальных иностранцев. Среди них отмечается высокая смертность, живут они в ужасных условиях, в их среде часты несчастные случаи из-за ненадлежащих условий труда и проживания, болезни. А проконтролировать этот процесс и исправить ситуацию сложно из-за их подпольного положения. Кроме того, государству с нелегальных зарплат не платятся налоговые отчисления.

Эксперт по миграции РАН Жанна Зайончковская считает, что России не обойтись без миграции. Миграционная проблема в ближайшие два-три десятилетия может считаться судьбоносной для России. Так как трудоспособное население России сокращается. Всего же за 20 лет до 2025 г., если не будет миграции, по разным прогнозам численность трудоспособного населения сократится на 18-19 млн. человек. Таким образом, если занятость не будет расти, будет снижаться уровень жизни населения, не будет роста зарплат и пенсий. Статистика показывает, что примерно 50% мигрантов, которые привлекаются на временной основе, переходят в состав постоянных жителей.

По мнению Премьер министра РФ Дмитрия Медведева «Нам всем следует осознать серьезность проблемы – в нашем большом и многонациональном государстве вопрос миграции – это больше, чем экономические или социальные трудности. Для нас это вопрос целостности

внутреннего мира. Борьба с незаконной миграцией надо более решительно, поскольку нелегальные мигранты не только не платят налоги, но и пополняют ряды криминальных структур. Отсутствие эффективной системы контроля за миграционными потоками, погоня предпринимателей за дешевой рабочей силой ведут к росту количества мигрантов, которые трудятся нелегально, а это серьезная питательная среда для теневого сектора экономики, для коррупции и для совершения самых различных преступлений".

На наш взгляд Правительству Российской Федерации необходимо пересмотреть потребность российской экономики в иностранной рабочей силе, дать возможность российским гражданам занимать те рабочие места, которые потенциально привлекательны для гастарбайтеров. Одновременно с этим надо помогать более бедным соседям развивать экономику и повышать уровень жизни, чтобы населению этих стран не приходилось искать «лучшей жизни» в РФ. Пока в этих государствах не будет достойных условий для существования местного населения, поток мигрантов в Россию не уменьшится.

Тех же мигрантов, которые приезжают работать в Россию легально, надо мягко интегрировать в российское общество. Со стороны власти уже звучали предложения по обязательным экзаменам по русскому языку для мигрантов и другим мерам помощи и социальной поддержки иностранцев в России, теперь нужно планомерно и методично претворять их в жизнь.

За нелегальную миграцию необходимо ужесточить уголовную ответственность в отношении предпринимателей и работодателей, нанимающих нелегальных мигрантов, на тех, кто культивирует нелегальную миграцию, помогает нелегалам обходить законы и наживается на этом. В отношении мигрантов нарушивших порядок пребывания на территории Российской Федерации повторно применять выдворение и закрытие въезда в Россию на 10 лет.

Библиографический список

1. Интервью Жанны Зайончковской, эксперта по миграции РАН [Электронный ресурс] www.legalru.ru/
2. Д.А.Медведев о нелегальной миграции [Электронный ресурс] www.fontanka.ru/
3. Основы миграционной политики [Учебно-методическое пособие] Под общей редакцией И.Н. Барица, В.К. Егорова, К.О. Ромодановского, М.Л. Тюркина. – М.:2010.
4. Миграция в современной России: состояние, проблемы, тенденции [Сборник научных статей] Под общей редакцией К.О. Ромодановского, М.Л. Тюркина. – М.: ФМС России, 2009.

ИПОТЕЧНЫЙ БРОКЕРИДЖ – ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Мельников В.В., Трунов С.В.

Красноярский институт экономики, Россия Красноярск

Рассмотрены основные аспекты нового вида деятельности на рынке недвижимости, исследованы исторические аспекты возникновения ипотеки, а также затронуты основные проблемы отрасли.

The basic aspects of new type of activity are considered at the property market, the historical aspects of origin of mortgage are investigational, and also the basic problems of industry are affected.

Актуальность исследования ипотечного брокериджа как вида посреднических услуг в сфере финансов определяется несколькими факторами.

Во-первых, современными тенденциями российского рынка ипотечного кредитования. Общее повышение доходов населения и достаточно приемлемые процентные ставки по ипотеке приводят в последние годы к возвращению докризисных объёмов кредитования жилья. В частности, прошлый 2012 год стал рекордным по объёму выданных ипотечных кредитов в Российской Федерации – на сентябрь 2012 года было выдано более 800 млрд. руб. Отношение населения к ипотеке меняется – каждая пятая квартира на текущий момент является приобретенной по ипотечным программам.

Во-вторых, в области инфраструктуры ипотечного рынка происходят закономерные процессы его профессионализации – ипотека постепенно становится результатом тесного взаимодействия банков с застройщиками, риэлторами и брокерами, что ускоряет подготовку и проведение ипотечной сделки и открывает дополнительные возможности по привлечению клиентов. Некоторые банки через риэлторов привлекают до половины своих клиентов. Например, ВТБ24 сотрудничает более чем с тысячей строительных компаний, «Уралсиб» – более чем с 250 застройщиками и 800 риэлторскими и брокерскими компаниями.

Мировая история развития кредитных займов под залог недвижимости достаточно молода. Прошлое ипотеки зародилось в 594 г.д.н.э, когда архонт Солон ввел этот термин в обращение. Тогда ипотекой назывался камень или столб, который устанавливался на краю заложенного земельного участка или дома с записью о том, что владелец этой недвижимости взял деньги в долг под залог и обязуется вернуть в указанный срок. Ипотека была и в Древнем Риме, и в средневековой Европе, и в Европе капиталистической (когда понятие ипотека применяют уже в отношении построек, а продажа заложенного имущества возможна только через суд). Ипотека становится надежным вещным правом, но лишь после внесения специальной записи в особую вотчинную книгу - аналог Единого Государственного Реестра прав на недвижимое имущество в настоящее время.

Новое развитие институт ипотеки получил в Римской империи. В I в. н. э. создавались ипотечные учреждения, которые выдавали кредиты под залог имущества частным лицам. Государство часто оказывало большую поддержку ипотечному кредитованию. Так, при императоре Траяне были созданы специальные фонды для поддержки вдов и сирот, предоставлявшие ипотечные кредиты под 5% годовых.

Институт ипотеки в течение относительно небольшого времени прошел путь эволюции от фидуции (от лат. *fiducia* сделка на доверии, доверительная сделка) до более прогрессивной стадии — пигнуса (от лат. *pignus* - неформальный залог) и далее — до ипотеки.

При фидуции объект залога переходил в собственность кредитора, причем последний имел право либо возвратить недвижимость должнику после исполнения договора, либо продать ее, отказавшись от денежного требования.

Договор пигнуса предусматривал передачу недвижимости уже не в собственность, а во владение ею как гарантию кредитного обязательства. Кредитор не имел права оставлять предмет залога у себя и мог продать имущество только в случае невыполнения взятых должником обязательств, возвращая разницу между продажной ценой и остатком долга заемщику.

Наряду с ипотекой, возникавшей на основании договоренности сторон, вводились различные легальные ипотеки, действовавшие на основании закона (ипотека инвестора на инвестиции, ипотека на имущество неплательщика налога, ипотека жены на имущество мужа и т. д.).

Роль государства в соблюдении прав участников ипотечных сделок была велика. Достаточно сложные по структуре сделки требовали контроля и регулирования, отлаженной регистрационной системы.

Во всем мире технология инвестирования в жилищную сферу строится на трех основных принципах: контрактные сбережения, ипотечное кредитование, государственная поддержка. Конкретные механизмы реализации этих принципов могут весьма и весьма отличаться.

Обычно операции на ипотечном рынке осуществляются в два этапа. На первом этапе, называемом первичным рынком, происходит предоставление кредитов под залог недвижимости. Поскольку банки предоставляют кредиты на длительный срок и под относительно небольшой процент, у них снижается объем доступных денежных ресурсов. Которые необходимы для осуществления повседневной деятельности. Вопрос, как в кратчайшие сроки вернуть себе отданные на длительный срок деньги, называется проблемой рефинансирования выданных кредитов. Для решения этой проблемы возникает вторичный рынок ипотечного кредитования.

Основные способы рефинансирования кредитов сводятся либо к полной уступке прав по выданному банком ипотечному кредиту специализированной организации (получается два уровня: банк – специализированная организация), либо к выпуску ценных бумаг самим банком, выдавшим кредит, при оставлении требований по этому кредиту на своем балансе (один уровень – банк).

Когда права требования по кредитам (закладные) уступаются специализированной организации, она объединяет однообразные закладные в пулы и уже под залог пулов выпускает собственные ценные бумаги.

Исходя из способа рефинансирования ипотечных кредитов, были построены базовые модели ипотечного кредитования – двухуровневая (классическая) и одноуровневая, которые именуются еще по названиям тех стран, где получили наибольшее развитие.

Рынок ипотечных брокеров появился в России в 2004 году. В настоящее время ипотечные брокеры делятся на несколько категорий: независимые ипотечные брокеры, брокерские подразделения крупных риэлторских компаний, брокеры, работающие в интересах отдельных банков, интернет-брокеры. Однако, несмотря на это, законодательством деятельность ипотечных брокеров не регулируется. Таким образом, де-юре подобных услуг не существует, де-факто через ипотечных брокеров проходит значительно, если не большая часть ипотечных сделок.

В-третьих, в последние годы в России ипотека приобретает все большую популярность, а это приводит к появлению огромного количества ипотечных банковских программ, в которых рядовым гражданам зачастую непросто разобраться. Оказание профессиональной помощи по подбору ипотечной программы и содействию в получении кредита – есть основная цель деятельности ипотечных брокеров. По мнению специалистов банковского ритейла, именно ипотека является основным направлением развития кредитного брокериджа, так как она, с одной стороны, является наиболее сложной по порядку оформления кредита, с другой стороны, наиболее важной для клиентов банка, которые, зачастую, решают посредством ипотеки основную экономическую проблему – проблему обеспечения жильем.

В этой связи на первый план выходит значимость компетенций человека, занимающегося выбором и оформлением ипотечного займа, – значимость ипотечного брокера.

В переводе с английского брокер (broker) – посредник при совершении сделки, брокеридж (brokerage) – посредничество. При этом понятие «брокер» известно российскому законодателю. В законодательстве Российской Федерации понятие «брокер» встречается в четырех значениях: в значении страхового брокера, таможенного брокера, клирингового брокера и брокера на рынке ценных бумаг.

Брокер – это торговый посредник, который не выступает самостоятельной стороной при заключении сделок купли-продажи, а только обеспечивает контакт между возможным продавцом и покупателем. Действует брокер по разовым поручениям и только в пределах инструкций своих клиентов. Брокер получает вознаграждение в виде процентов от суммы заключенных сделок, как правило, размер брокерского вознаграждения колеблется от 0,25 до 3% от суммы сделки, заключенной с его помощью. В отличие от агентов брокеры работают на временной основе.

Как правило, в комплекс оказываемых брокером услуг входит информационная составляющая – брокеры работают на определенном рынке, являясь профессионалом в своей области, в связи с чем рядовые клиенты обращаются к его услугам. Таким образом, брокеридж включает в себя обе составляющие посреднической деятельности: и торговое посредничество по заключению сделки и информационно-консультационные услуги по сопровождению сделки. Двойственность брокериджа как вида посреднической деятельности предопределяет повышенные требования к брокеру как профессионального участника того или иного рынка, в сфере которого

производится оказание брокерских услуг.

Брокерские услуги, фактически, присутствуют на всех специализированных финансовых рынках, на которых участвуют профессиональные участники с одной стороны и рядовые граждане (реже – юридические лица) с другой стороны. А нас с вами интересует конкретный вид посреднических услуг в сфере финансов - кредитный брокеридж.

Понятие кредитного или ипотечного брокера законодательством не установлено, однако объединяющей чертой всех урегулированных на законодательном уровне брокеров в различных сферах хозяйственной деятельности является их посредническая функция.

Особенности кредитного брокериджа проистекают из особенностей возникающих отношений между банком и потенциальным заемщиком. Во-первых, кредитором в кредитном договоре может выступать только банк или иная кредитная организация. Во-вторых, потенциальный заемщик перед заключением кредитного договора должен доказать банку, что он в состоянии возратить кредит. Для этого ему необходимо представить определенный перечень различных документов, как правило, справки о доходе, об имеющемся у него имуществе, а также информацию о своих расходах и прочие документы, перечень которых может варьироваться банком на свое усмотрение, так как банк не связан обязательствам по обязательному заключению договоров ни с гражданами, ни с юридическими лицами.

В свете прошедших волн финансового кризиса банки ужесточили и формализовали требования к потенциальным заемщикам, в связи с чем многократно возрос риск неполучения кредита по причине несоблюдения формальностей. Например, неправильно оформленная анкета потенциального заемщика или не полностью сформированный под требования конкретного банка пакет документов заявителя о выдаче кредита могут лишить возможности получить кредит того, кто в действительности способен надлежащим образом выполнить обязанности заемщика по возврату денег и уплате процентов за пользование ими и, кроме того, может предоставить надежное обеспечение.

Здесь эффективным путем снижения такого риска, в том числе риска, связанного с недостаточной информированностью о предлагаемых финансовых продуктах, может стать обращение к услуге ипотечного брокериджа.

Иными словами, кредитный брокеридж включает в себя комплекс услуг, направленный на выдачу кредита. Соответственно, ипотечный брокеридж можно определить как комплекс услуг, направленных на достижение результата – заключение сделки – кредитного договора, обеспечением по которому является та или иная недвижимость.

Услуги ипотечного брокера включают в себя консультирование клиента и подбор оптимальных условий ипотечного кредитования с учётом его возможностей, потребностей, особенностей социального и профессионального статуса, а также сопровождение при получении кредита: помощь по сбору и оформлению документов, консультирование по процедуре выдачи кредитных средств и передаче их продавцу жилья. Многие брокеры за отдельную плату

оказывают риэлторские услуги по оформлению сделки купли-продажи объекта ипотеки. Некоторые компании продолжают оказывать услуги своим клиентам и после выдачи кредита и приобретения жилья, помогая в случае необходимости реструктуризировать задолженность при затруднениях с погашением кредита, реализовать жильё из-под залога, рефинансировать кредит на новых условиях.

Таким образом, кредитный брокер оказывает двойную услугу клиенту – он и оказывает информационные услуги, используя собственные профессиональные знания банковского сектора в необходимой клиенту сфере (потребительское кредитование, автокредитование, ипотечное кредитование и т.д.), которые заключаются в наиболее выгодном подборе не только банка, но и кредитного продукта; а также, фактически, продает клиенту кредитные средства – заключает для клиента кредитный договор на взаимосогласованных с банком условиях. Таким образом, услуги кредитного, в том числе, ипотечного брокериджа носят двойственный характер – и как посредничество на рынке товаров, и как посредничество в сфере предоставления информации.

В настоящее время основной проблемой деятельности ипотечного брокера на рынке кредитования является отсутствие комплексной и специфической правовой базы, регулирующей его статус. Ипотечные брокеры являются, по сути, доверенными лицами потенциальных заемщиков коммерческих банков, несмотря на то, что их деятельность носит весьма специфический характер, не уступающий по специфике ни страховой сфере, ни организованным рынкам, ни прочим сферам деятельности своих «профессиональных» коллег.

Тем не менее, деятельность ипотечных брокеров проходит в рамках регулирования следующих основных отраслей российского законодательства: банковского (в отношениях между клиентом и банком по заключению кредитного договора), гражданского (в отношениях по оформлению ипотеки – залога недвижимости как способа обеспечения основного обязательства – кредита); страхового (в отношениях по личному страхованию жизни и здоровья заемщика, а также по имущественному страхованию объекта ипотеки).

Отношения по оплате услуг ипотечного брокера регулируются, как правило, договором об оказании информационных услуг, регулирование которого производится нормами гражданского законодательства, в том числе, законодательства о защите прав потребителей в случае, если клиентом брокера выступает физическое лицо.

Именно в источнике финансирования, оплаты брокерских услуг и заключается принципиальное различие деятельности обозначенных специалистов. В настоящее время в России используется три вида получения вознаграждения за работу ипотечного брокера:

1. Возмездное для клиента.
2. Безвозмездное для клиента.
3. Частично оплачиваемое.

В первом случае в интересах заказчика услуги (клиента брокерской компании), для него подбирается оптимальная кредитная программа. При этом ипотечный брокер не зависит от интересов тех или иных кредитных

организаций – он работает для одной стороны сделки – заказчика кредитной услуги.

Во втором случае, бесплатном для клиента – безвозмездном подходе – ипотечный брокер, по сути, обслуживает интерес банка (кредитной организации), поскольку получает вознаграждение именно из этого источника. Здесь специалист не всегда действует в интересах заемщика.

В третьей ситуации ипотечный брокер действует в интересах двух сторон: заемщика и кредитора. Что по факту является обычным компромиссным решением, то есть, по сути, работой в собственных интересах. Так как угодить сторонам, чьи потребности противоположны, и является служением личным мотивам.

Поэтому принципиально важным является понимание, что посредническая деятельность должна быть объективно в интересах заказчика услуги, который её оплачивает. Грамотный специалист, предоставляющий такую услугу – профессиональный ипотечный брокер – зависит от источника её оплаты.

Именно профессиональные ипотечные брокеры благодаря наличию перманентно пополняемой базы данных находят самые низкие возможные ставки путем сравнения условий всех игроков рынка. Важен и тот факт, что ипотечный брокер не аффилирован с конкретным банком. Причем он не обязан рекомендовать программы определенного банка, что позволяет находить несколько приемлемых вариантов для конкретного заемщика.

Таким образом, соединяя профессионализм с опытом и информированностью, независимый профессиональный ипотечный брокер всегда поможет найти самое выгодное и экономное решение. Немаловажно, что брокер экономит время заемщика, что для большинства клиентов является одним из основных параметров в получении ипотечного кредита.

Вдобавок у профессионального ипотечного брокера намного больше шансов получить аккредитацию в крупнейших банках, а значит, он имеет возможность предоставить своим клиентам эксклюзивные условия кредитования. Они могут выражаться в виде более низкой процентной ставки, в возможности досрочного погашения и рефинансирования кредита, что в конечном итоге сводит на нет расходы заемщика на оплату услуг ипотечного брокера.

Ипотечный брокер – это многопрофильный специалист. Он ориентируется в области экономики, постоянно изучает [обзор рынка недвижимости](#), и имеет большую практику проведения именно ипотечных сделок, является маркетологом и грамотным юристом, знающим правовые аспекты ипотечного кредитования.

В идеале ипотечную сделку должен вести эксперт, - который имеет квалификацию во всех необходимых для комплексной услуги сферах финансовых услуг.

Ипотечный брокер не просто подбирает программу – он планирует сделку. Он выясняет ситуацию в целом. Он видит ситуацию «изнутри», глазами риэлтора, банкира, страховщика. А также глазами ПРОДАВЦА и глазами

ПОКУПАТЕЛЯ.

Именно те компании, которые наладили подготовку таких сотрудников, будут для своих клиентов наилучшими партнерами для проведения ипотечной сделки.

Библиографический список

1. Воронкова О.Н., Пузакова Е.П. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление / Под ред. проф. Е.П. Пузаковой. – М.: Норма, 2011. – С. 177.
2. Зайцев А. 6 основных событий на рынке ипотеки в 2012 году // Комсомольская правда. – 2013. – 11 января [Электронная версия] : Режим доступа: <http://www.kp.ru/daily/26012/2936363>
3. Пономарина Ю. Ипотечный брокеридж // Финансовая газета. – 2009. – № 28. – С. 8.
4. Саркисянц А. Современное состояние ипотечного кредитования в России // Бухгалтерия и банки. – 2012. – № 5. – С. 22.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Плихота М., Злотников М.С.

Красноярский институт экономики, Россия Красноярск

Данная статья рассматривает вопросы конкурентоспособности предприятия в современных экономических условиях под влиянием внешних и внутренних факторов экономических систем. Особое внимание уделяется человеческому фактору.

This article examines the company's competitiveness in today's economy under the influence of external and internal factors of economic systems. Particular attention is paid to the human factor.

Успешность функционирования любого предприятия определяется уровнем ее конкурентоспособности. Наиболее конкурентоспособным является то предприятие, продукция которого имеет наилучшее соотношение «цена-качество».

Как известно, цена товара определяется затратами на его производство. От затрат зависит будущая прибыль предприятия. Чем выше прибыль, тем больше средств направляется на расширение, техническое перевооружение производства, разработку и внедрение новых видов продукции. Следовательно, важнейшим условием развития и расширения предприятий является умелое управление затратами на производство продукции.

Поэтому сегодня наиболее актуальны методы, направленные на совершенствование системы управления производством в условиях нестабильной внешней среды. Делать это отечественному бизнесу крайне сложно. И самая большая сложность заключается в неготовности менеджеров

предприятий осознать и сформулировать суть проблемы управления издержками производства в условиях нестабильной среды и прежде всего спроса.

Учитывая отмеченную проблему, выполним постановку проблемы и задачи системы управления издержками производства в условиях нестабильности спроса на продукцию предприятия. Для этого необходимо охарактеризовать специфику рассматриваемых процессов, конкретизировать основные параметры, с помощью которых могут быть описаны эти процессы, сформулировать основную проблему и определить задачи, подлежащие исследованию.

Любая, связанная с производством, деятельность представляет собой комплексный, постоянно развивающийся процесс. Как и большинство экономических явлений, данные процессы подразделяются на типы, которые можно выявить, полагаясь на определенные характеристики.

Если состояние экономической системы рынка характеризуется наличием сбалансированности, уравновешенности двух (или более) разнонаправленных факторов, например, равновесием спроса и потребления, доходов и расходов, то это состояние называют равновесным [5]. По мнению автора, равновесие в экономической системе может быть устойчивым или неустойчивым, кратким и длительным. Когда мы используем термин равновесие, мы предполагаем наличие его в краткосрочном периоде, так как для того, чтобы поддерживать равновесие в длительном периоде, приходится прилагать массу усилий в краткосрочном.

В том случае, если экономическая система приходит в состояние равновесия после ряда определенных воздействий (чаще всего кратковременных и ограниченных по величине), ее можно считать устойчивой. Для производственных систем устойчивость характеризует способность таких систем сохранять эффективность при ограниченных изменениях окружающей среды. При этом именно система управления должна обеспечивать устойчивость функционирования производственной системы [6].

Вместе с тем, в классических работах по исследованию устойчивости экономических систем эта задача ставится шире, и устойчивость анализируется либо по отношению к возмущениям начального состояния системы, либо по отношению к возмущениям параметров ее внешними воздействиями [2].

Представленное определение устойчивости характеризует эффекты ограниченного внешнего воздействия на производственную систему. Но, в то же время, оно не определяет возможные результаты воздействий на производственную систему сильных случайных внутренних и внешних воздействий. Чтобы конкретизировать данный аспект, необходимо более детально охарактеризовать различные варианты воздействия внешней и внутренней сред и развития экономических систем, прежде всего производственных.

Одним из таких вариантов является экономический шок - резкое изменение экономической ситуации, условий хозяйственной деятельности, способное приводить к социально-экономическим потрясениям.

Предположим, что развитие процессов в системе или во внешней среде может быть отнесено к стабильным или к нестабильным.

Несмотря на отсутствие в экономических науках удовлетворительного определения стабильности / нестабильности развития процесса, интуитивное понимание этой характеристики, безусловно, существует. В соответствии с этим пониманием первоначально можно сформировать понятие о нормальных (ожидаемых) изменениях в развитии процессов.

Например, можно считать, что если рассматриваемые изменения не превышают некоторой известной величины, либо если они описываются конкретной функцией времени, либо если известен характер распределения значений этих изменений, то имеет место стабильный характер рассматриваемых изменений. Иными словами, стабильный характер процессов во внешней среде означает отсутствие неожиданных (резко выделяющихся, аномальных) изменений характеристик этих процессов, то есть означает слабую неопределенность развития рассматриваемых процессов.

Помимо этого существует еще один фактор, влияющий на стабильность экономической системы - человеческий фактор. Именно этот фактор оказывает непосредственное воздействие как на внешнюю, так и на внутреннюю среду предприятия.

Человеческий фактор — многозначный термин, описывающий возможность принятия человеком ошибочных или алогичных решений в конкретных ситуациях [1].

Человеческий фактор часто является причиной ситуаций, повлекших за собой убытки.

Причины, способствующие ошибочным действиям человека, можно объединить в несколько групп:

- недостаточное информационное обеспечение;
- влияние внешних факторов;
- физическое и психологическое состояние человека;
- ограничения в ресурсах поддержки и реализации решения.

Отсутствие полной уверенности в успешности выполнения предстоящего действия, сомнения в возможности достижения цели деятельности порождают эмоциональную напряженность, которая проявляется как чрезмерное волнение, интенсивное переживание человеком процесса деятельности и ожидаемых результатов. Эмоциональная напряженность ведет к ухудшению организации деятельности, перевозбуждению или общей заторможенности и скованности в поведении, возрастанию вероятности ошибочных действий. Степень эмоциональной напряженности зависит от оценки человеком своей готовности к действиям в данных обстоятельствах и ответственности за их результаты. Появлению напряженности способствуют такие индивидуальные особенности человека, как излишняя впечатлительность, чрезмерная старательность, недостаточная общая выносливость, импульсивность в поведении. [2]

Современный этап развития связан с новым взглядом на работника как на один из ключевых факторов производства услуг. Этот новый взгляд -

свидетельство реального роста роли человеческого фактора в условиях современного этапа НТР, когда налицо прямая зависимость результатов финансовой деятельности предприятия сферы услуг от качества, мотивации и характера использования как отдельного работника в частности, так и совокупного работника предприятия в целом. Вложения средств в человеческие ресурсы и кадровую работу становятся долгосрочным фактором конкурентоспособности и выживания предприятия сферы услуг в условиях рыночной экономики.

Если продолжить логическую цепочку, становится ясно, что современная экономика напрямую зависит от человеческого фактора, а человеческий фактор, в свою очередь, очень зависим от социально-экономических процессов. Особенность данной взаимозависимости заключается в том, что с точки зрения экономики необходимо стремиться к сокращению отрицательных воздействий, оказываемых человеческим фактором на производственные процессы путем замены на роботизированное производство, но, в свою очередь, подобное сокращение приведет к росту безработицы, что отрицательно скажется на общем социально-экономическом развитии страны.

Получается интересная ситуация в которой, предприятие (как субъект экономики) несет убытки из-за действий работников, но в свою очередь не может позволить себе заменить их.

Это не единственный пример влияния человеческого фактора на экономику.

Другая область – конкуренция. С одной стороны мы имеем огромное количество фирм, конкурирующих между собой, что указывает на достаточное развитие конкуренции, но с другой стороны, качество этой конкуренции оставляет желать лучшего, при двух конкурирующих между собой фирмах потребитель в любом случае может выбирать лишь между этими фирмами, причем, не исключена вероятность того, что качество товаров или услуг обеих фирм является достаточно низким. Огромное количество фирм конкурентов приводит к тому, что они вынуждены бороться за клиентов лишь с помощью территориального расположения, либо ценовой политики. Практически ни одна фирма не может позволить себе развиваться в направлении повышения качества товаров и обслуживания, так как при сложившейся ситуации это не рентабельно по причине долгих сроков реализации. Помимо этого проблема заключается и в социокультурном факторе, так как повышение качества обслуживания и производства не являются ценностями человека в современных условиях жизни общества. Большинство людей находятся на стадии удовлетворения базовых потребностей, что само собой лишает их возможностей и перспектив развития себя как профессионала какой-либо сферы.

Большинство процессов построены по принципу удовлетворения базовых интересов, мало компаний на данный момент работают на перспективу.

В силу изложенного, перспективы создания качественного конкурентоспособного бизнеса в РФ пока не ясны. Они полностью зависят от вероятности создания сильного и эффективного Российского государства,

выполняющего свои функции и обязанности. От понимания его особенностей, значения и финансирования бизнеса и науки со стороны федеральных властей. От результатов реформирования и возможности создания эффективной системы образования, подготовки менеджеров восстановления российской науки.[3]

Библиографический список

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. - М.: Финансы и статистика, 2003. – 248 с.
2. Кучин Б.Л., Якушев Е.В. Управление развитием экономических систем: технический прогресс, устойчивость. – М.: «Экономика», 1990. – 182 с.
3. Пицюк И.Л. Оптимизация системы управления издержками производства в условиях нестабильности спроса на продукцию предприятия // Материалы международной конференции «Актуальные вопросы экономической политики в современных условиях» - Хабаровск: НОУ ВПО Дальневосточный институт менеджмента, бизнеса, права. 27-28 марта 2007г. С. 207-215
4. Пицюк И.Л. Роль постоянных издержек в системе управления издержками производства // Конференция конкурс молодых ученых и аспирантов – Хабаровск: ИЭИ ДВО РАН, 2001. с.6-12
5. Райзерберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцев Е.Б. Современный экономический словарь – 6-е перераб и доп. –М.: ИНФРА-М, 2011. – 512 с
6. Фатхутдинов Р.А. Организация производства: Учебник, 3-е изд. перераб. и доб.- М.: ИНФРА-М, 2011. – 544 с.

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Попова Г.В.

Красноярский институт экономики, Россия Красноярск

Важнейшим условием эффективного функционирования национальной экономики является рациональное и эффективное использования средств бюджета, направляемых на содержание отраслей непродуцирующей сферы. В этой связи существенное значение имеет финансовое планирование деятельности учреждений, финансируемых из бюджета. Бюджетные учреждения одна из самых многочисленных групп, функционирующих в нашей стране. Это учреждения, организации, содержание которых обеспечивается за счет средств федерального, региональных и местных бюджетов

The most important condition of effective functioning of national economy is rational and effective use of budget funds sending to maintenance of the non-productive sphere. So the financial planning institutions' activity which is financed from the budget has great meaning. The budgetary institutions is one of the largest groups working in our country. The maintenance of such institutions and organizations is financed by the federal, regional and local budgets.

Финансовое планирование муниципального образования представляет собой осуществление функций по планомерному распределению и использованию денежных фондов, но как показывает анализ статьи бюджетной классификации, жестко привязывают выделение учреждению денежных средств к определенной цели расходов, перемещение средств между статьями возможно лишь по решению главного распорядителя бюджетных средств.

Так же существует ещё один ряд проблем, которые представлены в таблице.

Таблица

Краткая характеристика проблем и пути их решения

Проблемы	Пути решения
Отсутствие планирования на длительный срок	Составление плана прогноза на 3 года: Заключение трехлетних и более длительных контрактов, а так же заблаговременной подготовки конкурсов, позволит избежать большого наплыва расходов четвертого квартала.
Недостаток прозрачности планов	Внедрение стандартов формирования финансовых планов
Проблема определения и регулирования бюджетных расходов	Создание системы показателей, отражающих эффективность бюджетных расходов

В связи с этим, необходимо осуществить переход на финансовое планирование, основанное на положительном ожидаемом результате использования финансовых средств, что составляет основу бюджетирования, ориентированного на результаты деятельности бюджетного учреждения.

Успешность процесса бюджетирования, ориентированного на результаты деятельности бюджетного учреждения, будет зависеть от функциональной бюджетной классификации по программному методу и механизма перспективного среднесрочного планирования. Внедрение методов и механизма бюджетирования должно основываться на системе бюджетного учета и отчетности, которая позволяет отслеживать правильность расходования бюджетных средств в течение текущего года и определять результат расходования денежных средств, оценивать активы и обязательства бюджетного учреждения.

Поскольку планирование представляет собой процесс определения действий, которые должны быть выполнены в будущем, предлагается в учреждении ввести систему планов:

1. оперативные планы – тактические планы, которые прямо связаны с достижением целей деятельности учреждения. Они являются краткосрочными, формулируются в виде годовых или квартальных бюджетов;

2. административные планы – тактические планы развития и поддержания организационной структуры учреждения. Их цель – создать организацию, при которой могут быть достигнуты желаемые уровни выполнения. Они являются среднесрочными планами, пересматриваются ежегодно;

3. стратегические планы – планы генерального развития видов деятельности и долгосрочной структуры учреждения.

Согласно определению бюджетирование представляет собой информационную систему государственного и внутрифирменного управления с помощью определенных финансовых инструментов – бюджетов. Бюджеты представляют собой количественный план в денежном выражении, подготовленный и принятый для определенного периода, как правило, показывающий планируемую величину дохода, которая должна быть достигнута, и величину расходов, которые должны быть понижены в течение этого периода, а также финансирование, необходимое для достижения поставленной данным бюджетом цели. Бюджет часто называют финансовым планом действий.

Процесс бюджетирования непосредственно связан с управлением и управленческим учетом, является его составной частью. Экономически эффективная деятельность Отдела по делам образования возможна только в том случае, если она имеет четко заданные достаточно напряженные, но реальные для выполнения стоимостные параметры расходов и результатов. Бюджетирование является процессом определения таких параметров, планирования движения ресурсов по учреждению на заданный будущий период времени. Для успешной реализации заданных параметров необходим реальный учет и контроль их исполнения, составляющий основу управленческого учета и экономического анализа.

Учреждению необходимо стремиться к тому, чтобы информация, содержащаяся в бюджете (смете), была максимально точной, определенной и значимой для ее пользователей.

Эффективный бюджет (смета) должен обладать следующими характеристиками:

- 1) предоставлять возможность прогнозирования на будущие периоды деятельности бюджетного учреждения;
- 2) иметь четко определенную систему движения бюджетной информации, распределения полномочий и ответственности за ее формирование и представление (система внутреннего контроля в бюджетном учреждении);
- 3) содержать подробную, точную, своевременную и оперативную бюджетную информацию (система мониторинга результативности бюджетных расходов);
- 4) быть приемлемым для всех заинтересованных лиц внутри своего ведомства (главного распорядителя и распорядителя средств бюджета) и бюджетного учреждения.

Анализ финансового контроля в Отделе по делам образования показал отсутствие системы внутреннего контроля исполнения сметы доходов и расходов, под которой понимается совокупность организационной структуры, методик и процедур, принятых руководством учреждения в качестве средств для ведения эффективной хозяйственной деятельности.

От способности руководства решать поставленные задачи и обеспечивать защиту учреждения от возможных рисков будет зависеть эффективность

системы внутреннего контроля, который должен включать три составляющие:

- 1) среду контроля;
- 2) систему бюджетного учета;
- 3) средства контроля.

Среда контроля - означает осведомленность и конкретные действия руководства и вышестоящих организаций (главных распорядителей, распорядителей), направленные на установление и поддержание системы внутреннего контроля.

Составляющими элементами среды контроля являются:

Политика и стиль управления, обеспечивающие понимание сотрудниками учреждения важность внутреннего контроля и позицию руководства по отношению к проблемам внутреннего контроля. От руководителей учреждения, принимающих конкретные решения, должно зависеть:

- 1) создание организационной структуры с четко продуманным разделением обязанностей, взаимосвязями и процедурами контроля с учетом квалификации и опыта специалистов;
- 2) организация надежного учета финансовых и материальных ресурсов, не допускающего расточительства и хищений;
- 3) соблюдение хозяйственного законодательства;
- 4) создание специальной контрольной службы в учреждении.

Можно предложить следующие методы планирования внутреннего контроля:

- 1) периодическую бюджетную отчетность о результатах деятельности учреждения в соответствии с установленными сметами доходов и расходов,
- 2) определение значительных расхождений между фактическими результатами деятельности по данным бюджетной отчетности и плановыми показателями смет доходов и расходов,
- 3) принятие необходимых мер по их исправлению на соответствующем уровне управления.

Действенность и эффективность системы внутреннего контроля исполнения сметы доходов и расходов должна определяться оценкой достижения конкретных результатов. В целях оценки достижения конкретных результатов учреждением необходимо проведение мониторинга и последующего аудита финансов и результатов деятельности.

В рамках осуществления финансового контроля необходимо проводить процедуры санкционирования и финансирования, которые являются обязательными и последовательно осуществляемыми. Факты хозяйственной деятельности бюджетного учреждения, совершенные во исполнение вышеуказанных процедур, также в обязательном порядке и в той же последовательности будут находить свое отражение в бюджетном учете.

В целях оценки эффективности системы бюджетного учета, в части временного периода, правильности сумм, отражения деталей операций, имеющих существенное значение для бюджетного учета и отчетности, соответствия нормативным актам и учетной политике можно предложить соответствующие критерии.

1. Средства контроля, которые вытекают из разработанной руководством политики бюджетного учреждения и служат для ее реального воплощения.

Средства контроля позволят достичь следующих целей:

1. достаточное разделение обязанностей;
2. правильное документирование операций и их учет;
3. обеспечение сохранности активов и бюджетных записей;
4. независимые проверки деятельности.

2. Достаточное разделение обязанностей, заключающееся в разделении функций управления и учета активов, предотвратит умышленные и случайные ошибки. То есть работники, которые временно или постоянно работают с активами учреждения, не должны вести их учет, так как если обе эти функции выполняются одним и тем же лицом, имеется большой риск, что активы будут использованы в собственных интересах, а данные учета – искажены. Желательно, чтобы сотрудники, которые выдают разрешения на совершение операций, не имели контроля над активами, задействованными в этих операциях.

Регулярный анализ системы внутреннего контроля является необходимым, однако изменения в систему могут быть внесены лишь после проведения оценки их эффективности.

Таким образом, введение системы внутреннего контроля исполнения сметы доходов и расходов позволит обеспечить:

1. соблюдение государственной политики руководством бюджетного учреждения;
2. сохранность имущества и информации;
3. своевременную и достоверную информацию соответствующих пользователей;
4. соблюдения требований законодательства.

Библиографический список

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Экономический анализ. Учебное пособие. – М.: 2006. – 405 с.
2. Байдуков В.Л., Спасская И.С. Осуществление контроля за соответствием деятельности некоммерческих организаций законодательству Российской Федерации / В.Л. Байдуков, И.С. Спасская // Российская юстиция. – 2009. – № 12, С. 11-14.
3. Беляева Д.Ю. Бюджетирование, ориентированное на результат, и проблемы идентификации результата / Д.Ю.Беляева // Финансовый вестник. – 2010. - № 2, - С. 34-39
4. Бушев, А.Ю. Деятельность некоммерческих организаций / А.Ю. Бушев. – М.: ЮНИТИ, 2008. – 71с.
5. Кабир, Л.С.Характеристика внедряемых механизмов программно-целевого бюджетирования ориентированного на результат / Л.С.Кабир// Финансовый вестник. – 2008. - № 3, С. 81-89
6. Федеральный закон «О бюджетной классификации Российской Федерации» от 05.08.2000 № 115-ФЗ

7. <http://www.consultant.ru/>: правовой сайт Консультант плюс.

ГОСУДАРСТВО В МАЛОМ БИЗНЕСЕ ЛАТВИИ

Родина С.Н.

г. Рига, Латвия

В статье рассматриваются проблемы государственного влияния на развитие малого бизнеса Латвии, связанные с ограничением найма рабочей силы и заработной платы, а так же налогового бремени.

The article deals with the problems of government influence on the development of small business in Latvia relating to the restriction of employment of labor and wages, as well as the tax burden.

Малый бизнес является одной из движущих сил развития экономики. Он обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и кооперацию, без которых немислима его высокая эффективность. Малый бизнес способен быстро заполнять ниши, образующиеся в потребительской сфере, сравнительно быстро окупаться, развивать конкуренцию, и это, пожалуй, самое главное, без чего рыночная экономика невозможна.

При этом малый бизнес не только вносит свой вклад в экономику страны, но решает и социальные проблемы, предоставляя рабочие места. Предприятия малого бизнеса являются гибкой и динамичной формой реализации предпринимательской деятельности, позволяющей свободно выразить деловой и творческий потенциал, иметь определенные заработки для достойного образа жизни. Создание сети подобных предприятий способствует обеспечению занятости населения, увеличению на рынке товарной массы и потребительских услуг. Поэтому можно говорить, что наличие развитого сектора малого бизнеса — это одно из условий успешного функционирования экономики и общества в целом.

Преимущества малого бизнеса состоят в том, что он способен быстро реагировать на изменение спроса. Небольшие размеры малых предприятий, их технологическая, управленческая гибкость позволяют чутко и своевременно отвечать на изменяющуюся конъюнктуру рынка путем быстрого восприятия технических новинок, перестройки номенклатуры и ассортимента продукции. Узкая специализация на определенном сегменте рынка товаров и услуг, отсутствие управленческих иерархий, возможность начать дело с относительно небольшим стартовым капиталом — все эти черты малого бизнеса также являются его достоинствами, повышающими его устойчивость на внутреннем рынке.

Однако малый бизнес имеет также и определенные недостатки. Так, относительно небольшой капитал сужает рамки производства, ограничивает возможность применения дополнительных ресурсов. Это ведет также к

определенной экономической неустойчивости малых предприятий, способствует их банкротству и разорению. Именно поэтому так важна государственная поддержка малого предпринимательства.

В настоящий момент, когда Латвия, как и многие страны, переживает снижение темпов экономического развития, помощь предпринимателям в послаблении налогового бремени является одной из актуальных задач государства. Предоставить работодателям крупного и малого бизнеса возможность не только сохранить доходы работников и имеющийся уровень жизни, но и помочь в развитии предприятия для увеличения количества рабочих мест и, как следствие, повышения уровня жизни населения страны, - первоначальная задача законодательства.

Согласно регулы Европейской Комиссии № 364/2004 от 25 февраля 2004 года к малому бизнесу относятся предприятия, годовой оборот и/или годовой баланс которых не превышает 2 млн. евро при наличии до 10 работников.[1] В Латвии малый бизнес представлен следующими формами предпринимательской деятельности: самозанятое лицо, индивидуальный коммерсант (ИК), малое ООО и микропредприятие.

Самозанятое лицо - это форма коммерческой деятельности, рассчитанная на фрилансеров, как сейчас модно их называть. Человек работает сам на себя, оказывает услуги, например, переводит тексты, получает за свои услуги вознаграждение от клиентов, из которого платит налоги. В качестве налогов он должен уплатить 15%. Самозанятое лицо не может нанимать работников.

Чтобы снизить предпринимателю налоговое бремя, были приняты Изменения Закона о подоходном налоге с населения для лиц, ведущих хозяйственную деятельность в качестве самозанятого лица. Согласно Изменениям, самозанятое лицо может отчислять в государственный бюджет фиксированный подоходный платеж в размере 5 % от оборота.[2] Но при условии, что его годовой доход не превышает 10 000 лат. Чтобы защитить себя от временной нетрудоспособности и позаботиться о пенсионном возрасте, предприниматель может самостоятельно вносить в бюджет платежи социального страхования.

Индивидуальный коммерсант, также, как и самозанятое лицо, выступает, как физическое лицо. Платит подоходный налог 25%. В отличие от самозанятого лица, может нанимать работников.

Минусы самозанятого лица и индивидуального коммерсанта:

- эти формы коммерческой деятельности возможны только для граждан Латвии или обладателей постоянного вида на жительство;
- перед кредиторами самозанятое лицо и индивидуальный коммерсант отвечают всем своим имуществом;
- если годовой доход превышает 10 тыс. латов, то выплачивается НДС в размере 21%. Это пятая самая высокая в Евросоюзе ставка НДС по данным статистического бюро Eurostat.
- срок давности, в течение которого кредиторы могут предъявить претензии – 10 лет.

Малое ООО (по лат. – mazkapitāla sabiedrība) дает возможность латвийцам заняться бизнесом при небольших вложениях. Уставной капитал может варьироваться от 1 до 1999 латов. Закон о данном типе ООО был принят 1 мая 2010 года. Государство предоставило возможность тем, кто хочет создать свой бизнес с нуля, особенно это касается сферы услуг. Однако отвечать перед кредиторами все равно придется двумя тысячами латов.

Количество учредителей в малом ООО, а позже - участников, не должно превышать 5 человек. Учредитель - физическое лицо. В члены правления нельзя привлекать людей «со стороны». Также нельзя быть участником какого-нибудь другого малого ООО. Налогообложение малого ООО: подоходный налог с предприятия – 15%, НДС в размере 21%, обязательные платежи государственного социального страхования - 35,09%, 11% от которых удерживается с заработной платы работника, 24,09% дополнительно платит работодатель.

Минусы малого ООО:

- В отличие от обычного, малое ООО обязано в конце года, создать обязательный резерв в размере 25% от прибыли. Эта сумма может быть использована исключительно на повышение уставного капитала или покрытие убытков предыдущих лет или текущего года.

- Малое ООО не может быть реорганизовано.

Чтобы упростить и сделать более привлекательным налогообложение малого бизнеса, введено понятие «микропредприятие». Учредитель предприятия - физическое лицо. Нетто оборот не должен превышать 70 000 латов. Количество работников, включая учредителей - не более 5 человек. Зарплата одному работнику — не более 500 латов. [3] Стандартная ставка налога - 9% от нетто оборота. Налог выплачивается раз в три месяца. В этот налог включены обязательные платежи государственного страхования, подоходный налог с населения и подоходный налог с предприятия (если плательщик платит подоходный налог с предприятия), государственная пошлина предпринимательского риска. [4]

Закон о налоге на микропредприятия ставил своей целью увеличение возможностей развития предприятий для обеспечения дополнительных рабочих мест и, как следствие, снижение уровня безработицы. [5] Предполагалось, что низкие налоговые ставки для микропредприятий облегчат жизнь малого бизнеса и дадут мощный толчок к его развитию. И действительно, с начала 2010 года количество плательщиков налога с микропредприятий увеличилось в Латвии втрое, и на начало 2013 года зарегистрировано 38 688 таких компаний. Количество работающих на микропредприятиях за последние два года увеличилось в 10 раз (!). 99% всех предприятий, работающих в Латвии – это предприятия малого бизнеса, обеспечивающие работой 70% латвийской рабочей силы. [6]

Но что стоит за этими цифрами? В условиях низких ставок для микропредприятий, бизнесменам стало выгодно регистрировать свою деятельность под статусом микропредприятия. Очень часто для уклонения от уплаты налогов уже действующие компании стали активно использовать статус

микропредприятия. Малые предприятия, где работало 10–20 человек, стали дробиться на несколько микропредприятий. Более крупные компании стали увольнять своих сотрудников, заставляя их организовать собственные микропредприятия и затем «закупали» у них услуги. Например, был у фирмы бухгалтерский отдел. Бухгалтера увольняются, создают микропредприятие и «продают» фирме свои бухгалтерские услуги. Отсюда и рост количества микропредприятий.

Фактически получается, что государство создало законную лазейку для уклонения от уплаты налогов. И, естественно, появилось много желающих этой лазейкой воспользоваться. Так, с 1 января 2011 года по 1 ноября 2012 года количество юридических лиц-налогоплательщиков в Латвии увеличилось с 161 895 до 190 053, или на 28 158 лиц. Для чиновников эти цифры говорят о бурном экономическом росте в Латвии. А на самом деле прирост связан с созданием микропредприятий, измельчением бизнеса и попытками уклониться от уплаты налогов. Ведь согласно официальной статистике, большая часть микропредприятий работает с убытками, что так же свидетельствует не в пользу экономического роста.

Низкий налог для микропредприятий должен был также стать важным инструментом в борьбе с теневой экономикой. В 2010 г. показатели теневого рынка в Латвии составили 38% от остальной экономики. По мнению авторов идеи, низкая налоговая ставка должна была способствовать выходу бизнесменов из тени, ибо в новых условиях будет выгоднее легализовать бизнес и больше не платить зарплаты в конверте. На практике же действующие микропредприятия стали занижать и даже скрывать размеры своего оборота, чтобы уложиться в рамки 70 000 латов. В 2011 г. свой оборот не декларировало 20,5% действующих микропредприятий, а до середины 2012 года общий налоговый долг микропредприятий достиг суммы 1,4 миллиона латов. Служба доходов заявила, что из-за микропредприятий падают налоговые доходы, и под угрозой выполнения могут оказаться социальный бюджет и бюджеты самоуправлений. В качестве выхода из тупика осенью 2012 г. депутат Сейма Элина Силяя предлагала повысить соответствующий налог с 9 до 15%. Но поправку эту не утвердили.

На мой взгляд, основная задача малого бизнеса в Латвии – решение социальных проблем, в частности проблемы трудоустройства и массовой эмиграции населения. Следует отметить, что уровень безработицы среди молодежи в Латвии довольно высок. На апрель 2013 г. безработными числятся 21,5 тыс. молодых людей, что составляет 16,3% от общего числа ищущих работу в возрасте 15-74 лет. 85,4% этих молодых людей – в возрасте 20-24 года.

Одной из причин безработицы среди молодежи является низкий уровень образования. 76% молодых безработных не имеют профессионального или высшего образования. Как известно, в Латвии 12-летнее среднее образование. Следовательно, дети оканчивают школу в возрасте 19-20 лет. Еще 4 года они получают степень бакалавра. Соответственно, в 23-24 года выпускники высших или профессиональных учебных заведений (во многие из которых можно

поступить только после 12 класса) пополняют ряды безработных. Именно поэтому такой высокий (76%) уровень безработных без образования среди молодежи. 38,2% безработных молодых людей окончили только девять классов. 37,8% имеют среднее образование. 14,2% - профессионально-техническое. 9,8% - высшее. Имеют прежний опыт работы 46,4% всех безработных молодых людей. При этом 43,9% из них были заняты на низкоквалифицированной работе. Ситуация в Латвии с безработицей среди молодежи не кажется такой трагичной при сравнении с показателями других стран еврозоны. Так, в Испании и Греции уровень безработицы среди молодежи достигает 50%.

Президент Европейского союза Херман ван Ромпей заявил, что решение проблемы высокого уровня безработицы среди молодежи является задачей первостепенной важности и решать эту проблему власти ЕС начнут уже в конце 2013 года. Херман ван Ромпей надеется, что бороться с молодежной безработицей будут все возможные органы альянса. «Мы готовы поддержать все новые идеи, чтобы помочь каждой стране. Все органы должны быть мобилизованы: национальные правительства, местные органы власти, крупные и небольшие компании, социальные партнерства и европейские институты», – сказал глава ЕС.

В Латвии с этой целью начинают активно сотрудничать высшие учебные заведения и производственные предприятия, организуются различные проекты. Весной 2013 г. был организован совместный проект Даугавпилсского университета и предприятия DAUER group «Будь предпринимателем - 2013» с целью пробудить в студентах желание начать и развивать собственный бизнес от идеи до полноценного бизнес-плана.

Руководитель Даугавпилсского филиала Latvijas Hipotēku un zemes banka Андрей Зелч активно приглашает начинающих предпринимателей участвовать в Стартовой программе (ее полное название – «Поддержка начала предпринимательской деятельности и индивидуальной занятости») и получить поддержку на начало предпринимательской деятельности из средств Европейского социального фонда, который выделил 23 млн. латов. Эта программа началась в конце 2012 года и продлится до 30 июня 2013 года. Планируется, что финансовую поддержку получают 600 новых предприятий, 1200 человек пройдут обучение основам предпринимательской деятельности. Программа только началась, а уже около 50 проектов со всей Латвии получили поддержку. Как говорит Андрей Зелч: «Можно прийти только с идеей (но – четкой, обоснованной и продуманной) и желанием открыть предприятие. А можно с уже зарегистрированной фирмой. От этого зависит объем доступной поддержки». Если предприятия еще нет или оно зарегистрировано, но не более одного года назад, то начинающий предприниматель может получить и бесплатное обучение, и консультации специалистов в полном объеме, и кредит в сумме до 54 тыс. латов, и два гранта: один на начало хозяйственной деятельности в размере 35% от полученной в кредит суммы, но не более 3600 латов (фактически это «зарплата» для начинающего бизнесмена, в течение первого года он получает 300 латов в месяц), а другой – на гашение

полученного займа в размере 20% от полученной в кредит суммы, но не более 2 тыс. латов. Предприниматель, фирме которого от одного года до трех лет, может получить только консультации и сам заем, но ни грантов, ни обучения не будет. Банки предлагают фиксированные ставки от 7 до 11% в год, причем ставка фиксируется на все время выплаты займа.

Особо отмечу, что процентные ставки в банках под кредиты малому бизнесу достаточно низкие – 7-8-11% годовых. Для сравнения, в России банки дают кредиты под 12-22% годовых.

Полная занятость и увеличение реальных доходов населения — общегосударственные задачи. Они связаны непосредственно с экономической стабильностью и безопасностью страны. И эти задачи можно решить с помощью микро и малого предпринимательства. Тем более, что согласно данным Eurobarometer, 61% жителей Латвии хотели бы работать на себя, став владельцами малых предприятий (в среднем по ЕС этот показатель составляет 45%).[7]

Однако, открывая любое предприятие или регистрируясь как самозанятое лицо, предприниматель сталкивается с множеством проблем, и самая главная - точное знание законодательства и налогообложения. В связи с тем, что в Латвии налогообложение является практически отдельной наукой, даже самый маленький предприниматель вынужден нанять бухгалтера. Обилие длинных и трудно понимаемых законов, а затем многочисленных рекомендаций Кабинета Министров по каждому налогу отдельно не дает возможности предпринимателю освоить эту науку самостоятельно. В связи с чем, наличие бухгалтера, за которого придется платить дополнительные налоги, предпринимателю крайне необходимо.

Есть другая возможность решить этот вопрос — заключить договор с обслуживающей бухгалтерской фирмой. Но здесь возникают другого рода проблемы, а именно — не заинтересованность бухгалтерской фирмы в бизнесе предпринимателя, а значит и в его прибыли. В связи с чем, правильно оформленные документы и рассчитанные налоги решают лишь часть проблемы. Коммерсант, совершающий сделку без предварительной консультации квалифицированного бухгалтера, может не развить свою предпринимательскую деятельность, а лишь загубить ее. Поэтому для малого и микробизнеса Латвии необходимо создать упрощенную, не требующих специальных знаний систему налогообложения и отчетности. И принятие закона о 9% налоге для микропредприятий – это только первый шаг в нужном направлении.

Следующая проблема, с которой столкнется предприниматель – высокие налоги. У самозанятого лица, индивидуального коммерсанта, малого ООО по-прежнему высокий уровень ставок налогообложения. Это в существенной мере ограничивает его финансовую деятельность. Предприниматель предоставляет рабочие места, но из-за высоких налогов вынужден снижать заработную плату работникам (официально или формально). Что, с одной стороны, создает благоприятную почву для теневой экономики, а с другой - приводит к сокращению рабочих мест.

Существует и другая возможность, позволяющая предпринимателю избежать общих ставок налогообложения — это уплата патентной платы. Согласно закону о подоходном налоге с населения [8] патентная плата — это установленный законом единый фиксированный платеж, включающий в себя не только подоходный налог с населения, но и взносы государственного социального страхования. Ограничением данного налогообложения является определенный список профессий, имеющих возможность стать плательщиком данного налога, оборот предпринимателя в размере 35000 латов, [9] и, что важно, осуществляемая деятельность должна вестись без привлечения наемного труда. Но, в связи с высокими ставками фиксированной патентной платы данный вид налогообложения, также как и фиксированный подоходный налог, не приобрел у предпринимателей широкой популярности.

И, тем не менее, у жителей Латвии есть желание заниматься малым бизнесом. Есть для этого силы, идеи и трудолюбие. По данным ряда исследования, рабочий день большинства предпринимателей в странах Балтии длится 9-11 часов: в Латвии 73% предпринимателей работают по 9-11 часов в день, 22% — по 7-8 часов; в Литве по 9-11 часов работают 69%, в Эстонии — 65%, по 7-8 часов — по 25% предпринимателей.

Местные органы власти оказывают поддержку начинающим бизнесменам. Центром Современного искусства (ЦСИ) в сотрудничестве с Фондом Сороса-Латвия, при финансировании Open Society Foundations, организована программа «Бригада». Цель программы - поддержать творческую долгосрочную предпринимательскую деятельность, которая основывается на искусстве и культуре, решает социальные вопросы и улучшает качество жизни латвийцев. В Риге, таким образом, свой бизнес начали вязальщицы, мебельщики и повара.

Специалист ЦСИ Элза Зиде рассказала, что первый конкурс программы «Бригада» прошел летом 2010 года, по результатам которого было создано 12 новых предприятий в Риге. Еще 14 участников конкурса весной 2012 г. для создания и развития своего творческого предприятия получили до 5 тыс. латов. В ближайшие месяцы в Риге откроют двери предприятия победителей «Бригады» - мебельная мастерская и мастерская по пошиву одежды, звукозаписывающая студия, многонациональная кухня, фотомастерская, студия танцев saroeiga и другие оригинальные предприятия.

Оценив успех «Бригады» в Риге, организаторы программы начали сотрудничество с латвийскими самоуправлениями. В марте и апреле 2013 г. жители г. Резекне и г. Цесиса также подали свои проекты. Главное условие — проекты должны быть креативными, отвечать основным принципам социально ответственной и долгосрочной предпринимательской деятельности, а также физически находится в Резекне и Цесисе. В Резекне по результатам конкурса программы «Бригада» будут названы 3 финалиста, а в Цесисе — 4. Каждый из победителей в региональных конкурсах получит финансовую поддержку в размере до 2,5 тыс. латов. Конкурс «Бригады» в Резекне организован в сотрудничестве с городской Думой Резекне и предприятием Austrumlatvijas koncertzāle, а в Цесисе - при поддержке Цесисского края. Так что местные

органы власти активно способствуют развитию предпринимательской деятельности, повышая уровень занятости населения в своих регионах.

Как отмечается в последнем подготовленном министерством экономики информационном докладе о макроэкономической ситуации в стране, уровень занятости в Латвии в 2013 году, по сравнению с прошлым годом, может вырасти на 2,7 процентных пункта – до 65,8% экономически активных жителей.

Министерство экономики прогнозирует также продолжение снижения безработицы, которая к концу 2013 года снизится примерно до 11%, а средний годовой показатель безработицы составит 12% и будет на 2,9 процентных пункта меньше, чем в 2012 году (*BNS*).

Однако надо отметить, что снижение уровня безработицы осуществляется и за счет массовой эмиграции населения. Одна из причин – отсутствие работы и возможности достойного заработка. По данным опроса, проведенного агентством TNS и латвийской телекомпанией LNT, 57% экономически активных жителей Латвии указывают, что сейчас работу в Латвии с достойной оплатой и социальной защитой найти трудно.

Действительно, бизнес в Латвии мельчает. А работники микропредприятий практически не имеют социальной защиты, поскольку размер социальных отчислений, а, следовательно, и социальная защита работника напрямую связаны с успешностью и нетто-оборотом микропредприятия и количеством работников. Чем больше работников, тем меньше отчислений на каждого из них. Другими словами, сотрудники микропредприятия уменьшают друг другу социальную защиту. При этом закон гласит, что все работники на микропредприятии должны работать по налоговой книжке, что означает отсутствие возможности использовать налоговые льготы на иждивенцев, необлагаемый минимум и льготы по инвалидности.

Это также означает, что у работников микропредприятий будет меньше пенсия, а также они будут получать меньшие социальные пособия. Ситуацию осложняет тот факт, что многие микропредприятия не декларируют своего оборота и вообще не платят никаких налогов. Людей заставляют работать на микропредприятиях в принудительном порядке (под угрозой увольнения). При этом работники могут не знать, платят ли за них налоги. В декларациях микропредприятий у 75% работников не указаны их доходы. [10] Государственные инстанции по этому поводу молчат – микропредприятий стало так много, что их деятельность сложно контролировать. Работникам микропредприятий предлагают добровольно зарегистрироваться в государственной системе социального страхования и самим за себя платить социальные страховые взносы. То есть спасение утопающих – дело рук самих утопающих. Однако, по словам директора департамента социального страхования Министерства благосостояния Яны Муижниеце, стремление населения платить налоги из своего кармана не очень велико.

Не удивительно, что латвийцы уезжают на работу в другие страны Шенгенской зоны, в Англию или Америку. В 2004 году Латвия вошла в состав Шенгенской зоны. Казалось бы – это огромный плюс для развития экономики страны. Без дополнительных пошлин и бюрократических процедур

предприятие, зарегистрированное в Латвии, имеет право поставлять товар и оказывать услуги предприятиям, зарегистрированным в любой другой стране Евросоюза. Также, согласно Латвийскому законодательству, Латвийское предприятие имеет право открывать банковский счет в любой стране мира. Но экономически активные жители Латвии спешат переехать в другие страны Шенгенской зоны.

Менеджер EURES отдела развития департамента услуг Государственного агентства занятости Жанна Рыбакова указывала, что в 2006 году в агентство за консультацией обратилось 5275 человек, в 2007-м - 5622, в 2008 г. - 9051. А за 8 месяцев 2009 года - уже 12 685 человек. EURES - это сеть, объединяющая службы занятости всех государств Европейского союза, а также Норвегии, Исландии и Швейцарии. [11]

Согласно другим данным (Конфедерации работодателей), только за 2006 год (самый надо сказать успешный для страны) Латвию покинули 110 тыс. человек. Всего за последние 20 лет число экономических беженцев достигло 600 000, что составило около 22,4% от населения Латвии в 1990 году.

По словам руководителя Рижского отделения Международной организации по миграции Илмарса Межса, «из-за эмиграции Латвия теряет больше людей, чем из-за низкой рождаемости и высокой смертности». Кстати, по поводу низкой рождаемости, Илмарс Межс прав. В Латвии самый низкий в мире коэффициент фертильности – 1,1 ребенок на одну женщину репродуктивного возраста. Так, согласно данным Центрального статистического управления, за первые три месяца 2013 года во всей Латвии родилось 4710 детей. Для сравнения, за первый квартал 2013 года в Красноярском крае родилось 5832 ребенка.

В рамках данной статьи мы не ставили цель подробно рассматривать причины эмиграции и трудной демографической ситуации в Латвии. Наша цель – показать сложности и проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели в нашей стране и роль государства в малом бизнесе.

В завершении отметим, что с одной стороны государством предпринимаются определенные шаги по стимулированию малого бизнеса в Латвии. Чувствуется заинтересованность местных властей. Предварительный анализ системы налогообложения малого и микробизнеса Латвии также показал, что законодательная база, снижающая налоговое бремя, постоянно совершенствуется. Что в свою очередь привело к количественному росту микропредприятий.

С другой стороны, высокая степень налогообложения и сложность налоговых расчетов затрудняет предпринимателям не только открыть, но и развить бизнес. Вводимые дополнительные ограничения, которые на первый взгляд упрощают расчеты налогообложения, практически ликвидируют все приобретаемые льготы. То есть, разрабатываемые и вводимые новые виды налогов перекладывают на плечи предпринимателя основную функцию государства — социальную защиту. Более того, в связи с обильным разнообразием видов налогов предприниматели еще больше запутались в системах так называемого упрощенного налогообложения. В связи с этим

возникает необходимость пересмотра предпринимательского законодательства Латвии.

Учитывая нынешнюю экономическую ситуацию Латвии, помочь предпринимателю развить свой бизнес станет возможным лишь при снятии ограничений в найме рабочей силы и заработной плате, снижении налогов тормозящих возможности деятельности.

Библиографический список

1. Saskaņā ar ES Komisijas 2004.gada 25.februāra Regulas (EK) Nr.364/2004, ar ko groza Regulu (EK) Nr. 70/2001, I pielikuma 2. pantam.
2. 01.09.2008. Metodiskais materiāls par fiksēto ienākuma nodokli. www.vid.gov.lv
3. 09.08.2010.g. LR Likums "Mikrouzņēmumu nodokļa likums", 2.pants.4.punkts www.vid.gov.lv
4. 09.08.2010.g. LR Likums "Mikrouzņēmumu nodokļa likums", 6.pants. www.vid.gov.lv
5. 30.10.2009. MKkonc_250909_mikrouzņēmumi; Par koncepcijas projektu par mikrouzņēmumu atbalsta pasākumiem (TA-3334)
6. Centrālās statistikas pārvaldes datu bāze <http://data.csb.gov.lv/ekonomiski-aktivas-pa-sektoriem-un-lieluma-grupam>
7. <http://www.gorod.lv/novosti/104047> -malyiy_i_sredniy_biznes_chem_mozhet_pomoch
8. 11.05.1993. likums "Par iedzīvotāju ienākuma nodokli"11.pants,10.punkts, stājas spēkā ar 30.06.2011.
9. 22.12.2009. MK noteikumi Nr.1646 "Kārtība, kādā piemērojama patentmaksa fiziskās personas saimnieciskajai darbībai noteiktā profesijā, un tās apmēri"ar grozījumiem 17.11.2010.
10. Ольга Павук. Битва за людские ресурсы в Латвии вступает в новую фазу. Baltic-course.com 18.04.2011.
11. www.sostav.ru

МОДЕЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА ОАО «УРАЛСИБ» С ПОМОЩЬЮ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ

Шарабарина Е.Т., Рябова Н.Ю.

Красноярский институт экономики, Россия, г. Красноярск

В статье представлено математическое моделирование инвестиционной банковской деятельности. Экономико-математические модели могут быть использованы для расчета доходности портфеля ценных бумаг Банка, минимизации риска инвестиционной деятельности.

In article presents mathematical modeling of investment activity. Economic – mathematical models can be used for calculate the yield of the securities portfolio of the bank, to minimize of risk of investment activity.

В период возрастающей активности инвестиционной деятельности банков проблема формирования оптимального портфеля ценных бумаг Банка приобретает особую актуальность.

Одной из сфер банковской деятельности является деятельность на рынке ценных бумаг.

На рынке ценных бумаг Банк может являться эмитентом, инвестором, посредником (брокер, доверительное управление), инфраструктурным обслуживанием (депозитарий, инвестиционный консультант).

Инвестиционные операции банков: Цели деятельности – диверсификация активов, расширение источников дохода и поддержание ликвидности. Инвестиционный портфель банка – набор ценных бумаг, формируемый с определенными целями (в координатах риск-доход).

Инвестиционная деятельность: Банковские инвестиции – это вложения банковских ресурсов на длительный срок в ценные бумаги с целью получения прямых и косвенных доходов. *Прямые доходы* от вложений в ценные бумаги банк получает в форме дивидендов, процентов или прибыли от перепродажи. *Косвенные доходы* образуются на основе расширения влияния банков на клиентов через владение контрольным пакетом их ценных бумаг. Инвестиционная деятельность – это вложение инвестиций и совокупность практических действий по их реализации. Субъектами инвестиционной деятельности выступают инвесторы, в том числе и банки, а объектами инвестиционной деятельности служат вновь создаваемые и модернизируемые основные и оборотные средства, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, другие объекты собственности.

Инвестиционная политика коммерческого банка: Инвестиционная политика - это деятельность коммерческого банка, соизмеримая со степенью риска, основанная на активных операциях с ценными бумагами и направленная на обеспечение доходности и ликвидности банковских средств в целом.

«золотое правило инвестиций» - доход от вложений в ценные бумаги всегда прямо пропорционален риску, на который готов идти инвестор ради получения желаемого дохода.

Банковский портфель ценных бумаг: *Торговый портфель* (бумаги для перепродажи в течение 6 месяцев, по договорам «репо» (банк продает акции другому банку, т.к. мало денежных средств у этого банка, получая при этом денежные средства, банк должен все равно выкупить эти акции обратно) и займа. *Инвестиционный портфель* (бумаги для получения инвестиционного дохода, со сроком хранения в портфеле более 6 месяцев)

В 2012 г. доля ценных бумаг в банковских активах выросла до 14,6%, что на 4% больше по сравнению с долей 2011 года. По данным ЦБ, в январе 2013 года произошел дальнейший рост вложений в ценные бумаги, составивший 5 % по сравнению с декабрем 2012 года. Однако в феврале банковские инвестиции в ценные бумаги сократились на 2, 1% по сравнению с январем 2013 года, рост вложений продолжился с марта 2013 года. В денежном выражении объем инвестиционных вложений в ценные бумаги в рублях составил в мае 2013 года 1,989 триллиона рублей против 1,666 триллиона рублей в декабре 2012 года,

объем валютных инвестиций вырос более значительно - до 0,75 триллиона рублей с 0,5 триллиона рублей соответственно.



Инвестиции банков в ценные бумаги являются одним из основных способов получения дохода с помощью собственных или привлеченных средств. Так как банк привлекает средства вкладчиков, гарантируя им определенный процент по вкладу, то финансовые аналитики банка уделяют огромное внимание банковским инвестициям в ценные бумаги.

Как правило, вложения банков в ценные бумаги отличаются высокой надежностью, ликвидностью и доходностью. Банковские эксперты стараются сформировать инвестиционный портфель таким образом, чтобы он приносил банку максимальный гарантированный доход при минимальных рисках.

Исходя из принципиальных положений инвестиционной деятельности и реально существующей на практике взаимозависимости между основными факторами вложения средств в ценные бумаги - доходностью, ликвидностью и риском - любой коммерческий банк независимо от того, осознает он действия указанных факторов или нет, осуществляет ту или иную инвестиционную политику.

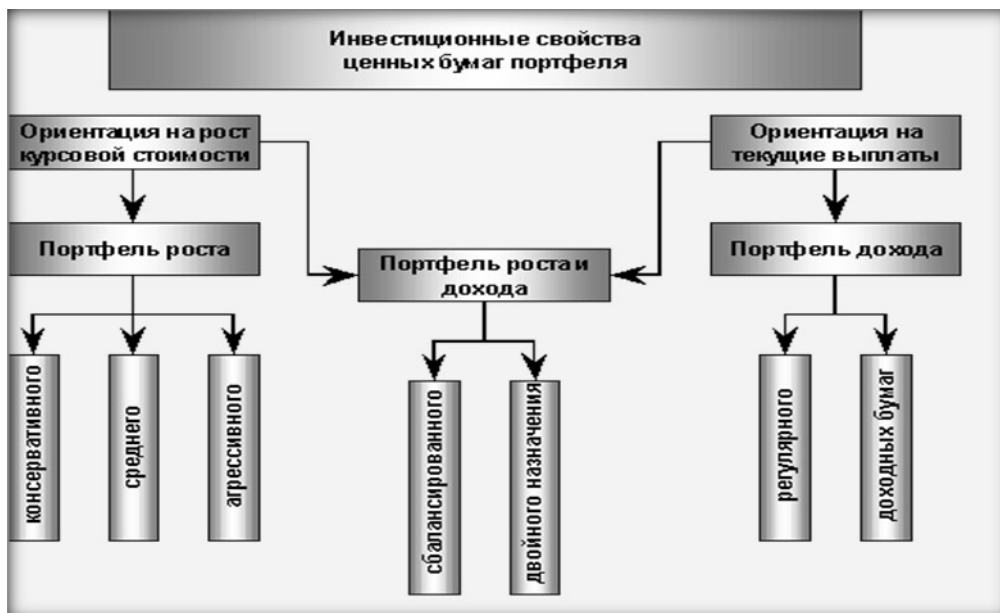
Одним из направлений инвестиционной политики является управление портфелем ценных бумаг банка.

Портфели ценных бумаг могут классифицироваться по различным признакам. Прежде всего, выделяют торговый и инвестиционные портфели банка.

С точки зрения доходности выделяют три основных типа портфеля: портфель, ориентированный на преимущественное получение дохода за счет процентов и дивидендов (*портфель дохода*);

портфель, направленный на преимущественный прирост курсовой стоимости входящих в него инвестиционных ценностей (*портфель роста*);

рассматривают еще и *портфель роста и дохода* - данный тип портфеля преследует своей целью избежание возможных потерь на фондовом рынке, как от падения курсовой стоимости, так и от низких дивидендных или процентных выплат.



Как и другие сферы деятельности банка, инвестиционная деятельность подвержена рискам. Одним из видов рисков при инвестиционной деятельности является риск снижения доходности ценных бумаг. Ценная бумага может быть рискованной, если ее держать отдельно от других бумаг, но она будет не очень рискованной, являясь частью диверсифицированного портфеля.

Формируя портфель ценных бумаг, коммерческий банк ставит перед собой задачу оптимальности портфеля по одному из выбранных критериев :

- наибольшей доходности
- минимального риска

Более сложной является двухкритериальная задача формирования оптимального портфеля ценных бумаг: требуется достичь заданного уровня доходности портфеля при минимальном инвестиционном риске.

Единственным способом научного решения подобных задач являются методы экономико-математического моделирования. Для решения задач достижения оптимальности по какому-либо критерию используются методы оптимизации, линейного программирования, выпуклого программирования, прогнозные методы.

Упрощенно метод решения задач оптимальности может быть изложен следующим образом: имеется целевая функция задачи, значение которой необходимо оптимизировать (как правило, максимизировать или минимизировать). В зависимости от поставленных целей целевая функция может представлять собой суммарную доходность портфеля (тогда значение должно быть максимизировано) или совокупный инвестиционный риск (значение минимизируется).

Одним из разработчиков теории портфеля и модели его оптимизации является американский математик Марковиц, удостоенный в 1951 году Нобелевской премии за разработку теории портфеля.

Разработаны методы и модели оптимизации портфеля ценных бумаг банка и использованы на практике для формирования оптимального портфеля

ОАО " УРАЛСИБ ".

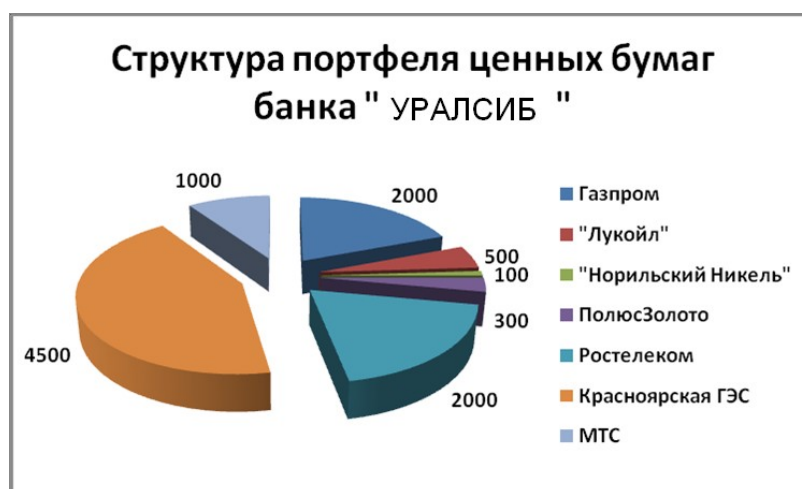
В январе 2012 года банком " УРАЛСИБ " был сформирован портфель ценных бумаг (акций) общей стоимостью 2005 тыс. руб.

Структура портфеля ценных бумаг

Название эмитента	Курс акций на 01.01.2012 (руб.)	Количество акций	Стоимость пакета акций (руб.)
Газпром	109,00	2000	218000
"Лукойл"	800,42	500	400210
"Норильский Никель"	3870,50	100	387050
ПолюсЗолото	1236,65	300	370995
Ростелеком	98,5	2000	197000
Красноярская ГЭС	51,5	4500	231750
МТС	200,00	1000	200000
ИТОГО		104000	2005000

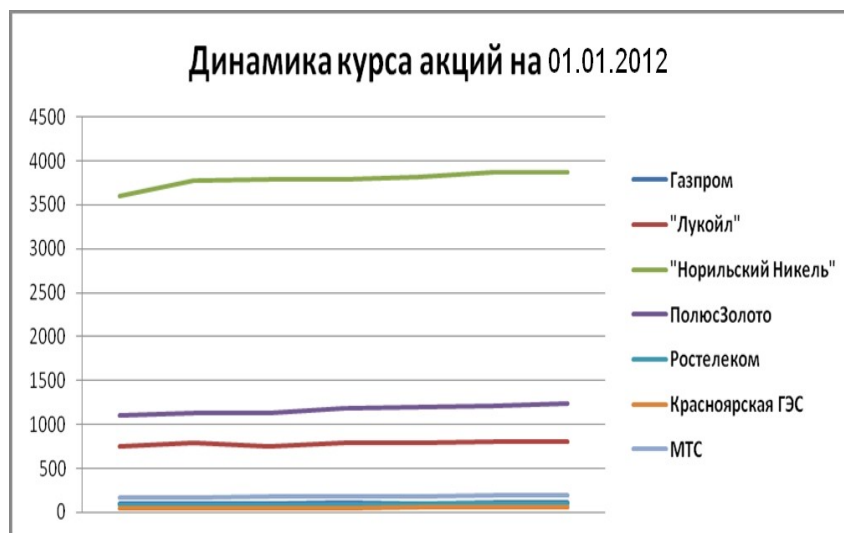
Используя данные о курсе акций данных эмитентов на 1 января 2013 года, определилось, что доходность портфеля составила 23,3%.

Анализируя структуру портфеля ценных бумаг, можно сделать вывод, что он является портфелем консервативного роста, т.к. состоит, в основном, из акций крупных, хорошо известных компаний, характеризующихся устойчивыми темпами роста курсовой стоимости. Состав портфеля остается стабильным в течение длительного периода времени. Нацелен на сохранение капитала.



Далее построены математические модели формирования оптимального портфеля по разным критериям и выполнила их компьютерную реализацию в Табличном процессоре Excel.

Первым шагом явилось прогнозирование курса акций на заданную дату. Для этого использованы методы интерполяции и статистические функции Excel Тенденция и Рост. В сравнении спрогнозированное значение курса акций ОАО"Лукойл" с реальным, отклонение составило 3,2 %, что свидетельствует о том, что выбранный метод прогнозирования дает хорошие результаты.



Затем выполнена математическая постановка задачи оптимизации портфеля ценных бумаг по критерию наивысшей доходности.

$$D = \sum_{i=1}^7 (C_k * K_i - C_n * K_i) / C_n * K_i$$

Здесь C_i – курс акций i – го эмитента на начало периода (1 января 2012 года),

C_k – курс акций на конец периода (1 января 2013 года),

K_i – количество акций i – го вида в пакете.

Согласно поставленной задаче, необходимо максимизировать целевую функцию.

Для решения задачи использовались надстройки анализа данных Поиск решения пакета прикладных программ Excel.

В результате был смоделирован оптимальный портфель ценных бумаг, доходность которого составила 44,3%, т е по сравнению с реальным портфелем банка доходность возросла на 21%.



Как видно из диаграммы, наибольший объем по количеству акций приходится на высокодоходные акции ОАО "Лукойл". Анализируя смоделированную структуру портфеля, можно сделать вывод о недостаточной диверсификации портфеля. Данный портфель ценных бумаг имеет достаточно высокую степень риска, так как его доходность резко упадет при снижении

доходности акций ОАО "Лукойл". Поэтому при построении математической модели необходимо учесть оптимальное соотношение доходности и риска.

Изменим постановку задачи: требуется смоделировать портфель ценных бумаг банка, минимизирующий риск инвестиционных вложений. Для моделирования требуется найти математические ожидания и дисперсии случайных величин доходности ценных бумаг.

Решая данную задачу, получим следующую структуру портфеля: Доходность данного портфеля составляет 16,5 %, как видим, при минимизации риска происходит существенное снижение доходности.

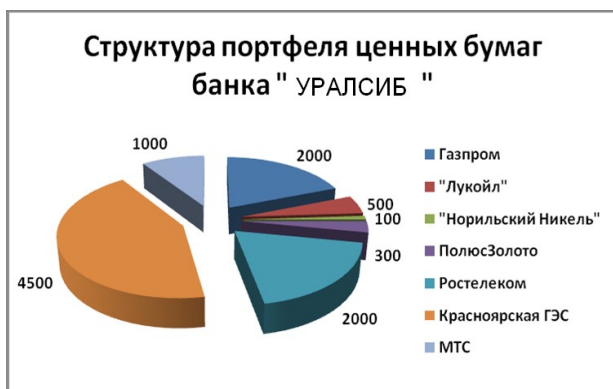


Наконец, решим двухкритериальную задачу достижения заданного уровня доходности при минимизации риска. Исходя из того, что наивысшая доходность смоделированного портфеля составила 44,3%, а портфеля с минимальным риском – 16,5%, определим желаемый уровень доходности равным 30%. Получим следующую смоделированную структуру портфеля ценных бумаг.



Доходность данного портфеля близка к заданному уровню и составляет 29,3%.

Сравним полученные результаты с реальным портфелем ценных бумаг банка.



Уровень доходности – 23,3%



Уровень доходности – 44,3%



Уровень доходности – 16,5%



Уровень доходности – 29,3%

Экономические интересы банков, вытекающие из сущности этих институтов как коммерческих структур, состоят в обеспечении прибыльности своих операций при соблюдении их ликвидности и надежности. Банки работают в основном не с собственными, а с привлеченными и заемными ресурсами, поэтому они не могут рисковать средствами своих клиентов, вкладывая их в крупные инвестиционные проекты, если это не обеспечено соответствующими гарантиями.

Состояние рынка и возможности инвестора определяют выбор его инвестиционной стратегии. Основная задача портфельного инвестирования — улучшить условия инвестирования, придав совокупности ценных бумаг такие инвестиционные характеристики, которые недостижимы с позиции отдельно взятой ценной бумаги, и возможны только при их комбинации.

Таким образом, применяя методы математического моделирования, находим структуру портфеля ценных бумаг банка по различным критериям оптимальности. Использование данных методов в коммерческих банках позволит существенно повысить эффективность инвестиционной политики и снизить инвестиционный риск.

Библиографический список

1. Алексеев, М.Ю. Рынок ценных бумаг: учебное пособие/М.Ю. Алексеев; М.: Финансы и статистика, 2010.- 448 с.
2. Алехин, Б.И. Рынок ценных бумаг, введение в фондовые операции: учебник/Б.И. Алехин, М.: Финансы и статистика, 2011 – 412 с.
3. Ильина, Л.И. Организация и финансирование инвестиций: Учебное пособие/Л.И.Ильина – Сыктывкар, 2009 – 360 с.

4. Миркин, Я.М. Ценные бумаги и фондовый рынок/Я.М. Миркин- М.: Изд-во "Перспектива". 2010 – 320 с.
5. Савиных, В.Н Математическое моделирование производственного и финансового менеджмента: учебное пособие / В.Н. Савиных. – М.: КНОРУС, 2011. – 192 с.
6. Аристов, Д.В. Ценные бумаги в сберегательном банке России: учебное пособие/Д.В. Аристов, А.А. Гольтяев, Б.Н. Горюхин, И.А. Смарагдов, -Тула: Издательство "Шар", 2010 – 416 с.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации. В 4 ч. Часть. 1: Федер. закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ ред. от 06.12.2007.
8. О банках и банковской деятельности: Федеральный Закон от 03.02.1995.
9. О рынке ценных бумаг: Федеральный Закон от 22.04.96г. № 39-ФЗ (в ред. Федеральных законов от 26.11.98 № 182-ФЗ, от 08.07.99 № 139-ФЗ).