

**В.А. Горемыкин,
М.И. Лещенко, Т.Е.Старцева**

Банковский менеджмент

МОНОГРАФИЯ

**Москва
2012**

УДК 336
ББК 65.26.
Г68

Г68 **Горемыкин, В.А., Лещенко, М.И., Старцева, Т.Е.**
Банковский менеджмент [Текст] / В.А. Горемыкин,
М.И. Лещенко, Т.Е.Старцева : монография. Москва. –
2012 – 224 с.

В монографии рассмотрены вопросы рыночной экономики и банковской системы России, возможности, законодательная база банковской системы.

УДК 336
ББК 65.26.

© Москва, 2012
© Коллектив авторов, 2012

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
Глава 1. Особенности рыночной экономики	6
1.1. Хозяйственный механизм в условиях рынка	6
1.2. Рыночные микрохозяйственные связи	14
1.3. Модификация в хозяйственном механизме	20
1.4. Рыночная конкуренция	25
1.5. Реформирование промышленности	34
Выводы	47
Глава 2. Инновационно-инвестиционная деятельность промышленного комплекса	49
2.1. Взаимодействующие стимулирующие факторы	49
2.2. Стратегическое направление отрасли	52
2.3. Тенденции современного станкостроения	59
2.4. Основные положения отрасли	64
Выводы	78
Глава 3. Банковская система России в рыночных условиях	80
3.1. Реформирование банковской системы	80
3.2. Банковская система России	84
3.3. Механизм повышения устойчивости банковской системы	93
3.4. Денежно-кредитная политика Банка России	100
3.5. Совершенствование банковского Законодательства	126
Выводы	132
Глава 4. Правовое обеспечение инвестиционной деятельности	134
4.1. Конкурсное размещение инвестиций	134
4.2. Экспертная оценка инвестиционного проекта	14439
4.3. Стимулирование инвестиций	14844
4.4. Регулирование инвестирования Законодательством	15748
4.5. Налогообложение инвестиционной деятельности	15757
4.4. Выводы	15766
Глава 5. Основы банковского менеджмента	168
5.1. Основные методы инвестирования	168
5.2. Понятие и содержание банковского менеджмента	176
5.3. Организационное обеспечение банковского менеджмента	181
5.4. Информационное обеспечение банковского менеджмента	182
5.5. Формирование инвестиционной стратегии	188
Выводы	221
Список использованной литературы	223

Введение

Проблемы экономики на данном этапе сказываются и на научно-технической сфере. Сокращения объемов производства и, в связи с этим, сложности финансового состояния предприятий негативно влияют на развитие инновационной и научно-технической деятельности. При этом и государство не имеет возможности обеспечивать финансовую поддержку этой сферы. Поэтому обновление производственного потенциала, самовозрастания капитала на данном этапе отечественной промышленности требуют неординарных подходов к их разрешению.

Решить эту проблему с помощью старых централизованных бюджетных источников и фондов министерств невозможно. В условиях же рыночной экономики России инновационно-инвестиционные рынки формируются в основном за счет разгосударствления. При этом централизованные средства из федерального и местных бюджетов на инновационную и научно-техническую деятельность выделяются, как правило, минимальные, остальные же должны обеспечиваться за счет капитала товаропроизводителей. Однако его накопление в настоящее время в основном происходит в сфере обращения и весьма в малой степени затрагивает производство, за счет чего в рыночной экономике, как правило, и обеспечивается самовозрастание капитала.

В связи с этим необходимо искать новые подходы к инновационно-инвестиционной политике, к механизму ее реализации, а также и к формам воздействия государства на процессы, происходящие в этой сфере.

Несмотря на то, что Правительство Российской Федерации предпринимает некоторые меры, что подтверждается рядом изданных в последнее время нормативных актов, все-таки необходимо создавать и последовательно реализовывать действенный инновационно-инвестиционный механизм, который бы отвечал новым экономическим и социально-политическим реалиям, обеспечивал бы необходимый приток капитала для модернизации производства на основе научно-технических достижений. Необходимо выработка селективной инновационно-инвестиционной стратегии, которая была бы рассчитана на длительный период и охватывала бы все стадии технологического цикла производства. Главное в этом – выбрать те приоритетные инновации и научно-

технические разработки, которые бы в короткий срок обеспечили бы успех и цепную реакцию перелома в более широких сферах народного хозяйства. При этом одним из эффективных методов воздействия на происходящие процессы в рыночной экономике могут быть инновации и их коммерциализация – две неразрывно связанные сферы экономической деятельности., поскольку инновационный процесс представляет собой подготовку и осуществление инновационных изменений, которые складываются из взаимосвязанных фаз, образующих единое целое, в результате чего и появляется инновация – продукт творческого труда, имеющий завершённый вид, готовый к применению и распространению на рынке. Причем процесс придания инновациям товарного вида, их освоения, применения и распространения и определяет инновационную деятельность рыночной экономики.

Современная инновационная деятельность достаточно сложна, поэтому необходимы специалисты, занимающиеся различными организационно-экономическими аспектами нововведений – инновационные и инвестиционные менеджеры, которые должны обладать научно-техническим и экономико-психологическим потенциалом, им необходимы инженерно-экономические знания.

Инновационные и инвестиционные менеджеры призваны содействовать продвижению инновационного процесса, обеспечивая прогнозирование возможных срывов и путей их преодоления, а поскольку для рыночной экономики характерна конкуренция, то обновление продукции, формирование рынка нововведений призваны обеспечивать менеджеры. При этом менеджеры действуют в различных организационных структурах, где формируют как творческие коллективы, так занимающиеся поиском и распространением новшеств, формированием портфеля заказов на научные исследования и разработки, обеспечивая соответствующую оценку эффективности нововведений. Как известно в государстве должна существовать чёткая система управления инновационной деятельностью и инвестиционным процессом и особенно на этом этапе модернизации рыночной экономики России.

Для этих целей в монографии изложены необходимые разделы по инновациям и инвестициям с точки зрения теории и практической финансово-хозяйственной деятельности предприятий (организаций), рассмотрены вопросы оценки эффективности инновационно-инвестиционных проектов.

ГЛАВА 1

ОСОБЕННОСТИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

1.1. ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Рынок играет исключительно важную роль при самых различных способах производства, в которых общественное хозяйство организовано таким образом, что продукты производятся отдельными обособленными производителями. При этом обособленность существует в рамках взаимозависимости. Рынок является той формой, в которой происходит распределение труда, т.е. всех видов хозяйственных ресурсов, созданных обществом, между отраслями, производителями и потребителями. Рынок связывает обособленных товаропроизводителей в единую системную целостность. Размер этой хозяйственной совокупности предопределяется тем, каковы географические масштабы рынка – является ли он местным, национальным или мировым. Однако во всех случаях рынок – это прежде всего форма связи между отдельными хозяйственными единицами, образующими ту или иную экономическую совокупность.

Постановка проблемы хозяйствования в рамках определенно-го механизма как бы заранее предполагает наличие функционального подхода, который нацелен на выявление тех способов, посредством которых данным хозяйственным механизмом производится реализация определенных хозяйственных функций. При этом хозяйственный механизм подразделяется на механизм принятия решений, систему мотивации, механизм координации решений и действий отдельных хозяйственных единиц, а также систему контроля за осуществлением принятых экономических решений, достижением определенных результатов и т.д.

Значительная часть хозяйственных решений, как правило, сведена к решению вопросов об объеме производимой продукции, ее ассортименте и ценах, хотя есть и другие, не менее важные вопросы данной проблемы, например, кто принимает решения по основным экономическим проблемам, т.е. на каком хозяйственном уровне они решаются, каким образом обеспечивается доступ к принятию тех или иных хозяйственных решений.

Исключительно важную роль при этом играет проблема собственности на средства производства, на которой и строится весь

хозяйственный механизм рыночной экономики. При этом частная собственность выступает не в одной единственной, а в нескольких различных формах, имеет подвиды. Частная собственность наиболее характерна для свободной конкуренции, когда в одном лице соединяются собственник и предприниматель. Существуют различные виды групповой собственности: акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, коммандитное общество и др. Крупнейшие предприятия, как правило, имеют в своей основе не индивидуальную, а групповую собственность. Именно такая форма сейчас преобладает в хозяйственном механизме как развитых стран, так и в России. Индивидуальные же владение и распоряжение собственностью сведены на периферию экономики и представлены прежде всего в сельском хозяйстве, ремесле, торговле, сфере услуг. В производственной и социальной инфраструктуре ведущее место занимает государственная собственность, являясь в некоторых отраслях единственной формой собственности.

Однако за пределами сферы, куда входит производственная и социальная инфраструктура, значение государственной собственности выглядит намного скромнее. В некоторых секторах экономики она вообще отсутствует, в других занимает весьма незначительное место.

Кроме того, в развитой рыночной экономике существует кооперативная собственность, а также мелкая собственность на средства производства при доминирующей роли частной собственности в ее групповой, акционерной форме. Все они составляют единый хозяйственный комплекс, а связующим звеном между ними является прежде всего рынок, товарно-денежные отношения. Рынок обслуживает все виды собственности независимо от той формы, в какой она существует, и создает между ними тесные экономические связи. Рынок выступает также в качестве связующего элемента в рамках международного разделения труда.

С точки зрения теории управления хозяйственным механизмом в рыночной экономике, фундаментальным фактом его существования является суверенность экономических решений, принимаемых на уровне отдельных хозяйственных единиц. Именно экономические решения на микроуровне составляют основу всей системы хозяйственных решений в рамках данного типа хозяйственной организации. Они являются первичными экономическими

решениями, а хозяйственный механизм сводит их в единую систему, осуществляя функции по их координации, частично децентраулируя их. При этом важным условием сохранения самостоятельности хозяйственных единиц выступает, в первую очередь, наличие рыночного механизма.

Хозяйственные решения, принимаемые на микроуровне, рынок включает как определенные экономические параметры в свой координирующий механизм и сводит их в единую систему. Таким образом, самостоятельность отдельных хозяйственных единиц, суверенность их экономических решений и наличия рынка как формы связи между этими самостоятельными решениями – две стороны одной и той же медали.

Предприятия самостоятельно принимают решения об объеме производства, об ассортименте выпускаемой продукции, о цене. Однако все эти решения принимаются с учетом тех требований, которые предъявляет к производителям рынок, спрос покупателей на данный вид продукции как по качеству и цене, так и по ее объему. Следовательно, самостоятельность предприятий имеет вполне определенные границы, но не административно-бюрократического, а экономического характера: предприятия, хозяйственные единицы принимают экономические решения самостоятельно, но не на основе произвола, а во взаимодействии с рынком, спросом, исходя из совокупности потребителей своей продукции, в конкурентном взаимодействии с другими ее производителями.

Для реализации самостоятельности и суверенности экономического решения весьма важно осуществление принципа свободы выбора – как для покупателя, так и для продавца (поставщика). Этот важный принцип реализуется в хозяйственной практике через действие еще одного принципа – свободы заключения договоров. Именно реализация на практике данного принципа, включая свободу выбора покупателя и продавца (поставщика), и обеспечивает для предприятия самостоятельность, суверенность принятия решения, возможность проявления инициативы. Свобода выбора дает возможность отбора наилучших вариантов из огромного количества существующих возможностей, которыми полон мир экономики, позволяет хозяйственной единице на свой страх и риск, под свою полную ответственность найти те хозяйствен-

ные решения, которые в совокупности ведут к нахождению микроэкономического оптимального решения.

Весьма важным является вопрос не только о самостоятельности, о правах, о том, кто может принимать хозяйственные решения, но и от ответственности за принятые решения. Между правом на принятие решений и ответственностью за них существует тесная связь. Если после принятия хозяйственного решения получен отрицательный результат, а хозяйственный субъект, принявший это решение, не несет за него полной ответственности, то возникают крупные социальные издержки.

В хозяйстве с рыночной экономикой несовпадение прав на принятие решений с экономической ответственностью за них наблюдается в рамках монополистических форм хозяйствования, а также в механизмах функционирования государственной бюрократии. И в том, и в другом случае просматривается стремление переложить риск, всегда возможный при принятии хозяйственных решений, на третьих лиц – потребителей и общество.

Наличие различных типов организаций хозяйственных единиц предполагает различное сочетание прав и ответственности. Хозяйственные единицы создаются, как правило, в двух основных формах: личных предприятий и общественных. К личным предприятиям относятся, например, предприятия, принадлежащие отдельному лицу, а также коммандитные общества. В этой форме собственники капитала являются одновременно и предпринимателями, т.е. выполняют управленческие функции. Они отвечают за хозяйственную деятельность своего предприятия всем своим имуществом, а не только капиталом, внесенным в предприятие.

На предприятиях, созданных в форме общественных, например, акционерных или обществ с ограниченной ответственностью, собственники капитала и руководство предприятия в правовом отношении разделены: собственники делегируют функцию по управлению предприятием специальным органам, создаваемым в рамках таких обществ. Здесь собственники, как правило, не имеют непосредственного влияния на процесс управления предприятием.

Собственники капитала акционерных компаний не несут личной ответственности за их деятельность. Имущественная ответственность ограничена в этом случае размером капитала, ко-

торый они внесли в данную компанию. Одним из важнейших методов контроля за экономическими решениями предприятий в условиях рынка является конкуренция. На рынке одно конкурирующее предприятие как бы контролирует другое, а результаты такого контроля достаточно ясно видны в цифрах роста или снижения сбыта, в величине прибыли или убытков.

Важным методом контроля доходности является движение курса акций. При этом продажа акций – не только средство мобилизации капитала. Их купля и продажа, рынок акций, на котором образуется курс – важный индикатор положения дел на том или ином предприятии. В движении курса акций отражаются не только спекулятивные намерения тех, кто играет на бирже. Это результат экспертной оценки тех экономических решений, которые принимаются руководителями того или иного предприятия.

Такие формы контроля вполне возможны лишь в условиях рыночной формы отношений. При этом они не требуют специального аппарата контроля и позволяют контролировать интересы одних предприятий посредством противопоставления и сопоставления их с интересами других предприятий. В таком случае производители продукции подвергаются, с одной стороны, контролю покупателей, потребителей продукции. С другой стороны, производители и их экономическое поведение, их экономические решения, касающиеся объема, ассортимента и качества продукции, находятся под постоянным контролем их конкурентов, т.е. производителей, занимающихся параллельно тем же видом хозяйственной деятельности. Необходимостью такого контроля является наличие не одного, а нескольких производителей одних и тех же видов продукции и услуг, а также реализация принципа свободного выбора потребителя, когда потребитель не связан искусственно с одним производителем, а имеет возможность наиболее благоприятного выбора продукции по качеству, цене, объему и срокам поставки.

Самостоятельность предприятиям необходима не сама по себе, а как средство, с помощью которого оно стремится достичь наилучшего положения в производстве и на рынке изготавливаемой им продукции. Если предприятие функционирует в условиях свободной конкуренции, т.е. не имеет монопольных преимуществ и, тем самым, возможности воздействовать на цену производимых изделий, то цена образуется независимо от товаропроизводителя.

Как известно, цена тесно связана не только с затратами труда на производство изделий, но и с тем объемом их производства, который поставляется на рынок. Эластичные взаимоотношения, связь между ценой и объемом производства исключительно тесная. При этом колебания в объеме реализации ведут к колебаниям цены вокруг стоимости (вокруг цены производства). Чем ниже цена изделия, тем больший их объем может реализовать рынок, и наоборот.

Контролировать рыночные цены предприятие имеет возможность лишь тогда, когда оно располагает большим объемом производства. Происходит это за счет воздействия на изменение цены объемом производства. Поэтому на основе концентрации производства и возникают монопольные положения хозяйственных единиц. При малой доле производителя на рынке изменение объема продукции не оказывает влияния на изменение цены. В этом случае параметры ценообразования находятся за пределами экономического влияния со стороны производителя. Цена превращается во внешний фактор по отношению к нему, и производитель не может увеличивать прибыль за счет цены. Исходя из этого, стратегия конкурентного предприятия прежде всего состоит в том, чтобы при данном уровне цены, образующейся на рынке независимо от него, добиться как можно более низких издержек производства и максимизировать разницу между ценой и издержками, используя свои производственные мощности в оптимальном режиме.

В условиях конкуренции оптимизация прибыли осуществляется на основе экономного использования тех ресурсов, которые имеет предприятие. Для производства продукции предприятие, как правило, имеет множество технических возможностей, а с развитием техники эти возможности непрерывно возрастают.

При этом предприятие сталкивается с задачей, которая связана с предварительной оценкой каждого из имеющихся в ее распоряжении технических видов производства одного и того же изделия. Важной проблемой является выбор и наилучшее комбинирование имеющихся ресурсов. Цель при этом одна – обеспечить производство данного объема продукции с наименьшими затратами или, что то же самое, произвести на основе имеющихся ресурсов максимум продукции. Предприятие добивается оптимума: получает максимальную при данных технических и экономических условиях прибыль.

Реализацию этого оптимума предприятие обеспечивает на основе самостоятельного решения вопросов по использованию имеющихся у него ресурсов, так как никто лучше его не знает, какими производственными и хозяйственными возможностями оно располагает, как лучше всего их использовать. Вся эта информация имеет специфический микрохозяйственный характер. Поэтому нет смысла передавать ее на более высокие инстанции управления, поскольку не смогут они ее ни правильно оценить, ни с толком использовать.

Если даже многие хозяйственные единицы приблизятся к микрохозяйственному оптимуму, то это еще не решает проблемы, каким образом достичь слияния экономических процессов, идущих в каждой отдельно взятой хозяйственной единице, в единый народнохозяйственный процесс. Т.е. если бы отсутствовал механизм такого сочетания, то не существовали бы и предпосылки рационального производства и хозяйствования в рамках самих отдельных хозяйственных единиц.

Таким механизмом, как правило, является рынок. Через рынок обеспечивается объединение решений, принимаемых самостоятельно хозяйственными единицами, в единую систему экономических решений, в процесс, имеющий системный характер. Антиподом рынка является хозяйственный механизм, имеющий систему обеспечения с помощью директивного установления объемов производства, ассортимента и цен, исчисления плановых балансов, выделения фондов и лимитов на материальные ресурсы. Координирующие функции рынка достигаются прежде всего посредством механизма цен. Рынок выполняет координирующую функцию без какого-либо административного принуждения, автоматически, в обезличенной, т.е. лишенной какой-либо личностной зависимости форме.

Необходимо отметить, что в условиях рыночных взаимоотношений труд отдельных товаропроизводителей становится общественным. В составляемые калькуляции трудовых и материальных затрат каждая хозяйственная единица на микроуровне в поисках оптимального варианта своей производственной программы, каждый используемый ресурс входит с определенной ценой. При этом цена отражает не индивидуальные затраты на производство данного ресурса, не индивидуальные оценки и потребности лишь данного капитала, а общественно необходи-

мые затраты, как они складываются в рамках национального хозяйства.

Цена ресурса как важнейший параметр является категорией не индивидуальных затрат, а затрат общественных, кроме того, отражает приоритеты и пропорции, сложившиеся во всей экономической системе в целом. Цена – результат воздействия на нее со стороны всех заинтересованных хозяйственных единиц, составляющих экономическую совокупность.

Хозяйственные механизмы, устанавливающие объемы производства для каждой хозяйственной единицы, где необходимыми его составными частями являются фонды и лимиты. С помощью их происходит разделение экономических задач общества на две группы: на те, которые решаются в рамках предстоящего планового периода, и на те, решение которых откладывается до лучших времен. При этом для решения первой группы задач фонды и лимиты выделяются, а вторая группа ресурсами не обеспечивается. Распределение ресурсов между этими группами и внутри первой группы – между отдельными фондодержателями – обеспечивается в натуре, по физическому объему. В рамках же рыночного метода распределение ресурсов обеспечивает цена.

Достоинство распределения ресурсов по цене состоит в крайне экономном отношении хозяйственных единиц к изъятию ресурсов с рынка. Если при распределении ресурсов по объему каждый, кто обращается за ними, старается завесить перед экономическим центром свои потребности в ресурсах, чтобы получить под свой контроль как можно больше, что ведет как к нерациональному их расходованию, так и к огромному накоплению их на складах, то хозяйственная единица исходит из необходимости снижения затрат на ресурсы, особенно на те, на которые существуют относительно высокие цены. Отсюда снижение материальных запасов, их экономное расходование, сокращение производственных фондов.

Гибкая цена в рыночном механизме весьма эффективно заменяет систему фондирования и выделения лимитов, которая отождествляется и с бюрократическим окостенением, и с растратой ресурсов, и с возможностью получить доступ к ресурсам для решения второстепенных задач посредством личных связей, а то и просто через связи с коррумпированными элементами, имеющими власть на распределением фондов и лимитов. Но не только

это. Цена и рынок ресурсов позволяют получить доступ к ресурсам практически в любой момент. Это обстоятельство дает возможность хозяйственным единицам не накапливать нерационально ресурсы. При срочной потребности в получении каких-либо ресурсов такая потребность обеспечивается сравнительно быстро, и все дело будет упираться лишь в цену: чем короче срок поставки, тем выше цена и наоборот.

Такие взаимоотношения с материально-техническим снабжением оказывают позитивное воздействие на процесс планирования, ведущийся в отдельных хозяйственных единицах. В сфере материально-технического снабжения, когда не существует административных ограничений доступа к отдельным видам ресурсов, положительно сказывается процесс самопланирования, который ведется в отдельных хозяйственных единицах.

Поскольку хозяйственный процесс связан с постоянными изменениями (техническая революция, структурные сдвиги, изменения вкусов и моды и т.д., и т.п.), то это постоянно революционизирует хозяйственный процесс, заставляет хозяйство непрерывно приспосабливаться к возникающим изменениям.

В условиях рыночного механизма эту важнейшую функцию приспособления к изменяющимся внешним условиям берет на себя не экономический центр. На изменения в данном случае реагируют отдельные хозяйственные единицы, прежде всего, посредством изменения своих экономических планов. Рыночные связи позволяют вести процесс согласования этих изменяющихся микрохозяйственных связей непрерывно, вне рамок заранее установленных временных периодов, утвержденных фондов и лимитов. Перераспределение ресурсов происходит постоянно в зависимости от изменения планов предприятий, и стимулятором такого перераспределения являются, как правило, рынок и цена.

1.2. РЫНОЧНЫЕ МИКРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ СВЯЗИ

Хозяйственные единицы в современных условиях рыночной экономики, как правило, имеют программы развития. Будущее, а не только текущее хозяйственное положение их является предметом забот и решений руководства. Политика капиталовложений, разработка новых видов продукции, как правило, с учетом науч-

ных достижений, требуют не любопытствующего взгляда в будущее, не расплывчатых прогнозов, а разработки в содружестве с учеными конкретных программ развития предприятия. Они касаются, прежде всего, узловых вопросов развития предприятия, его целей и стратегии, определения конкретных средств достижения цели и т.д.

Основой такого рода программ является не только ее инновационная сущность, более короткие сроки освоения, но и перспектива сбыта продукции. Ее разработка включает примерное определение объемов производства по различным видам продукции, которую предприятие рассчитывает продать при определенном уровне цен. Планируемые объемы производства, как и цены, выступают в виде твердых величин. Как правило, эти величины ожидаемые, так как не существует абсолютных гарантий, что они будут полностью реализованы. В программах предприятий предусмотрено также использование таких методов сбыта, которые делают реальными достижение поставленных целей – рекламы, условий платежа и т.д.

На основе ожидаемых перспектив сбыта составляются программы объемов и структуры производства, его материально-технического обеспечения. В частности, устанавливаются оптимальные размеры серий, технологические методы, наилучшее распределение производственных программ по срокам, намечаются ресурсы, необходимые для выполнения производственной программы, материалы, рабочая сила, финансовые средства, разрабатываются варианты решения как сбытовых, так и производственных задач, проигрываются варианты комбинации между объемом выпуска, ценой и издержками производства. Из них отбираются прежде всего те, выпуск которых обещает наибольшую прибыль.

Как уже говорилось выше, рынок как определенная форма связи между различными сферами общественного труда, существующая в виде частного обмена индивидуальных продуктов труда – та форма, которая на основе обмена стоимостей проявляется в пропорциональном распределении труда в рамках всего общества. При этом одним из важнейших моментов в этом пропорциональном распределении труда является установление баланса между отдельными отраслями, между общественной потребностью в отдельных видах продукции и их производством.

В хозяйственном же механизме, который основан на прямом определении центра объемов и ассортимента производимой продукции, важнейшим моментом установления пропорциональности является плановый баланс. В этом случае по отдельным видам продукции балансируются в натуральном выражении с их потребностью и производством. В условиях рыночной формы связи такого рода процесс происходит на основании сопоставления спроса и предложения. Спрос, как известно, представленная на рынке потребность в продукции. Предложение – продукция, которая находится на рынке или может быть доставлена на него.

Спрос и предложение – всегда лишь рыночная форма отношений между производством и потреблением. Однако понятия эти идентичны. Спрос, например, не вся потребность общества в данной продукции, а лишь та часть, которая обеспечена готовностью за возможность его потребления. Важнейший принцип, действующий в сфере рыночного обмена – платность потребляемых ресурсов. Конечно, отдельные виды общественной потребности удовлетворяются не через рынок, а за его пределами. Тем не менее, спрос и предложение охватывают значительную часть как общественной потребности, так и общественного производства.

Спрос и предложение, за которыми стоят производство и общественная потребность, сопоставляются рынком не в натуральных показателях, а в едином измерителе – деньгах. Следовательно, существует единая шкала, по которой измеряются как результаты производства, так и размеры той части общественной потребности, которая представлена на рынке. Деньги здесь полностью выполняют свою функцию меры стоимости. Они сводят спрос на различного рода товары в единую совокупность, так что повышение или снижение цен на одни из них может привести к увеличению или снижению спроса на другие их виды.

Другой особенностью рыночной формы увязки общественно-го производства и общественной потребности является то, что важнейшую роль в установлении баланса играет цена. При этом величина потребности не является фиксированной величиной, эти размеры общественной потребности эластичны и зависят от уровня цены. При повышении цен объем потребности уменьшается, при их снижении он может возрастать. Этот принцип является исключительно важным в рыночном механизме установления баланса между производством и потреблением. Благодаря

цене баланс имеет подвижный, гибкий, т.е. экономический характер. Стыка между отдельными отраслями, их потребностями с одной стороны, и производством – с другой, в условиях рыночной формы связи не являются жестко фиксированными, ибо предопределяются не только технологическими коэффициентами. Это позволяет иметь, при такого рода стыковке, некоторый допуск в физических объемах.

Потенциально существует множество возможных комбинаций между спросом, предложением и ценой. Зачастую спрос равен предложению при цене, равной стоимости (цене производства). Но если спрос и предложение не совпали, если хозяйственные единицы при сопоставлении своих производственных программ по ошибке или сознательно установили уровень производства (и предложения ниже спроса в физическом выражении, то по стоимости, а следовательно, и по объему балансировка этих двух величин все еще произойдет, правда, по цене, отклонившейся от стоимости.

Экономическое и инженерное представления о балансе разное. При инженерном представлении баланс сходится, если потребность и производство совпадают. Экономический же баланс выглядит иначе. Как потребность, так и производство зависят от цены, а цена – от соотношения спроса и предложения. Если спрос больше предложения, цены возрастут, и определенная часть хозяйственных единиц либо попытается найти способ замены ресурсов, либо перенесет производство продукции на более поздние сроки. Наоборот, при превышении предложения над спросом и снижении цен хозяйственные единицы пересмотрят технологию и будут потреблять больше предусмотренных ресурсов. Гибкая цена позволяет снижать технологическую жесткость при балансировании.

Важно то, каковы размеры разрыва между спросом и предложением. Когда предложение слишком превышает спрос, происходит резкое падение цен, их резкое отклонение от стоимости. В том случае, если рыночная цена снижается ниже издержек, это может привести к разорению производителей. При незначительных отклонениях баланс в стоимостном выражении между спросом и предложением достигается сравнительно легко посредством конъюнктурных колебаний цен или манипулирования товарами запа-

сами. Он устанавливается, несмотря на ошибки в плановых программах отдельных производителей.

Особенностью рыночной формы связи между производством и потреблением является то, что операция по балансовой увязке через рынок осуществляется после того, как процесс производства закончен, т.е. задним числом. В современных условиях хозяйственные единицы не только планируют разделение труда внутри своих предприятий. В условиях конкуренции производства они в состоянии на частнохозяйственной основе регулировать и некоторые параметры своего положения на рынке. В результате практически можно сдерживать перепроизводство в товарной форме. Иными словами, отдельные хозяйственные единицы располагают уже такими методами взаимодействия со спросом, с рынком, с общественной потребностью, которые позволяют им заранее учитывать границы риска и регулировать объем своего производства и реализации.

Как правило, предприятия ведут поиск оптимального соотношения спроса и предложения на рынке посредством собственного планирования. Такое планирование ведется непрерывно. Неизбежные ошибки, которые возникают при этом, исправляются в ходе итеративного приспособления к рынку, который уже после того, как процесс производства закончен, посредством цен приводит спрос и предложение в относительное равновесие. Такое установление не менее необходимо для ведения хозяйственного процесса, чем исчисление и установление баланса априори. Ведь планы, будь то планы предприятия, или плановые директивы, не всегда выполняются. В таком случае, если рынки с гибким ценообразованием отсутствуют, это ведет лишь к тому, что появляются такие диспропорции, как очереди, неудовлетворенные заявки, неотоваренные фонды.

Никто не дает отдельным предприятиям гарантий того, что их экономические программы будут выполнены. Это относится и к объемам сбыта, и к уровню цен продаваемой и закупаемой продукции. Иными словами, составлению программ и их реализации на микроуровне присущ элемент неопределенности, а она влечет за собой высокую степень риска, но с другой стороны, они связаны с природой экономического процесса как такового. Экономическая система имеет дело с потребностями общества. Они не могут быть жестко заданы на будущий хозяйственный период, если

только не ввести для этого жесткие нормы, не определить заранее структуру потребления с помощью пайков и карточек. Все эти изменения в определенных пределах непредсказуемы. Кроме того, в экономике действует уже на стороне производства такой важный фактор, изменяющий его структуру, как научно-технические достижения.

Есть еще одна особенность процесса хозяйствования, которая превращает решение проблемы изменения внешних условий хозяйствования в весьма сложную проблему. Эта особенность состоит в том, что в хозяйственной системе все экономические параметры так или иначе, в большей или меньшей степени, но связаны друг с другом. Хозяйственный механизм состоит из миллионов отдельных элементов и миллиардов хозяйственных связей между ними. Объемы производства одних продуктов обусловлены объемами производства других; все они, в свою очередь, связаны с ценами, цены – с зарплатой и т.д. Иногда возникает какое-либо новое условие в процессе хозяйствования, например, открытие новых дешевых источников энергии, что существенно меняет обстановку хозяйствования, меняет параметры во всей хозяйственной цепочке.

Первостепенную роль во всем механизме приспособления играет система рыночных цен. Недостаток или относительный избыток того или иного ресурса тут же сказывается на уровне цен. Информация о положении с ресурсами передается через изменение относительных цен, т.е. через соотношение цен на отдельные ресурсы между собой. Быстрое регулирование возможно еще и потому, что информация вводится в хозяйственный механизм мгновенно, ибо цены очень быстро реагируют на изменение положения на рынках. Изменение цен на национальных рынках, отражая изменение в общехозяйственной значимости продукции проявляется как в изменении стоимости изделий, так и в отклонении цен от стоимости. Информация об этом тут же поступает отдельным хозяйственным единицам. Они в свою очередь реагируют на эти изменения соответствующими изменениями, приспособлением программ развития.

Корректировка микрохозяйственных планов, изменение производственных программ на уровне предприятия, приспособление к новым условиям хозяйствования, о которых предприятия получают информацию через цены – вот та форма реакции на

происходящие изменения, которые обуславливают процесс приспособления к изменяющимся условиям хозяйственной системы в целом. Этот процесс приобретает массовый характер, ибо по цепочке связи, идущей по линии разделения труда, он охватывает одно предприятие за другим.

Одной из важнейших предпосылок такого приспособления является самостоятельность хозяйственных единиц, их относительно свободное положение в механизме управления экономикой, отсутствие в нем жесткости и зарегулированности. Именно возможность выбора альтернатив, корректировки собственных микрохозяйственных программ в том случае, если фактическое развитие не соответствует ожидаемому и определяет гибкость всего хозяйственного механизма в целом, быстроту его реализации.

Причем под процессами приспособления необходимо понимать не только приспособление посредством изменения цен, что является самым легким путем в том случае, если он только становится возможным. Значительно выгоднее приспособление путем изменения в самих производственных программах как по физическому объему, так и по ассортименту и качеству выпускаемой продукции. Важнейший фактор, который обеспечивает приспособление второго рода – прежде всего давление конкуренции.

1.3. МОДИФИКАЦИЯ В ХОЗЯЙСТВЕННОМ МЕХАНИЗМЕ

Под влиянием научно-технического прогресса в хозяйственном механизме происходят серьезные модификации. В сущности технологический прогресс ведет к гигантской экономии живого труда и к его вытеснению из производственного процесса. Труд выступает уже не столько как включенный в процесс производства, сколько как таковой труд, при котором человек, наоборот, относится к самому процессу производства как его контролер и регулировщик. Вместо того, чтобы быть главным агентом процесса производства, рабочий становится рядом с ним [3].

Обнаруживается, что созидание действительного богатства во все меньшей степени зависит от рабочего времени, от количества затраченного труда и все в большей степени – от мощи тех агентов производства, которые приводятся в движение в течение рабочего времени и эффективность которых определяется не не-

посредственно рабочим временем, необходимым для их производства, а общим уровнем науки, ее применением в производстве, прогрессом техники.

Все это больше и больше насыщает рынок товарами, где господствует не продавец, а покупатель, и характеризующийся острой конкуренцией между производителями, требует от производителя все большей дифференциации продукции, все большего приспособления к желаниям клиента. Это означает, что предприятия должны производить все большее число моделей, типов и вариантов продукции. Однако с производственно-технической точки зрения увеличение числа моделей и типов связано с существенными проблемами. Производственные серии должны в данных условиях становиться все меньше и меньше.

Машины, применяемые в промышленности, должны в этих условиях обладать способностью переходить от выпуска одних изделий к другим с небольшими затратами времени, сил и средств на их переоборудование. Они должны обладать способностью обрабатывать самые различные варианты изделий в любой, произвольно выбранной последовательности. Для этого, конечно, нужны и соответствующие средства труда, но и не только они. Нужны и новые организационные формы производства, которые позволяют очень быстро переводить производственные мощности с выпуска одного продукта на другой. Необходимы также и организационные формы, которые обеспечат быстрое изменение производственных программ. Только это позволяет промышленности приспособиться к условиям меняющегося спроса, колебаниям конъюнктуры насыщенного рынка в условиях сузившихся возможностей экономического роста.

Особенности переворота в технологическом базисе современной промышленности состоят в том, что новая техника создала возможности для более широкого охвата автоматическими системами машин целого ряда производственных процессов. За последние годы возникли новые хозяйственные формы и создан потенциал технологий, которые в совокупности делают возможным автоматизацию производственных процессов при сохранении гибкости, вариативности и многообразия.

Что касается технологической стороны проблемы, то это стало возможным благодаря применению в производстве вычислительной техники, появлению микропроцессоров, сочетающих в

себе сравнительно большие мощности по переработке информации и регулированию с приближением их непосредственно к месту производства, к управляемым ими средствам производства. Это, в свою очередь, обеспечивает возможность децентрализованного регулирования производственных процессов.

Современные электронные регулирующие системы во многом позволяют реализовывать идею гибкого, быстро изменяющегося автоматического процесса производства, так как они направляют в регулирующие центры широкий и незамедлительно поступающий туда поток информации о всех важнейших сторонах производственного процесса и позволяют быстро принимать решения об изменениях и осуществлять перемены в производстве.

Однако дело не только в том, что предприятия располагают более широким репертуаром производственно-технических возможностей. Все эти технические компоненты значительно изменили облик предприятия не только как производственной, но и как хозяйственной единицы. Изменения выходят далеко за рамки преобразования отдельных элементов производственного процесса самого по себе и дают возможность последовательной интеграции самых различных сфер деятельности и процессов труда. Ведь обозримость в производственных процессах, которая является необходимой предпосылкой для такого рода интеграции, стала выходить за рамки отдельных подразделений и предприятий, стала охватывать процессы в целом.

Интеграционные процессы объединяют в единую систему процессы конструирования, подготовки производства, самого производства и контроля над производством. Все процессы объединяются в единый механизм с единой структурой. Технические чертежи служат в сфере подготовки производства для выбора определенного рабочего процесса, средств труда, которые необходимо еще сконструировать, для определения отдельных шагов в рабочем процессе, выбора рабочих с определенной группой квалификации, установления величины серий, определения процесса материально-технического снабжения, установления срока очередности выполнения отдельных заказов. Таким образом, хотя исходные данные постоянно меняются, но в современных условиях на крупных предприятиях процесс переработки информации и управления уже в значительной степени передан ЭВМ. Поскольку между сферой конструирования и сферой подготовки к производству существует

тесная связь, образуемая общим потоком информации, то существует возможность переработать заложенную в ЭВМ информацию прямо в определенные производственные программы.

Новая усложненная структура потребностей характеризует определенную ступень их социального, исторического и экономического развития. Ответом хозяйственного механизма на усложненную структуру общественных потребностей являются все возрастающая гибкость общественного производства. Но гибкость достигается не за счет возврата к ремесленным формам производства. Нет, эта увеличивающаяся индивидуализация производства, его резко возросшая приспособляемость к структуре общественного спроса достигается на современной технической базе за счет применения новых технологий, сочетая все возрастающую гибкость с автоматизацией производства.

Императивы современного этапа развития научно-технического прогресса толкают на использование новых хозяйственных форм. Вариативность в потребительских свойствах продукции требует от экономических структур растущей самостоятельности ее первичного звена – хозяйственной единицы. В последнее время в новых отраслях возросло число самостоятельных хозяйственных величин, в том числе мелких и средних, увеличилась их экономическая роль. Небольшие по числу занятых предприятия могут обладать мощным технологическим и инновационным потенциалом. Усиливается хозяйственная самостоятельность отдельных предприятий, образующих крупные монополистические структуры.

Но все это не значит, что возрастающая хозяйственная самостоятельность, без которой немыслима реализация гибкости и вариативности производства, ведет к утрате организационного начала современной рыночной экономики. Внедрение информационных систем, электронно-вычислительной техники, кабелирование обеспечивают основу для сохранения организационного единства в рамках возрастающей самостоятельности. Но это лишь техническая сторона дела, которая дополняется соответствующими экономическими структурами. Ими являются включение гибких хозяйственных единиц, реализующих современные тенденции научно-технического прогресса в рамки национальных и международных рынков с их увеличивающейся институциональной организацией. Рыночные связи обеспечивают хозяйст-

венное единство, объединение в экономическую и организационную совокупность при расширении степени хозяйственной свободы, являющейся, в свою очередь, необходимой предпосылкой увеличения экономической гибкости и приспособляемости к новым условиям научно-технического прогресса, которая в современных условиях ведет к свертыванию, а в дальнейшем – к расширению рыночных механизмов, товарно-денежных отношений, их усложнению.

Как и любую хозяйственную форму, рыночную форму связи необходимо оценивать на основе исторического подхода, в связи с характером тех конкретных экономических и социальных процессов, которые протекают в рамках данного хозяйственного механизма. Совершенно ясно, что не существует хозяйственного механизма, годного на все времена. Известное правило диалектики, гласящее, что все зависит от условий, места и времени, как нельзя более кстати подходит для оценки того или иного хозяйственного механизма.

Как известно, плановая экономика не смогла обеспечить соответствующую реализацию достижений научно-технического прогресса. Анализ состояния ряда промышленных отраслей, выпускающих разнообразную продукцию, например, товары народного потребления, показал, что ее качество, дизайн и, как следствие, конкурентоспособность весьма низкие и значительно уступают аналогам промышленно развитых стран, работающих в рыночных условиях.

Объясняется это как низким уровнем проектных работ, так и технологией производства, которые имеют до сих пор значительную долю ручного труда, в то время как многие страны достигли значительных успехов. Все это не позволяет предприятиям оперативно реагировать на требования рынка, своевременно осваивать высококачественную прибыльную продукцию.

В связи с широким наступлением зарубежных производителей продукции на российский рынок отечественные производители не выдерживают с ними конкуренции как по сбыту, так и по цене, зачастую не соответствующей ее потребительским свойствам из-за высоких накладных расходов при низких технологиях. При этом, как следствие, предприятия сокращают рабочие места, специалисты теряют квалификацию и уходят с производства, оборудование простаивает, имеющиеся инновационные разработки устаревают и др.

Подавляющее большинство предприятий способны лишь выпускать серийную продукцию, поскольку подготовку новой продукции из-за технологической и квалификационной слабости обеспечивать не в силах, а приобретать за рубежом нет достаточных средств.

Выход из такой ситуации можно найти исходя из представленных в данной монографии материалов. При этом решать такие проблемы возможно, в основном используя достижения научно-технического прогресса. Например, с помощью создания самостоятельного предприятия, оснащенного на всех этапах работ высокотехнологичным универсальным оборудованием, мощной компьютерной базой и соответствующей квалификацией специалистов можно обеспечить выполнение всего комплекса работ по оснащению многих заинтересованных предприятий квалифицированной технологической оснасткой, обеспечивающей производство конкурентоспособной продукции. При этом срок изготовления такой оснастки не будет уступать зарубежным изготовителям и будет обеспечивать необходимое качество продукции.

Такой уровень и малые сроки производства оснастки позволяют использовать отработанные за рубежом механизмы по кредитованию банками выпуска новой продукции, поскольку это обоюдовыгодно.

Для создания подобных производств по изготовлению например, сложной технологической оснастки для производства мелкосерийной высокоточной продукции необходимо привлекать достижения мировой техники, что и позволит привлекать различных инвесторов.

1.4. РЫНОЧНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Одним из важнейших факторов, определяющих конкурентоспособность продукции, в условиях рынка являются ее качество, цена, в которой отражаются все затраты, а также эффективность выполнения договорных обязательств поставщиков.

При этом качество продукции является решающим показателем конкурентоспособности ее на рынке, и, как правило, успехом пользуется та продукция, которая отличается более высоким ка-

чеством, значительной эффективностью в эксплуатации или потреблении, даже несмотря на высокие цены.

Однако нельзя отрицать и ценовую значимость конкурентоспособности, через которую в основном и определяется объем спроса, хотя между ними и нет прямой зависимости. Как правило, минимальная цена на продукцию не может быть ниже затрат на их производство и реализацию, поскольку поставщик должен иметь определенную прибыль в размерах, необходимых для уплаты налогов, обязательных платежей и образование фондов потребления и накопления. Поэтому цена устанавливается выше минимальной ее величины. Однако поставщик при этом ориентируется на ценовую стратегию на рынке, основанную на установлении более низкой цены, чем у конкурентов, что способствует продвижению его продукции. При этом колебание цен можно определить через коэффициент по формуле $K_c = C_{цф_i} / C_{цн_i}$, где $C_{цф_i}$, $C_{цн_i}$ – соответственно, цена на рынке и нормативная у поставщика единицы продукции i -го вида.

Потребительские свойства продукции, как правило, расширяют сферу их использования, что приводит к одновременному неравнозначному росту как качества, так и цены. При этом повышение качества происходит с опережением повышения цен, и его конкуренция является одной из форм проявления конкуренции цен.

Как правило, поставщик вырабатывает определенную стратегию в области качества выпускаемой продукции, которая ориентирована в основном на потребителя с учетом его конкурентных требований. При этом с помощью коэффициента качества продукции K_n определяется ее уровень по формуле: $K_n = [100 - (I'n + Pn)] / 100$, где $I'n$, Pn – процент возврата продукции, выявленной, соответственно, при ее контроле у поставщика и обнаруженной у потребителя.

Оценка качества продукции через его коэффициент позволяет поставщику при ее производстве принимать соответствующие комплексные меры, обеспечивающие системное управление качеством и ее конкурентоспособностью. В этом процессе задействованы, как правило, производственные, маркетинговые, сбытовые структуры и др. При этом обеспечивается взаимосвязь производственного процесса с контролем качества на всех его эта-

пах. Такой контроль гарантирует эффективные методы и средства его проведения для всей продукции, выпускаемой предприятием.

Кроме качества и цены, на конкурентоспособность продукции, как известно, оказывает влияние и выполнение договорных обязательств поставщиком. Для оценки этого фактора можно использовать коэффициент K_d , который определяется по формуле: $K_d = (Q_n - Q_n) / Q_n$, где Q_n , Q_n – соответственно, плановый и недопоставленный объем продукции по договорным обязательствам, руб.

На основании анализа основных факторов, влияющих на конкурентоспособность продукции, можно определить ее коэффициентом конкурентоспособности по формуле: $K_{kji} = K_{nji} \times K_{uji} \times K_{dji}$.

Как правило, коэффициент конкурентоспособности продукции определяется в основном с позиций потребителя. При этом, когда происходит снижение коэффициентов качества и выполнения договорных обязательств, то, естественно, растут фактические затраты на выпускаемую продукцию, уменьшается ее конкурентоспособность.

Весьма важным в рыночных условиях является фактор выполнения поставщиком договорных обязательств, который обеспечивается в основном производственно-сбытовой структурой предприятия-поставщика продукции. Показателями эффективности этой структуры является не только надежность ее функционирования, но и качество выпускаемой продукции, соответствующая ее цена, производственный цикл изготовления продукции требуемой номенклатуры. Как правило, производственно-сбытовая структура предприятия призвана определять его лицо за счет создания необходимого уровня (I_n) поставок продукции.

Выполнение поставщиком договорных обязательств носит комплексный характер, включающий в себя весь сервис поставок: готовность, безотказность, качество поставок, время, готовность проведения всего комплекса погрузочно-разгрузочных, транспортных работ и др. При этом уровень сервиса поставок (I_n) можно оценить коэффициентом K_i , определяющим их i -ю характеристику, т.е.

$$I_n = \sum_{i=1}^n K_i,$$

где $i = 1, 2, \dots, n$;

n – общее число коэффициентов, характеризующих составляющие I_n в каждом конкретном случае.

Согласно [4], уровень сервисных поставок можно определить по формуле:

$$I_n = K_1 \times K_2 \times K_3 \times K_4 \times K_5,$$

где $K_1 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m K_{1ij}$; $K_{1ij} = Q'_{ij} / Q_{ij}$; $i = 1, 2, \dots, n$; $j = 1, 2, \dots, m$.

K_1 – готовность поставок доли продукции за некоторый период времени от общего объема на тот же период, исчисляется за несколько условных периодов по всей номенклатуре выпуска; K_{1ij} – готовность поставок i -го вида продукции в i -м периоде времени; Q'_{ij} , Q_{ij} – количество, соответственно, поставленной потребителю и заказанной к поставке продукции i -го вида в j -й период времени; m – число периодов на рассматриваемом отрезке времени ΔT .

$$K_2 = \sum_{i=1}^n K_{2ij}; K_{2i} = N'_i / N_i; i = 1, 2, \dots, n$$

K_2 – безотказность поставки доли заказов, выполненных за требуемый период времени T в общем числе заказов на том отрезке времени, и определяется в разрезе каждой номенклатуры K_{2i} и в целом по предприятию-изготовителю; N'_i , N_i – число заказов, соответственно, по i -му виду продукции, выполненных за требуемый период времени ΔT , и на поставку этого же вида в указанный срок; $i = 1, 2, \dots, n$.

$$K_3 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m K_{3ij}; K_{3ij} = K'_{ij} / K_{ij}; i = 1, 2, \dots, n; j = 1, 2, \dots, m$$

K_3 – качество поставок доли выполненных заявок, соответствующих необходимым количественным и качественным характеристикам за период времени ΔT в общем числе выполненных заявок за тот же срок, и определяется в разрезе каждой номенклатуры K_3 в целом по предприятию; K'_{ij} , K_{ij} – число выполненных заказов, соответственно, по i -му виду продукции, соответствующих количественным и качественным характеристикам за период времени i , и общее число выполненных заказов по i -му виду и за

тот же срок; m – число периодов в рассматриваемом периоде времени ΔT .

$$K_4 = \sum_{i=1}^n K_{4i}; i = 1, 2, \dots, n;$$

K_4 – готовность обеспечения степени выполнения необходимых требований к комплектности производимой продукции;

$$K_{4i} = 1 - \sum_{j=1}^z B[A_i(a + j_1)]; i = 1, 2, \dots, n$$
 – выполнение необхо-

димых требований к комплектности производимой продукции вида i ; $A_i(a + j_1)$ -й вид комплектности для i -го вида продукции, не обеспеченный необходимым требованием; $j_1 = \bar{a}, z$; z – число видов комплектности; $B[A_i(a + j_1)] = Q_i(a + j_1) / Q_i$ – вероятность $(a + j_1)$ -го варианта комплектности продукции вида i в рассматриваемый период; $Q_i(a + j_1)$ – объем потребности в продукции вида i с вариантом комплектности $(a + j_1)$; $j_1 = \bar{a}, z$; Q_i – общее число заявленной потребности на i -й вид продукции, полученной в течение того же срока.

$$K_5 = \sum_{i=1}^n K_{5i}; i = 1, 2, \dots, n$$

K_5 – готовность проведения необходимых погрузочно-разгрузочных операций, определяемых коэффициентом

$$K_{5i} = 1 - \sum_{p_1}^v B[A_i(p + p_1)]; i = 1, 2, \dots, n,$$

характеризующим выполнение необходимых требований ко всем видам погрузочно-разгрузочных работ, предъявленных к i -му виду продукции; $B[A_i(p + p_1)]$ – вероятности появления $(p + p_1)$ -го вида погрузочно-разгрузочных работ, предъявляемых к продукции вида i ; p, p_1 – число видов погрузочно-разгрузочных работ, соответственно, входящих в совокупность, обеспечиваемую предприятием-изготовителем и не принадлежащих совокупности, но появившихся в качестве требований потребителей.

Следовательно, весьма важно в рыночных условиях обеспечить потребителю не только согласованную номенклатуру и объемы продукции, но и выполнить это гибко, качественно и быстро. Как правило, уровень сервиса поставок оказывает ощутимое влияние на прибыль предприятия-поставщика продукции. При

этом зависимость затрат C_3 и прибыли P_y от уровня сервиса поставок I_n можно представить графически (рис. 1.1) [4].

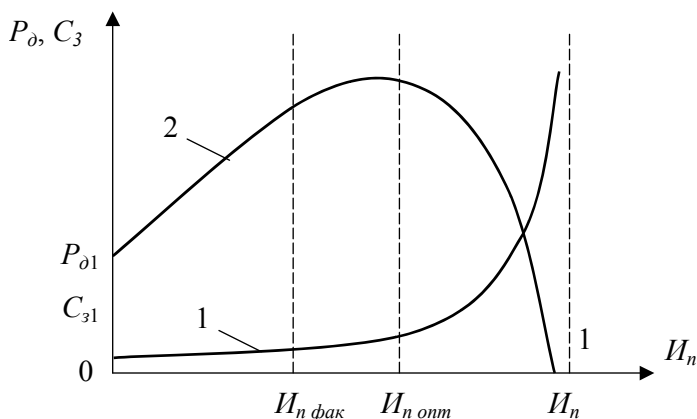


Рис. 1.1. Зависимость затрат C_3 (1) и прибыли P_∂ (2) от реализации продукции (уровня сервиса поставок I_n)

Отсюда видно, что чем выше сервис поставок, тем большая достигается прибыль предприятием-поставщиком. Однако величина прибыли ограничена обеспечением рынка продукцией. При повышении уровня сервисных поставок до $I_n = 1$ прибыль достигает величины $P_\partial \leq P_{\partial max}$. Однако такое положение приводит и к росту затрат предприятия-поставщика, поскольку необходимо удовлетворять повышение требований потребителя. В связи с этим необходимо наиболее эффективно использовать процесс планирования производственно-сбытовой структуры предприятия-поставщика, используя ее функциональную схему (рис. 1.2) [4].

При этом на первом этапе прогнозирования функции прибыли $P_\partial = P_\partial(I_n)$ необходимо определить порядок маркетинговых исследований, обосновывающих зависимость $P_\partial = P_\partial(I_n)$ с последующей аппроксимацией полученных результатов и аналитически описываемой функции.

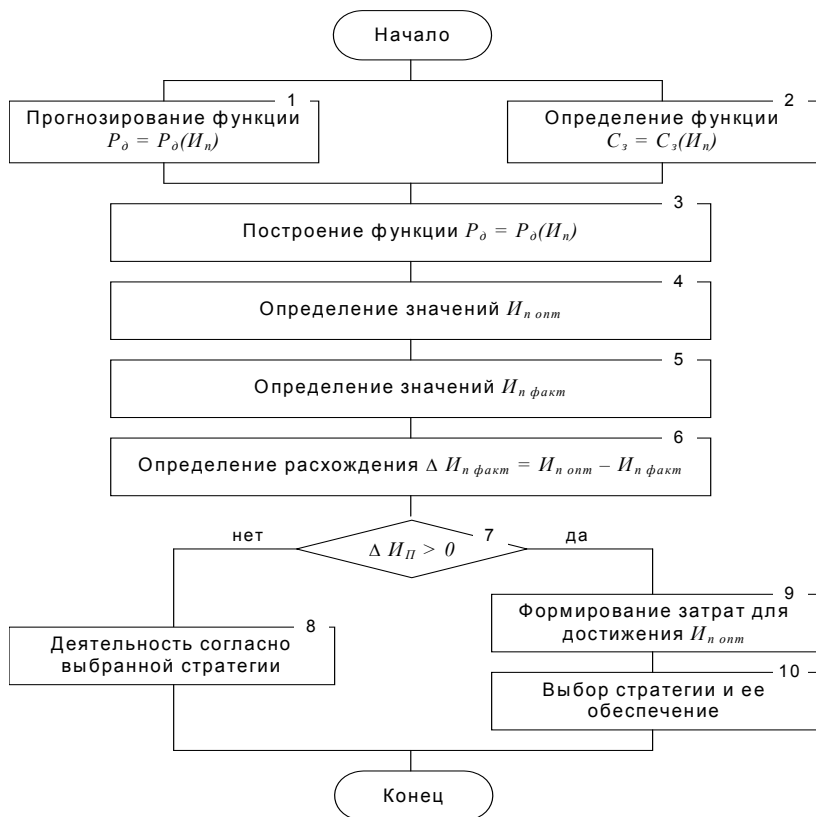


Рис. 1.2. Функциональная схема определения уровня сервисных поставок I_n

Согласно рис. 1.2 прогнозируемые затраты и прибыль в зависимости от уровня сервисных поставок можно выразить, соответственно, дробно-линейной и степенной функциями [4]: $C_з = C'_з + C_{з1} / (1 - I_n)$; $C'_з > 0$, $C_{з1} > 0$, $0 < I_n < 1$, где $C'_з$, $C_{з1}$ – соответственно, условно-постоянная и условно переменная затраты, не зависящие от уровня сервиса поставок. $P_δ = P_{δ1} + a \times I_n^в$; $a > 0$, $0 < в < 1$, где $P_{δ1}$ – возможная прибыль предприятия-поставщика при условии ограниченного охвата сервисных поставок; a , $в$ – соответственно, коэффициент и показатель степени, характеризующие влияние уровня сервисных поставок.

Для использования показателей уровня сервисных поставок в производственно-хозяйственной деятельности предприятий-изготовителей продукции предлагается алгоритм формирования затрат (рис. 1.3) [4].

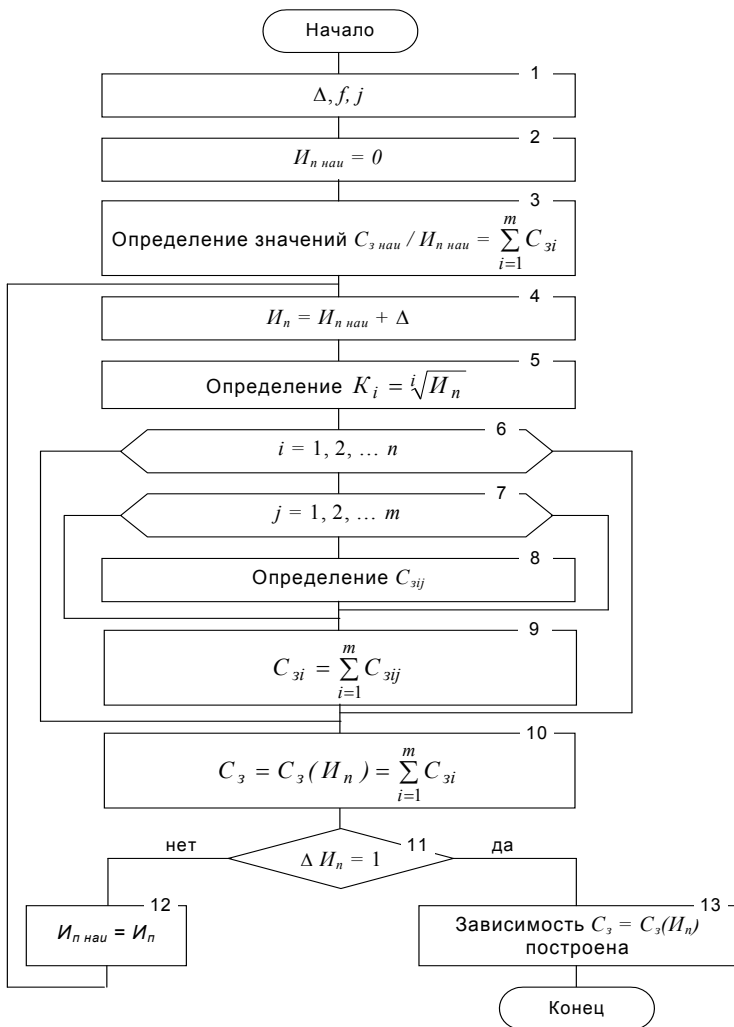


Рис. 1.3. Алгоритм формирования затрат предприятия–изготовителя продукции $C_3(I_n)$

Δ – шаг построения $C_3(I_n)$; $i = 1, 2, \dots, n$ – число показателей K_i ; i – вид затрат; $C_{3\text{наи}}$ – затраты на обеспечение оптимальной производственной программы предприятия; C_{3ij} , C_{3i} – j -я составляющая и общие затраты для обеспечения $K_i = 1, 2, \dots, n$.

Как известно, начальные затраты на производство продукции на предприятии складываются (при этом $I_n = 0$):

$$C_{з\ наи} = \sum_{i=1}^m C_{zi\ наи} = C_{зм\ наи} + C_{зт\ нач} + C_{зв\ наи},$$

где $C_{зм\ наи}$ – затраты на приобретение материалов, сырья и комплектующих, руб.;

$C_{зт\ нач}$ – затраты на реализацию производственной стратегии предприятия-изготовителя, руб.;

$C_{зв\ наи}$ – затраты, необходимые для реализации оптимальной производственной программы, руб.

Согласно графику затрат (рис. 1.4) [4] на производственно-хозяйственную деятельность предприятия-изготовителя, начальные затраты являются точкой их отсчета.

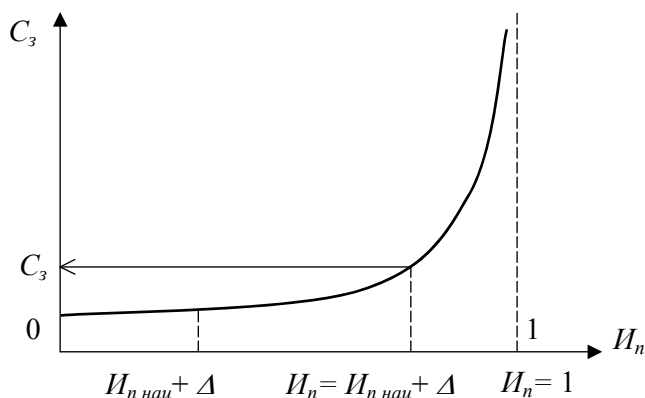


Рис. 1.4. Зависимость затрат C_z производственно-хозяйственной деятельности предприятия-изготовителя продукции от уровня сервисных поставок I_n для точки графика $C_z(I_{n\ наи} + \Delta m)$

Для определения прибыли предприятия воспользуемся функцией [4]: $P_\partial = \sum_{i=1}^n P_{\partial i} \rightarrow \max$ при ограничениях $\sum_{i=1}^n q_{im} \times Q_i \leq N_m$; $i = 1, 2, \dots, n$; $m = 1, 2, \dots, p$, где $P_{\partial i}$ – прибыль предприятия от выпуска продукции i , $m = 1, 2, \dots, p$ при объемах Q_i ; N_m – мощность

предприятия по ресурсу m ; p – количество используемых ресурсов предприятия; q_{im} – норма использования m -го вида ресурса при производстве i -го вида продукции. При использовании алгоритма (рис. 1.3) необходимо учитывать данные: Δ – шаг построения кривой $C_3(I_n)$; i – общее число составляющих уровня сервисных поставок в конкретных случаях; $i = 1, 2, \dots, n$; j – вид затрат; $j = 1, 2, \dots, m$. При этом остальные точки кривой $C_3(I_n)$ определяются в соответствии с алгоритмом (рис. 1.3), где значения уровня сервисных поставок увеличиваются на величину ΔI_n .

Эффективность работы предприятия-изготовителя можно оценить с помощью уровня сервисных поставок, его отклонения от оптимальной величины [4]: $\delta I_n = (\Delta I_n / I_{n\text{ опт}}) \rightarrow 0$, где $\Delta I_n = I_{n\text{ опт}} - I_{n\text{ факт}}$. При этом очевидно, что δI_n определяется отклонением $K_i - K_0$, $i = 1, 2, \dots, n$, так как $I_n = \sum_{i=1}^n K_i$.

Если $K_1 = K_2 = \dots = K_i = \sqrt[i]{I_n}$, то $\Delta K_i = K_{\text{опт}} - K_{i\text{ факт}} = \sqrt[i]{I_{\text{опт}}} - \sqrt[i]{I_{\text{факт}}}$, $i = 1, 2, \dots, n$, где $K_{i\text{ опт}}$, $K_{i\text{ факт}}$ – коэффициенты, учитывающие i -ю величину уровня сервисных поставок, соответственно, при $I_n = I_{n\text{ опт}}$ и $I_n = I_{n\text{ факт}}$.

При этом для уменьшения ΔK_i необходимы по определенным составляющим дополнительные затраты ΔC_{zi} , которые зависят также и от изменения уровня сервисных поставок ΔI_n .

1.5. РЕФОРМИРОВАНИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Реформирование экономики России предусмотрено в три этапа: либерализация, макроэкономическая стабилизация и развитие на основе новой экономической системы.

При этом на первом этапе предусмотрена ликвидация системы централизованного планирования производства, либерализация цен и внешней деятельности, что, естественно, вызвало спад промышленного производства. Поэтому следующим этапом должно быть прекращение этого спада, снижение инфляции и т.д., т.е. должна быть обеспечена макроэкономическая стабилизация. Решение проблем на втором этапе, как правило, должно обеспечить стадию экономического роста, стадию новой эконо-

мической системы, т.е. то, к чему в настоящее время и стремится экономика России.

Для реализации этого необходима активная структурная государственная политика, основными элементами которой являются:

- сохранение интеллектуальной базы страны, ее научно-технического и кадрового потенциала, системы образования;
- стимулирование и поддержка тех производств, которые обеспечивают рост масштабов производства;
- привлечение инвестиций в развитие отраслей инфраструктуры;
- создание необходимых условий для инновационно-инвестиционной деятельности и др.

Как известно, промышленное производство является основой экономической независимости страны. В связи с этим, важнейшими направлениями на данном этапе являются производства: средств автоматизации и информационных технологий, новых, современного уровня машин и оборудования и др. Обновление современной промышленности, как правило, осуществляется в условиях роста фондовооруженности, технического перевооружения и модернизации, осуществляется процесс ускоренного обновления основного капитала, сокращение жизненного цикла новой техники, что влечет за собой сокращение сроков ее разработки и освоения, повышение конкурентоспособности продукции. Такая стратегия увеличивает долю управленческого и инженерно-технического персонала в общей численности работников.

Концепция преобразования промышленности России и программы ее реализации исходят из научно-обоснованного и реалистичного определения стратегических целей и приоритетов.

Сложившееся отставание отечественной промышленности от развитых стран возможно ликвидировать за счет переориентации структуры промышленного производства на новейшей основе, опираясь на систему мер по формированию рыночного финансово-экономического и институционального механизмов, для чего необходимо:

- создавать службы маркетинга, подчиняя им инженерные и производственно-технические структуры предприятия, деятельность которых должна осуществляться в контакте с потребителями продукции, поскольку последние определяют параметры продукции, ее стоимость и др. В связи с этим, государство долж-

но в первую очередь поддерживать потребителей, способствуя расширению рынка сбыта продукции промышленности;

- целенаправленно изучать рынок с выделением его сфер, сегментов, возможных заказчиков, при этом формируя между конкретными предприятиями различных отраслей производственные, экономические и финансовые связи;

- диверсифицировать производство на предприятиях промышленного производства, поскольку законы рынка диктуют им необходимость выпуска продукции различного вида. Это обуславливает как специализацию производства, так и его технологию;

- развивать различные формы хозяйствования, отвечающие рыночным условиям, что требует изменения институциональной структуры промышленного производства, его предприятий;

- устанавливать производственные связи на новой основе: холдинговых зависимостей, корпорирования предприятий и др.;

- развивать на государственном уровне конкуренцию и состязательность, сдерживать монополизацию производства, поддерживать те предприятия, которые выпускают продукцию, пользующуюся спросом на рынке, те научно-исследовательские, проектные и конструкторские организации, которые способны разрабатывать новую технику, не уступающую лучшим зарубежным аналогам;

- поддерживать государственными органами экспортно-импортную политику производства продукции промышленности, используя в то же время протекционистские меры защиты конкурентоспособного отечественного производства;

- задействовать механизм банкротства и внешнего управления обанкротившимися предприятиями, что потребует рационализации производства, повышения его эффективности и др.

Для реформирования отечественной промышленности необходима последовательная и стабильная макроэкономическая государственная политика, которая должна создать условия для расширения отечественного рынка продукции промышленного производства с одновременным формированием благоприятного социально-экономического климата предприятий.

Для устойчивого функционирования предприятий промышленного производства необходима выработка стратегии, которая должна предусматривать достижение следующих целей:

- обеспечение предприятий инвестиционными средствами, позволяющими им иметь гибкость и мобильность, устойчивость на инвестиционных рынках;

- формирование рынка ценных бумаг и др.

При этом, исходя из направленности и степени инвестиционной стабильности, предприятия промышленности подразделяются на экспортоориентированные (высокорентабельные), наукоемкие (средней рентабельности) и ориентированные на продукцию для внутреннего рынка (как правило, низкорентабельные). Такое разграничение предприятий по уровню платежеспособности определяет и источники их инвестирования.

Так, предприятия экспортоориентированные позволяют себе заключать форвардные контракты с банками, которые предполагают игру на понижение процентной ставки для обеспечения снижения инфляционных ожиданий. Контракты с банками могут предусматривать и страхование взятой ссуды от нежелательного повышения процентной ставки и др.

Кроме этого, для таких предприятий возможны источники от инвестиций в евробоны и другие иностранные облигации. Поскольку иностранные бонны выпускаются на длительный срок, их можно приобрести и реализовать в России через иностранные инновационные компании. Целесообразным для экспортоориентированных предприятий является введение предельной нормы отчислений государству валютной выручки. При этом предприятиям с максимальной выручкой необходимо устанавливать льготный норматив отчислений и др.

Инвестирование наукоемких предприятий возможно через выборочное кредитование банками инновационно-инвестиционных проектов под определенный залог, через лизинговый механизм. Поскольку многие предприятия имеют, как правило, сравнительно новое оборудование, то весьма успешным мог бы быть возвратный лизинг. Это когда поставщик оборудования и лизингополучатель в одном лице, т.е. Лизингополучатель продает Лизингодателю оборудование или даже предприятие, при этом одновременно беря его в лизинг, сохраняя право пользования своим оборудованием. При этом средства, полученные за данное оборудование, лизингополучатель может использовать для любых производственных и даже инвестиционных целей, а по договору ли-

зинга он будет расплачиваться лизинговыми платежами в обычном порядке.

Кроме этого, для наукоемких предприятий целесообразно использовать инвестиционные налоговые кредиты, отсрочки налоговых платежей под конкретные инновационные проекты, а также создание фондов поддержки инновационного бизнеса за счет разных источников, в том числе и за счет взносов предпринимателей, отчислений от прибыли крупных предприятий.

Инвестирование низкорентабельных предприятий целесообразно за счет продажи пакета их акций стабильно работающим предприятиям, за счет увеличения норматива обязательных отчислений на восстановление оборудования для этих предприятий, за счет восстановления госзаказов для некоторых отраслей промышленности, за счет кредитов, в том числе и от иностранных инвесторов, под конкретные инновационно-инвестиционные проекты при соответствующих гарантиях их реализации, за счет возвратного лизинга, а также за счет инвестиций в государственные ценные бумаги и др.

Концепция реформирования предприятий. В соответствии с задачами, поставленными в послании Президента РФ федеративному собранию (о положении в стране и основных направлениях политики Российской Федерации), и Программой Правительства РФ "Структурная перестройка и экономический рост в 1997-2000 г.г. Минэкономики РФ подготовлена Концепция реформирования предприятий. В ней предусмотрены принципы действия коммерческих организаций, направленные на их реструктуризацию, способствующую улучшению управления предприятиями, повышению эффективности производства и конкурентоспособности выпускаемой продукции, повышению производительности труда, снижению издержек производства, улучшению финансово-экономических результатов деятельности, а также меры по государственной поддержке указанных направлений.

Осуществление экономической реформы: на данной этапе удалось обеспечить либерализацию экономики, приватизацию государственной собственности, подавить инфляцию, стабилизировать обменный курс рубля, значительно снизить процентные ставки за пользование привлеченными денежными средствами.

Однако обеспечение некоторых макроэкономических успехов не позволило переломить негативные тенденции и сформировать

предпосылки для преодоления промышленного кризиса. При этом одним из основных препятствий на пути к экономическому росту является медленный процесс преобразований на уровне предприятий, и в основном из-за недостаточного уровня инвестиций, который обусловлен, как правило, неготовностью, с одной стороны, получателей инвестиций – предприятий, а с другой – инвесторов из-за высоких рисков (незащищенность прав собственности, значительный риск потери средств из-за плохого управления, отсутствие действенного механизма реализации обязательного права, непрозрачность финансового состояния предприятий).

К числу наиболее характерных для современных предприятий проблем, препятствующих их эффективному функционированию в условиях сложившихся рыночных отношений, следует отнести:

1. Неэффективность системы управления предприятием, обусловленную:

- отсутствием стратегии в деятельности предприятия и ориентацией на краткосрочные результаты в ущерб среднесрочным и долгосрочным;
- недостаточным знанием конъюнктуры рынка;
- низким уровнем квалификации менеджеров и персонала, отсутствием трудовой мотивации работников, падением престижа рабочих и инженерно-технических профессий;
- неэффективностью финансового менеджмента и управления издержками производства.

2. Низкий уровень ответственности руководителей предприятий перед участниками (учредителями) за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование имущества предприятия, а также за финансово-хозяйственные результаты его деятельности. Несмотря на наличие в законодательных и иных правовых актах ряда положений, позволяющих акционерам (участникам) контролировать деятельность исполнительных органов предприятия, действенный механизм разграничения функций, полномочий и ответственности между собственниками (акционерами) и управляющими еще не отлажен.

3. Небольшие размеры уставного капитала акционерных обществ. В современных условиях уставный капитал акционерных обществ, который является одним из показателей, характеризующих масштаб деятельности предприятия, практически не вы-

полняет своей главной функции – обеспечения минимальной гарантии удовлетворения возможных требований кредиторов.

4. Отсутствие эффективного механизма исполнения судебных решений, особенно в части обращения взыскания на имущество должника.

5. Необеспеченность единства предприятия как имущественного комплекса, что снижает его инвестиционную привлекательность. Нельзя рассчитывать на серьезные долгосрочные инвестиции, если не будет обеспечено право собственности на землю. Вопросы продажи земельных участков, расположенных под объектами недвижимости предприятий, решаются медленно, несмотря на то, что указами президента Российской Федерации они в основном урегулированы.

6. Высокие расходы на содержание объектов социально-культурного назначения и жилищно-коммунального хозяйства.

7. Практику перекрестного субсидирования и деформированную структуру издержек производства вследствие дифференциации (по потребителям) цен и тарифов на товары и услуги естественных монополий, оказывающих существенное влияние на конкурентоспособность продукции российских предприятий.

8. Отсутствие достоверной информации о финансово-экономическом положении предприятия для собственников, акционеров, руководителей предприятия, потенциальных инвесторов и кредиторов, а также для органов исполнительной власти. Подчиненность системы бухгалтерского учета целям налогообложения деформирует реальную картину финансово-экономического состояния предприятия. Действующая система бухгалтерского учета приводит к: искажению соотношения доходов и расходов предприятия; обложению налогами фиктивной прибыли, возникающей при продаже продукции по цене ниже себестоимости; она лишает предприятия права самостоятельной квалификации расходов на капитальные и текущие затраты и расходы будущих периодов.

Существующая государственная статистическая отчетность в основном направлена на обеспечение органов государственной власти необходимой информацией и позволяет частично удовлетворять спрос предприятий на маркетинговую информацию. Недостаточный объем достоверной экономической и маркетинговой информации наряду с неразвитостью информационной инфра-

структуры российской экономики затрудняет принятие управленческих решений на уровне предприятий и определение контрагентами степени риска при принятии договорных обязательств.

Для устранения отмеченных негативных тенденций необходимо сконцентрировать внимание на обеспечении эффективного развития предприятий как основного структурообразующего элемента экономической системы России.

Изменение среды функционирования предприятий, являющееся до настоящего времени основным направлением реформы, должно быть в ближайшие годы дополнено стимулированием внутренних преобразований на предприятиях.

Поэтапный, стимулируемый государством процесс перехода предприятий на общепринятые в рыночной экономике принципы функционирования составляет содержание реформы предприятий.

Реформирование должно проводиться предприятиями самостоятельно. Однако в условиях экономического спада, платежного кризиса лишь незначительное число предприятий способно реформироваться без государственной поддержки.

Федеральные органы исполнительной власти, прямо не вмешиваясь во внутренние дела предприятий, должны создавать более благоприятные условия хозяйствования тем предприятиям, которые активно реформируются.

Приоритетными задачами реформы предприятий являются:

- обеспечение инвестиционной привлекательности предприятий;
- защита прав акционеров (для акционерных обществ);
- четкое разграничение ответственности участников (учредителей) и управляющих, развитие механизмов корпоративного управления, обеспечение свободного перераспределения прав участия в капитале акционерного общества;
- совершенствование механизмов исполнения судебных решений;
- обеспечение учредителей, акционеров, участников, инвесторов и кредиторов достоверной информацией о финансово-экономическом положении предприятий;
- создание эффективного механизма управления предприятиями.

Для реализации поэтапного стимулируемого государством перехода предприятий на общепринятые в рыночной экономике принципы функционирования необходимо:

1. Определить требования (оценочные критерии), предъявляемые к реформируемому предприятию, включая:

- ведение реестра акционеров независимым регистратором (для акционерных обществ);
- наличие на предприятии инновационно-инвестиционных проектов (бизнес-планов) на среднесрочную и долгосрочную перспективу;
- переход на международные стандарты бухгалтерского учета;
- отсутствие текущей задолженности по уплате налогов;
- переход на уплату налога на добавленную стоимость (НДС) и акцизов по мере отгрузки продукции;
- существенное снижение неденежных форм расчетов вплоть до полного отказа от бартера.

2. Разработать комплекс мер по стимулированию выполнения предприятиями предъявляемых к ним требований. Предприятия, следующие указанным требованиям, могут получить преимущества при распределении государственных инвестиций на конкурсной основе, а также доступ к участию в торгах, конкурсах, аукционах по размещению заказов на поставку продукции для государственных нужд, право на ускоренную амортизацию и другие виды государственной поддержки.

3. Создать условия для реформирования предприятий, имея в виду:

- постепенное прекращение действия содержащихся в законодательстве Российской Федерации правовых норм, устанавливающих особенности правового положения акционерных обществ, созданных путем приватизации государственных и муниципальных предприятий;
- значительное увеличение минимального размера уставного капитала открытых акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью для обеспечения гарантий удовлетворения возможных требований кредиторов;
- повышение ответственности руководителей предприятий за принимаемые управленческие решения, сохранность и эффек-

тивное использование имущества предприятия, финансово-хозяйственные результаты его деятельности;

- установление для руководителей хозяйственных обществ разрешительного порядка совместительства в целях ограничения сложившейся практики одновременной работы на руководящих должностях в разных организациях;

- повышение ответственности руководителя предприятия (вплоть до уголовной) за сокрытие от участников (учредителей) информации о сделках с организациями, где есть его коммерческий интерес;

- организацию подготовки и переподготовки руководителей и специалистов предприятия, аккредитацию учебных заведений, занимающихся этими вопросами, введение стандартов обучения и сертификации управляющих.

- Для этого необходимо:

- обеспечить введение эффективной системы регистрации имущественных прав;

- создать механизм регистрации имущественного оборота.

4. Способствовать улучшению экономического положения предприятий, повышению конкурентоспособности их продукции, стимулированию инновационно-инвестиционной деятельности на основе разработки и принятия мер, предусматривающих:

- изменение амортизационной политики в направлении ее либерализации, обеспечение реформированным предприятиям свободного выбора методов амортизационной политики (использование ускоренной амортизации, нелинейных методов амортизации, в том числе метода уменьшающегося остатка с применением удвоенных амортизационных норм, метода суммы лет, специальной первоначальной амортизационной скидки), упрощение и укрупнение норм амортизации;

- совершенствование механизмов исполнения судебных решений;

- ускорение и завершение передачи объектов социально-культурного назначения и жилищно-коммунального хозяйства, находящихся на балансах предприятий, в ведение органов местного самоуправления;

- формирование системы экономических индикаторов, учитывающих отраслевую специфику, позволяющую предприятию

определять свое положение на рынке и разрабатывать программы выхода на новые рынки сбыта, а внешним контрагентам (при принятии мер по широкому доступу к информации об указанных индикаторах) – получать оценку хозяйствующего субъекта при рассмотрении вопросов организации совместного выпуска продукции, привлечения средств инвесторов и пр. Это обусловит также объективность анализа и оценки уровня инвестиционных рисков;

- обеспечение гарантии права предприятия на приобретение по минимальным ценам в собственность земельных участков, на которых оно размещено, что позволит повысить ликвидность активов предприятий и развивать ипотечное кредитование;

- переход на рыночную оценку активов предприятий, что даст возможность предприятию в сочетании с переходом от налога на имущество к налогу на недвижимость (с установлением его предельного размера для фондоемких отраслей) формировать более рациональную стратегию в отношении использования собственных активов;

- ввод в действие стандартов раскрытия информации о ценных бумагах;

- ужесточение санкций к предприятиям, допускающим неплатежи, неуплату налогов, активное задействование механизма банкротств.

5. Изменить систему бухгалтерского учета как одного из основных источников формирования экономических показателей и инструмента для анализа хозяйственной деятельности предприятий. В этих целях предполагается разработать общегосударственную программу перехода на международные стандарты бухгалтерского учета, предусмотрев несколько этапов ее реализации:

- создать правовую базу реформы бухгалтерского учета, направленную на проведение его в соответствие с международными стандартами и ориентированную на информационное обеспечение участников (учредителей), потенциальных инвесторов и кредиторов, иных пользователей. Одновременно разработать новые программы обучения бухгалтеров и аудиторов;

- внедрить новую систему бухгалтерского учета;

- организовать переподготовку по специально разработанным программам обучения практикующих бухгалтеров, экономистов предприятий, работников налоговых и других органов исполнительной власти.

6. Ввести единые стандарты аудита и квалификационные требования к аттестации аудиторов, разработать новый набор представляемых предприятиями в органы государственной статистики данных, характеризующих их финансово-экономическое состояние.

Несмотря на то, что цели, задачи, принципы и направления реформирования предприятий едины, механизмы реформирования и степень государственного влияния различаются в зависимости от организационно-правовой формы коммерческих организаций.

Непосредственно осуществлять регулирующие воздействия государство и его органы имеют возможность только по отношению к государственным предприятиям.

Для государственных унитарных предприятий, основанных на праве хозяйственного ведения, регулирующие воздействия государства ограничиваются утверждением устава предприятия, назначением его руководителя и заключением с ним контракта, а также контролем за его деятельностью посредством периодических отчетов. Предприятие обязано осуществлять только те виды деятельности, которые определены в его уставе, и не вправе распоряжаться закрепленным за ним имуществом без согласия учредителей (уполномоченного ими органа).

Необходимо поэтапно сокращать применение права хозяйственного ведения по отношению к предприятиям, находящимся в государственной и муниципальной собственности. Дальнейшее существование в российской экономике указанного правового института ведет к замедлению структурной перестройки, необходимой для экономического роста, концентрации промышленного капитала, а также служит препятствием для вертикальной и горизонтальной интеграции предприятий (организаций) промышленности, энергетики, транспорта и связи.

Поэтому целесообразно:

- прекратить создание унитарных предприятий, основанных на праве хозяйственного ведения, а также их реорганизацию путем разделения и выделения, если иное не предусмотрено действующим законодательством;
- реорганизовать все федеральные унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения, путем преобразования в хозяйственные общества с бессрочным закреплением 100% прав участия в уставном капитале таких обществ в собст-

венности Российской Федерации, либо в федеральные казенные предприятия, либо в учреждения.

Основное направление повышения эффективности системы взаимоотношений государства и руководителя государственного предприятия заключается в совершенствовании контрактных отношений. Контракт с руководителем должен включать развернутую систему условий, устанавливающих размер вознаграждения в зависимости от финансово-экономического положения предприятия, ответственность за принятие решений, наносящих ущерб предприятию и т.д.

На предприятиях, где имеется государственная доля капитала, наряду с общими мерами необходимы и меры по существенному обновлению и совершенствованию механизмов доверительного управления государственным пакетом акций и представительства интересов государства в органах управления акционерных обществ.

Право доверительного управления государственным пакетом акций должно передаваться исключительно на конкурсной основе. Доверительный управляющий государственным пакетом акций получает права акционера (за исключение прав продажи, залога и т.п.) и реализует цели, определенные в соответствующем договоре (прежде всего погашение долгов акционерного общества, повышение котировок акций, реструктуризация предприятия).

Представительство интересов государства в органах управления акционерных обществ физическим лицом (за вознаграждение), получившим это право по конкурсу, должно осуществляться на основе юридических форм ответственности указанных лиц за действия, совершаемые ими в качестве представителей государства. При этом необходимо принять меры по недопущению случаев представительства интересов государства в органах управления акционерного общества лицами, состоящими с ним в трудовых отношениях.

Совершенствование управления и распоряжения государственными пакетами акций, помимо принятия мер по усилению ответственности представителей государства, повышению эффективности их деятельности и развитию внешних форм управления пакетами акций, таких, как доверительное управление, привлечение наемного менеджера, должно предусматривать оптимизацию количества акционерных обществ, в уставном капитале которых

участвует государство, обеспечивающую возможность эффективного управления в условиях отказа от отраслевого принципа управления (табл. 1.1).

Выводы

1. Рынок – это прежде всего форма связи между отдельными хозяйственными единицами, образующими ту или иную экономическую совокупность.

2. Наличие разных типов организации хозяйственных единиц предполагает различные сочетания прав и ответственности.

3. Одним из важнейших методов контроля за экономическими решениями предпринимательства в условиях рынка является конкуренция.

4. Цена не только связана с затратами труда на производство продукции, но и тем объемом ее производства, который поставляется на рынок.

5. Методология системного описания инноваций в условиях рыночной экономики базируются на международных стандартных, в соответствии с которыми инновация – конечный результат инновационной деятельности.

6. Хозяйственные единицы в современных условиях рыночной экономики, как правило, имеют программы развития.

7. Спрос и предложение – это рыночная форма отношений между производством и потреблением.

8. Потенциально существует множество возможных комбинаций между спросом, предложением и ценой.

9. Производственная деятельность предпринимательства – это изготовление продукции, это предпринимательство как система трансформации ресурсов или оказания услуг, направленных на получение прибыли.

10. Риск при рыночных формах связи всегда неизбежен.

11. в практике обоснования программ развития используются несколько обобщающих показателей, позволяющих подготовить решение о целесообразности вложения средств.

12. Норма убыточности – это минимальный размер партии выпускаемой продукции, при которой обеспечивается прибыль, когда доход от продаж равен издержкам производства.

13. Задача любой экономической организации – обеспечить максимально эффективное использование имеющихся ресурсов.

14. Неспособность рынка обеспечить эффективность является главной причиной и поводом для вмешательства государства.

15. Макроэкономика – это наше собственное положение, это наша жизненная ситуация.

16. Центральным моментом движения ресурсов является обмен. Люди обменивают ресурсы, которыми они располагают, и получают что-то взамен от других.

17. Обмен ресурсов может быть полностью свободным или жестко регулироваться, а также сопровождаться множеством форм регулирования.

18. Понятие «убывающая производительность» состоит в том, что издержки на прирост продукции постоянно возрастают, поскольку рост производства требует и растущих вложений ресурсов.

19. Как известно, экономика определяется выбором между производством различной продукции, между разными технологиями производства и др.

20. С точки зрения экономики, рациональная деятельность означает, что предельные издержки и предельный доход некой деятельности между собой соизмеримы.

21. Для того чтобы уровень экономики стал более высоким, необходимо, чтобы трудящиеся предприятий и органы власти принимали рациональные решения.

22. В развитой рыночной экономике амортизация, в том числе ускоренная, рассматривается как важнейший источник инвестирования средств.

23. Одним из важнейших факторов, определяющих конкурентоспособность продукции в условиях рынка является ее качество, цена, в которой отражаются все затраты, а также эффективность выполнения договорных обязательств.

24. Оценка качества продукции при ее производстве обеспечивает системное управление ее конкурентоспособностью.

25. Как известно, потребности и желания не совпадают с возможностями их обеспечения ресурсами. Их недостаток вынуждает потребителя искать рациональные пути использования ресурсов.

26. В рыночной экономике, как известно, распределение результатов производства находится в зависимости от различных факторов, связанных с домашним хозяйством, и оценивается на рынке факторов производства.

ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

2.1. ВЗАИМОДЕЙСТВУЮЩИЕ СТИМУЛИРУЮЩИЕ ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Структурные изменения в рыночном хозяйстве находятся под постоянным воздействием новых технологических процессов и изделий. При этом, как правило, во взаимодействии стимулирующими факторами являются инноватор, организация (или предприятие) и окружающая среда. Эта система имеет тех, кто непосредственно занят исследованиями, конструкторскими разработками и внедрением новой техники – «инноватор» и охватывает лишь часть более широкой системы – «организации», которую в целом можно отождествить с предприятием, участвующим в инновационном процессе. Однако и «организация» является тоже лишь частью более комплексной системы: экономической, политической, природной и общественной среды.

Как правило, в такой схеме центральной фигурой остается все-таки инноватор. Однако указанная система предусматривает как возможность, так и необходимость трехсторонних связей. Как известно, «окружающая среда» постоянно воздействует на «организацию». При этом изменение первой вызывает изменение второй, т.е. речь идет о конкуренции, когда происходит внешний контроль над поведением предприятия со стороны рынка или спонтанный самоконтроль рыночной системы.

Система инновационного процесса (инноватор, организация и окружающая среда) в сфере действенной политики (структурная динамика, потенциальная динамика и стабилизация ожиданий) позволяет создавать картину поддержки инновационным процессам государственной политики роста, ориентированной на инновации (табл. 2.1) [14]:

Табл. 2.1. **Схема инновационного процесса**

Инновационный Процесс	Направление политики		
	Структурная динамика	Потенциальная динамика	Стабилизация ожиданий
Инноватор	Фундаментальные исследования	Знания	Представления о перспективах, диалог
Организация	Исследования и технологии	Человеческий Капитал	Инвестирования
Окружающая Среда	Конкуренция	Инфраструктура	Стабилизация

Так, например, составляющая инновационного процесса – «инноватор» – как правило, обеспечивает внедрение результатов фундаментальных исследований в разнообразных формах. При этом инноватор должен обладать определенным кругозором, видением перспектив, что необходимо подкреплять и системой инновационных оценок (экспертизой, экспертными советами и т.д.). Такой подход позволяет привлекать к обсуждению технологий, изделий и широкую общественность, что облегчает их восприятие населением и обеспечивает распространение инноваций (пробные рынки для новых изделий и т.д.).

Составляющая же инновационного процесса «организация», которая тесно связана с первым элементом («инноватор»), как правило, в основном зависит от помощи государства. Без государственного вмешательства возможны негативные явления, например, когда без опеки государства осваиваются ключевые технологии, включающие в себя определенные риски (ядерная энергия, космонавтика) или уходят из страны, либо слабо используются. Решающим фактором в реализации инноваций, как известно, является человеческий капитал. Рациональное его использование также является государственной прерогативой. Как правило, ноу-хау организации является одним из решающих направлений расширения научно-исследовательских и конструкторских разработок, использования кадрового и управленческого потенциала по использованию инноваций. При этом весьма важным аргументом является инвестирование освоения новых технологий и производства новых изделий, для чего необходимо обеспечить хорошую работу банковского аппарата, но также и функционирование рынков рискованного капитала (привлекательность акций, готовность венчурных фирм идти на риск, устранение дискриминации нало-

говой системы вложений собственного капитала в сравнении с чужим капиталом, организация инвестиционной помощи и т.д.).

Составляющая инновационного процесса «окружающая среда» – это особая сторона хозяйствования, которая должна тщательно отслеживаться государством. Она в равной мере относится как к действенной политике защиты конкуренции, так и ее содействию, обеспечивая свободный доступ на рынок, меры по дерегулированию и т.д. Особая ответственность лежит на государстве за сферу хозяйственной инфраструктуры, где должна быть обеспечена защита природной среды. Кроме этого, государство призвано обеспечивать стабилизацию ожиданий на перспективу. Оно должно обеспечивать не только стабильность информации, но и высокую занятость и низкую государственную задолженность.

Однако при всей важности инновационной политики России пока не удается сохранять способность как создавать, так и производить оригинальную технику. Нет достаточно тесного взаимодействия инвестируемых государством исследовательских организаций и промышленных инновационных структур, которые бы ориентировались на запросы рынка, хотя новые технологии, новые изделия затрагивают многие сферы повседневной жизни, особенно в этот переходный период, когда граждане готовы воспринимать новые технологические решения и способствуют их распространению.

Для обеспечения новых преобразований требуется активная позиция государственных и консультативных органов, принимающих конкретные решения по инновационной деятельности. При этом консультативному органу необходимо взять на себя решение ряда принципиальных задач: анализ конкурентных технологий и изделий; выработка важнейших направлений и сценариев технологического развития народного хозяйства, обеспечивающего перспективную конкурентоспособность национальной экономики; оценка действий государственных органов с позиции общехозяйственной необходимости; выработка нового видения перспективных технологий, изделий и др.

Основой инновационной деятельности на предприятиях в рыночных условиях являются не только традиционная конкуренция в масштабах производства, но и конкуренция во времени, т.е. особой активности маркетинга. Здесь как раз и подтверждается истина: время – деньги. Однако необходимо иметь в виду, что

рыночный цикл продукта сокращается быстрее, чем цикл его создания, поэтому затраты на инновации должны окупаться на рынке в более короткие сроки.

Как правило, указанную проблему возможно решить лишь после переосмысления организационной структуры предприятия – создания малых производственных единиц, которые и позволяют активизировать творческие силы каждого работника и тем самым быстрее решить поставленные задачи.

2.2. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ОТРАСЛИ

Программой Правительства Российской Федерации предусмотрено «развитие реформ и стабилизация российской экономики», где определено, что « в России должна быть создана социально-ориентированная, эффективная экономика – конкурентоспособная, высокотехнологичная и рыночная. Она должна быть способной динамично развиваться на основе собственных внутренних ресурсов, восприятия прогрессивных достижений науки, прочного и органичного включения в микрохозяйственные связи при обеспечении экономической неуязвимости и экологической безопасности».

Исходя из намеченной программы, ежегодно определяется перечень федеральных целевых программ, которые частично инвестируются из федерального бюджета. При этом целевые программы разрабатываются на длительный период и затем отслеживаются Правительством. Как правило, это крупные отраслевые программы, определяющие реализацию намеченной стратегии Правительства Российской Федерации. Например, программа « Повышения конкурентоспособности отечественной продукции» , инновационная программа « Российская инженеринговая сеть технических нововведений» , инновационная программа « Развития и организации конкурентоспособных промышленных производств химических продуктов для реализации приоритетных направлений развития народного хозяйства и снижения антропогенной нагрузки на окружающую среду» , программа « Обновления потребительских товаров и повышения их конкурентоспособности» , инновационная программа «Сертификации метрологии», программа «Государственная защита станкостроения» [10] и др.

Успешное решение поставленных Правительством задач в значительной степени определяется возможностями станкоинструментальной промышленности как «Главного технолога» в машиностроении и металлообработке.

Станкоинструментальная промышленность России включает предприятия и организации, создающие и производящие технологическое оборудование – станки, кузнечнопрессовые машины, деревообрабатывающее и литейное оборудование, различные виды инструмента (режущего, измерительного, абразивного, алмазного), а также гидро- и пневмооборудование, редукторы и т.д. Эта продукция составляет основную долю (до 60%) активной части основных производственных фондов широкого круга производителей в промышленности России и определяет уровень производительных сил и процесс воспроизводства в машиностроении и металлообработке. При этом парк технологического оборудования промышленности России на 90% сформирован из отечественного оборудования.

Отрасль занимает промежуточное место между отраслями, поставляющими сырьевые и энергетические ресурсы и остальным машиностроением, создавая и поставляя народному хозяйству средства производства и орудия труда, с помощью которых создается многообразие машин, механизмов, предметов повседневного обихода. Перечень поставляемого технологического оборудования насчитывает несколько тысяч наименований, номенклатура инструмента и других изделий включает десятки и сотни тысяч типоразмеров, удовлетворяя требования всех типов производств от индивидуального до массового. С научной точки зрения продукция станкостроения является стимулятором научно-технического прогресса в стране, поскольку органически сочетает в себе последние достижения в области материалов, электронике, приборостроении, механике, вычислительной технике, программно-математическом обеспечении.

Станкостроительная промышленность находится у истоков любой структурной перестройки промышленности, рационализации производства и играет огромную роль в инновационном процессе России. Поэтому проведение мер по структурной перестройке производства на предприятиях отрасли применительно к рыночным условиям, а также создание и подготовка новых инновационных проектов высокоэффективных видов технологическо-

го оборудования, инструмента и других изделий является государственной задачей. В связи с этим основными целями станкостроительной отрасли, имеющими народнохозяйственную значимость, являются:

- создание отечественной базы для технологического обеспечения перестройки экономики страны, развитие приоритетных отраслей и реализацию федеральных программ селективной поддержки промышленности, включая конверсию оборонных отраслей;

- ослабление зависимости от импорта и расширение экспорта продукции предприятий отрасли;

- создание в стране технологической базы на новом техническом уровне для повышения общественной производительности труда, экономии всех видов ресурсов, улучшения условий труда и экономической обстановки на основе модернизации промышленности и совершенствования парка технологического оборудования России;

- обеспечение технологической независимости России за счет создания и совершенствования кадрового, научно-технического и производственного ядра потенциала отрасли;

- принципиальное изменение отрасли, максимальное удовлетворение их требований;

- переход от поставки отдельных видов оборудования к поставке технологий (инжинирингу), в первую очередь производителям, действующим в сфере малого бизнеса.

Как известно, технический уровень производства в промышленности, и прежде всего в машиностроении, определяется состоянием парка технологического оборудования: его возрастным составом и структурой.

За прошедший с 1986 г. период из-за снижения инвестиционной активности предприятий обновление активной части основных фондов резко замедлилось, поэтому возрастной состав и структура станочного парка промышленности России значительно ухудшились. Так, например, более 60% станков имеют возраст свыше 10 лет, значительно увеличился износ основных фондов, резко упал удельный вес станков с ЧПУ, автоматов и полуавтоматов в парке металлообрабатывающего оборудования. Низок удельный вес в промышленном парке оборудования кузнечно-прессовых машин, что приводит к излишнему расходу металла и

других материалов в промышленности. При этом дальнейшее замедление темпов обновления парка оборудования в промышленных отраслях и изменение его структуры приведет к самым негативным последствиям.

Устаревший парк технологического оборудования не позволяет повышать производительность труда, качество и конкурентоспособность отечественной продукции, экономить материальные ресурсы, гибко и своевременно реагировать на запросы рынка. В связи с этим очевидно, что решение этой крупнейшей проблемы в первую очередь ложится на плечи станкоинструментальной отрасли, формируемой главным образом станкоинструментальными предприятиями, которые, в свою очередь, должны быть способными не только удовлетворить потребности других отраслей промышленности, но и иметь возможности собственного развития, поскольку станкоинструментальная отрасль находится в аналогичных условиях с другими отраслями промышленности.

В связи с распадом СССР, более половины станкозаводов, примерно столько же заводов, производящих режущий инструмент и литейное оборудование, и третья часть заводов, выпускающих кузнечно-прессовые машины, оказались за пределами России. Существенно сократилось количество научно-технических организаций, обслуживающих отрасль. Сохранилась примерно половина всей номенклатуры станков (типаж насчитывал около 1200 типоразмеров) и чуть меньше половины количества выпуска. За пределами России оказалось производство многих видов металлорежущих станков: круглошлифовальных, радиально-сверлильных, фрезерных широкоуниверсальных, заточных, протяжных, шлифовальных станков для коленвалов и распредвалов, автоматов многошпиндельных для массового производства деталей автомобильного и сельскохозяйственного машиностроения, а также до 80 % кузнечно-прессового оборудования (КПО) с ЧПУ и до 40 % типажного КПО, до 70 % прецизионных машин, свыше 90 % термопластавтоматов, более 85 % оборудования для точного литья и др. Инструментальные заводы в СССР создавались как предметно специализированные. В совокупности они изготавливали почти всю номенклатуру стандартного инструмента – около 700 тысяч размероисполнений. В настоящее время на заводах России не изготавливаются многие виды инструмента: де-

реворезуший, развертки, надфили, ленточные и сегментные пилы, мелко модульные долбяки, шпоночные фрезы, плашки и т.д.

Между станкостроителями бывшего СССР продолжают сохраняться глубокие кооперированные связи по различным поставкам от заготовок до готовых изделий, что позитивно сказывается на общих успехах. Однако существуют и серьезные проблемы из-за отсутствия инвестиций как для России, так и для стран СНГ в абразивной и алмазной подотраслях, поскольку они использовали закупаемые по импорту высококачественные низкокальциевые бокситы, необходимые для плавки электрокорунда нормального, занимающего 40 % в выпуске абразивного инструмента и шлифовальной шкурки, используемых в первую очередь для предприятий металлургической и деревообрабатывающей промышленности.

В России практически отсутствует и производство по синтезу алмазов (всего 2,2 % от потребного объема), которые используются при производстве алмазного инструмента.

Экспертная оценка годовой потребности России в технологическом оборудовании станкоинструментальной отрасли весьма условна и базируется на условия стабильно работающей промышленности, потребность которой можно оценить в станках 25-30 тыс. шт. Развивающийся сектор малого бизнеса нуждается примерно в 10-15 тыс. шт. Потребность промышленности на техперевооружение может быть оценена в 15-20 тыс. шт. станков. Потребность всех отраслей в кузнечно-прессовых машинах примерно 15-20 тыс. шт. Следовательно, при условно принятом состоянии экономики общий спрос на металлообрабатывающее оборудование может быть на уровне 65-85 тыс. шт. в год.

На экспорт станкоинструментальной продукции в настоящее время сдерживающее влияние оказывают экономические факторы: длительные сроки реализации продукции с консигнационных складов, необходимость предварительной закупки по импорту значительного количества комплектующих изделий в соответствии с требованиями заказчика, высокие экспортные тарифы на машиностроительную продукцию и др.

Импорт технологического оборудования во многих случаях объективно необходим, поскольку ни одна страна в мире не делает всей номенклатуры машин, требующихся в производстве, особенно обеспечивающих высокий уровень технологии. В то же время многие развитые страны принимают меры по защите внут-

ренного рынка в виде повышенных импортных тарифов на оборудование и инструмент, которые могут быть произведены на отечественных заводах по утвержденному государственными органами перечню.

Обеспечить крупномасштабную поставку оборудования и инструмента за счет импорта для удовлетворения потребности всего народного хозяйства, не опираясь на собственное станкостроение, экономически не выгодно.

Закупка оборудования, которое может быть произведено на заводах России в размерах десятков тысяч штук, будет весьма разорительна и приведет к утрате технологической независимости страны. Поэтому целесообразно при импортной закупке станкоинструментальной продукции для крупномасштабных проектов за счет государственных средств или по линиям государственных зарубежных кредитов ввести экспертизу спецификаций закупаемых изделий. В качестве другого варианта может быть создание на акционерных началах предприятий с участием представителей заказчика, зарубежных поставщиков и отечественных изготовителей, которые будут осуществлять комплексную поставку необходимой техники, учитывая позиции заинтересованных сторон.

В связи с кризисным состоянием экономики резко упал научно-технический и производственный потенциал как в стране, так и в станкоинструментальной отрасли. Особенно резко сократился выпуск прогрессивных, высокоавтоматизированных и производительных станков, почти прекращен выпуск оборудования с ЧПУ. Более чем на 50 % сократился выпуск металлорежущего, абразивного и алмазного инструмента.

Крайне тяжелое положение сложилось на предприятиях, производящих тяжелое и уникальное оборудование, и в научно-технических организациях. Заводы тяжелого станкостроения являются национальным достоянием, обладают уникальными технологическими возможностями по изготовлению станков весом в несколько сотен тонн и размерами в десятки метров, и их разрушение может иметь крайне негативные последствия для России.

В связи с резким сокращением объемов производства в машиностроении, падением спроса на наукоемкую продукцию, на разработку и создание новых видов техники и технологии практически остановилось развитие научно-технических организаций и резко упала их численность.

Произошло также и разрушение потенциала, обслуживающего станкоинструментальную промышленность, в смежных отраслях, поставляющих станкостроителям наукоемкие виды комплектующих изделий: устройства ЧПУ, электроприводы и электродвигатели, измерительные системы, приборы контроля и диагностики. Многолетние усилия и результаты труда станкостроителей, электронщиков, электротехников, приборостроителей по созданию отечественных конкурентоспособных комплектующих изделий становятся не востребованными. Утрачивается научный, кадровый и производственный потенциал.

Немалую роль в сокращении заказов на НИОКР играют также высокие ставки налогов на добавленную стоимость, прибыль, землю, имущество и т.д., что приводит к высокому уровню цен на научно-техническую продукцию.

Поскольку в рыночных условиях определяющую роль играет ценовой фактор, то производители конечной продукции, какими являются предприятия отрасли, испытывают серьезные трудности с ее сбытом в связи с резким удорожанием изделий и ограниченностью средств у потребителей. При этом, помимо постоянного увеличения затрат на материалы, комплектующие изделия, энергоносители, заработную плату, на цену реализации накладывается вся цепь налогов.

В результате разбалансированности в экономике, когда покупатель не оплачивает отгруженную продукцию, поставщик из-за этого не имеет достаточных оборотных средств для оплаты сырья, материалов и комплектующих. При этом остающиеся в распоряжении предприятия-поставщика средства после уплаты налога на прибыль не позволяют целенаправленного масштабного обновления основных фондов и выпускаемой продукции, осуществления нормальной производственной деятельности, поддержания и развития социальной сферы.

Сокращение производства и тяжелое финансовое положение приводят к нарастанию темпов сокращения численности работающих. Безвозвратно теряются самые высококвалифицированные инженерные и рабочие кадры, определяющие технические и производственные возможности предприятий.

Пути выживания некоторые заводы ищут в переходе на выпуск простейших видов изделий, не требующих квалифицированной комплектации, пригодных к бартерным операциям. Пред-

приятя берутся за производство любой непрофильной продукции. Однако при этом идет процесс потери квалификации, сокращаются конструкторско-технологические кадры. Дальнейшее развитие процесса выживания в этом направлении чревато потерей квалифицированных кадров, опыта, накапливающегося десятилетиями, и возможностей восстановить производство сложного оборудования, а это реальная потеря технологической независимости России.

2.3. ТЕНДЕНЦИИ СОВРЕМЕННОГО СТАНКОСТРОЕНИЯ

Несмотря на кризисное состояние станкоинструментальной промышленности, на настоящем этапе российской экономики необходимо все-таки оценить тенденции его развития исходя из мирового уровня. Это важно и потому, что достигнутые успехи и опыт в некоторой степени позволят сориентироваться потребителям в выборе технологического оборудования, позволят отечественным производителям оценить свои возможности и выработать подходы к разрешению существующих проблем.

Как показывает опыт мирового станкостроения, наряду с такими тенденциями, как повышение точности, производительности, расширения функциональных возможностей станков, что присуще и отечественным станкостроителям, весьма актуальными являются: рост уровня автоматизации и внедрение «безлюдной» технологии в условиях мелкосерийного производства; прогрессивная технология в области высокоскоростной и сверхпрецизионной обработки как традиционных, так и новых материалов [1]. При этом для реализации первого направления используются станки с ЧПУ и построенные на их базе многоцелевые гибкие производственные системы и автоматизированные производства, опыта по созданию которых отечественным станкостроителям не занимать. Хотя эффективность таких производственных систем зависит прежде всего от технического уровня встраиваемых станков, производство которых испытывает большие трудности.

В конструкциях металлорежущих станков нового поколения произошли существенные изменения: расширились их технологические возможности, позволяющие обрабатывать сложные де-

тали, особенно типа тел вращения, за одну установку; упростились конструкции за счет уменьшения числа комплектующих изделий, базовых плоскостей и операций обработки, применения модульного принципа, стандартизации крепежных элементов; расширились технологические возможности с учетом требований конкретного заказчика и др.

Созданы: многоцелевые станки с многокоординатными системами ЧПУ; станки с инструментальными магазинами, обеспечивающими автоматическую смену инструментов, с установкой нового положения из вершин, контролем стойкости инструментов по времени резания или по числу обработанных деталей; многоцелевые станки с автоматической загрузкой-разгрузкой операций; гибкие производственные модули с портальными работами, которые более эффективны и просты по конструкции, чем автономные; станки токарной группы, обеспечивающие обработку деталей с двух сторон, двумя суппортами или двумя револьверными головками; станки с автоматической загрузкой прутковых заготовок с помощью магазина подач и др.

Расширяются функциональные возможности систем ЧПУ за счет использования обработки детали, что позволяет оператору выбирать команды с помощью появляющихся на экране символов. При этом обеспечивается моделирование в масштабе реального времени, а также визуальный контроль необходимых параметров на всех этапах процесса обработки – от программирования до проверки качества изготовления. Примером может служить семикоординатный токарный станок с двумя револьверными головками фирмы Окима (Япония), который обеспечивает как выбор режимов резания, так и последовательность обработки при вводе в систему ЧПУ только наименования обрабатываемого материала и размеров детали.

Большой интерес представляет интеллектуальное устройство управления, разработанное фирмой Septor Electronics (США), которое не выполняет неправильных команд, а с помощью светового сигнала подсказывает оператору, каков должен быть его следующий шаг. Такое устройство имеет огромное преимущество по сравнению с программируемыми контроллерами (ПК), которые управляют станком по заранее разработанной жесткой программе.

В интеллектуальном устройстве в качестве задания устанавливаются простые правила функционирования вместо длинных и

точных программ. Затем механизмы станка уже сами решают проблемы и программируют свою реакцию на базе различных алгоритмов, включенных в систему управления, т.е. механизмы становятся «знающими», так как могут принимать собственные независимые решения.

Тенденция высокоскоростного резания, особенно при изготовлении цельнометаллических деталей, в ходе обработки которых в стружку уходит до 80-90 % массы заготовки, потребовала создания станков нового поколения с частотой вращения шпинделя от 5000-6000 до 10000-30000 об/мин. При этом перспективно использование высокоскоростного резания и для обработки деталей простой формы; фрезерования; при малых усилиях резания, для черновой и чистовой обработки деталей типа плит; обтачивания валов и др.

Однако внедрение высокоскоростного резания в машиностроительное производство требует значительных усовершенствований: оптимизации характеристик материалов, геометрических параметров и конструкций режущих инструментов, режимов резания; конструкций узлов, прежде всего шпиндельных; приводы подач механизмов станка должны надежно обеспечивать высокие скорости рабочих движений; значительного повышения динамических характеристик и снижения тепловых деформаций; надежности средств контроля за состоянием режущего инструмента и качества обработки с помощью системы ЧПУ станка; оснащения станков автоматическими устройствами для смены инструментов и заготовок и отвода стружки; усовершенствования конструкции обрабатываемых деталей с учетом особенностей высокоскоростной обработки; повышения требований к технике безопасности.

В области технологии сверхскоростного концевое фрезерования алюминиевых сплавов созданы станки с частотой вращения шпинделя 30000-60000 об/мин. Используются такие станки для обработки, например, крупногабаритных деталей фюзеляжей самолетов, при обработке которых снимается почти 90 % материала заготовки.

Большие успехи достигнуты в области создания сверхпрецизионных металлорежущих станков. Приоритет в создании таких станков принадлежит станкостроителям Японии. Имея высокие параметры: минимальную дискретность позиционирования узла

0,01 мкм; шероховатость поверхности $Ra = 0,02$ мкм; точность формы 0,1 мкм (некруглость 0,03 мкм); число управляемых осей – пять, эти станки пользуются широким спросом в аэрокосмическом, электронном и электротехническом машиностроении, автомобилестроении, авиастроении и других отраслях промышленности.

Обработка на таких станках осуществляется, как правило, алмазным инструментом. Однако перспективными могут быть и новые методы, такие как электрические и химические.

Основой сверхпрецизионных станков является термосимметричная конструкция. Высокую точность вращения шпинделя обеспечивают аэро- или гидростатические опоры. Для повышения частоты вращения шпинделя используется специальное программное и аппаратное устройство, позволяющее вести ускоренную обработку информации в системе управления.

Для снижения ударных воздействий при обработке на шлифовальные направляющие таких станков наносится специальное покрытие, которое реагирует на усилие привода, а шариковые винты оснащаются высокоточными дифференциальными гайками.

Создание мехатронных узлов позволило сделать ощутимые шаги в прецизионном машиностроении за счет их конструктивных преимуществ: используется принцип direct drive (прямой привод), когда обрабатываемая деталь и режущий инструмент закрепляются непосредственно на электроприводе без промежуточных передач; положение обрабатываемой детали и режущего инструмента постоянно контролируется с помощью датчиков высокой точности; управление электроприводами обеспечивается варьированием частоты и мощности питающего напряжения, за счет чего достигается более высокая точность, чем аналогичными механическими приводами; управление станком осуществляется компьютером, который, как правило, является управляющим центром и всей системы.

Тенденция развития современного станкостроения не ограничивается вышеописанными ее основными положениями, а имеет более широкое направление, которое необходимо отслеживать и, несмотря на сегодняшнюю ситуацию в России, активнее принимать участие в этом процессе. Есть возможность решать определенный круг вопросов по совершенствованию элементов и созданию принципиально новых узлов станков, станков-стендов

для апробации новых решений. Это позволит даже в этих условиях российской экономики быть на плаву, создавать научный задел в области высокоскоростных и сверхпрецизионных станков, т.е. основу дальнейшего развития российского станкостроения.

Учитывая вышеизложенное и наиболее характерные направления развития технологии машиностроения, в настоящее время в России необходимо:

- создание ресурсобразующей технологии, повышение физико-химических свойств материалов, создание новых материалов, заменяющих металл, для чего потребуются использование новых способов обработки и принципиально новые станки, в том числе и для керамики, углепластиков и т.д.;

- создание ресурсобразующей технологии, повышение физико-химических свойств материалов, создание новых материалов, заменяющих металл, для чего потребуются использование новых способов обработки и принципиально новые станки, в том числе и для керамики, углепластиков и т.д.;

- развитие способов получения готовых деталей методом литья и прессования с последующим упрочнением поверхности за счет лазерных, плазменных процессов, напыления, закалки и др.;

- увеличение долговечности машин за счет повышения точности и качества деталей, для чего потребуются станки с получением точности размера и формы детали в десятые и сотые доли миллиметра;

- внедрение прецизионной штамповки, холодного выдавливания, сферодвижной штамповки, спекания, что позволит сэкономить миллионы тонн стали;

- создание и внедрение микроэлектроники и вычислительной техники, обеспечивающей мощный импульс к внедрению гибкой автоматизации. Резервы рационализации станков с числовым программным управлением огромны и составляют мощную конкуренцию другим методам обработки;

- обеспечение системы организации производства в автоматизированном режиме, выполнения принципа «делай точно в срок». Это требует принципиально новых подходов. Такая работа в рамках государственной программы «технология машины и производства будущего» проводится в Москве и Твери и дает практические результаты. Этот процесс весьма важен и в социальном плане, поскольку престиж в металлообработке среди мо-

лодежи падает, наиболее способные и талантливые умы устремляются в сферу услуг, гуманитарную и др.

Естественно, на реализацию указанных направлений требуется привлечение больших научных и инженерных сил, перестройки производства и крупных инвестиционных средств.

2.4. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ОТРАСЛИ

Основные положения стратегии отрасли должны формироваться из концепции ее предприятий, исходя из тенденции развития современного станкостроения, из маркетингового исследования мировой и российской действительности. При этом необходимо исходить из условий, что нововведения, инновационные проекты должны иметь рыночную ценность. Любое открытие и изобретение в рыночных условиях приобретают свои качества лишь тогда, когда они становятся нововведением, т.е. приобретают полезную форму, социальную или экономическую ценность.

В условиях рыночной экономики каждое предприятие самостоятельно должно найти свою нишу в современном станкостроении, в противном случае оно прекратит свое существование.

В данном разделе приводятся лишь рекомендации на основе анализа состояния станкостроительной промышленности, потребностей народного хозяйства и мировых тенденций его развития.

Исходя из вышеизложенного, основными приоритетами могут быть:

- освоение и производство нового прогрессивного оборудования для машиностроительных, перерабатывающих отраслей, непосредственно решающих задачи государственных приоритетов;
- группа проектов, обеспечивающих решение социально-экономических проблем, производства товаров народного потребления, оборудования для индивидуальных и малых производств;
- освоение производства отдельных видов оборудования, инструмента и комплектующих изделий, ранее не изготавливаемых на предприятиях России и получаемых в настоящее время с предприятий-монополистов;
- группа проектов, определяющих неотложные меры по экологическим проблемам;

- производство оборудования для добывающих и перерабатывающих отраслей с целью оказания им определенной помощи в техническом перевооружении производств, отрасли. С целью сохранения научно-технического потенциала отрасли необходимо предусмотреть создание на базе головных институтов научно-технических центров по станкостроению и инструменту;
- наряду с созданием прогрессивного вида оборудования, освоение новых видов металлорежущего, абразивного, алмазного и мерительного инструментов;
- комплексное решение должно быть обеспечено через комплексную поставку оборудования, инструмента, оснастки, обучение персонала и организацию сервисного оборудования.

При выполнении инновационных проектов и в целом программы станкоинструментальной отрасли необходимо первоочередное внимание уделять повышению технического уровня и конкурентоспособности создаваемой продукции и получаемых с ее помощью изделий, конкретным запросам потребителей при минимальном уровне затрат и системе цен, ориентированных на мировые конкурентные цены.

Поскольку важной тенденцией в машиностроении является увеличение надежности и долговечности машин и ужесточение экологических требований, то значительно (в 2-3 раза) возрастают требования к точности и качеству изготавливаемых деталей. В связи с этим уже в настоящее время требуется оборудование для получения точности размеров и форм от 1-2 мкм до 0,01 мкм. Такое оборудование определяет уровень прецизионной технологии в стране, поэтому спрос на него значительный. Однако освоение таких станков (классов точности А и С) проблематично. Требуется решение научно-исследовательских, конструкторских, технологических и организационных проблем. Необходимы принципиально новые решения ряда узлов, иные фактические основы работы, особые условия эксплуатации. Необходимо очень тесное взаимодействие с другими отраслями промышленности по созданию комплектовующих изделий электронной, электротехнической отраслей, подшипников, новейших материалов, смазочно-охлаждающих жидкостей и др.

В проблему прецизионного оборудования входит создание и освоение производства кузнечнопрессовых машин для изготовления точных заготовок, обеспечение ресурсосбережения и снижения

трудоемкости изготовления деталей за счет уменьшения или исключения механообработки. Для этого необходимо обеспечить изготовление деталей сложной пространственной формы, в первую очередь штампов и пресс-форм, использующихся в производстве многих видов изделий, и прежде всего для производства товаров народного потребления.

Создание, например, комбинированных многопозиционных штампов для вырубки, вытяжки, гибки, формирования резьбы, несмотря на высокую стоимость, позволяет получать значительную экономическую выгоду, так как в 10-15 раз повышает производительность труда.

Используя ранее выполненные и новые разработки, необходимо обеспечить освоение и производство сверхточных станков и сверхточного инструмента для обработки деталей с точностью до 0,01 мкм (обеспечивающих внедрение «нанотехнологии»), что позволит значительно повысить производительность труда, резко снизить затраты (до 50 раз) на финишную обработку сверхточных деталей.

Необходимо предусматривать создание и изготовление специального и уникального оборудования по конкретным заявкам и техническим требованиям заказчиков.

Широкие возможности предприятий станкоинструментальной отрасли позволяют обеспечить:

- производство высокопроизводительных комплексов трубообрабатывающего оборудования, включая средства измерения для оснащения предприятий, выпускающих продукцию для нефтегазовой промышленности;
- производство новых видов специального оборудования для нужд перерабатывающих отраслей агропромышленного комплекса – автоматические линии для различных видов упаковки, тары, разделочный инструмент, средства механизации и др.;
- производство совершенно нового по специализации отрасли: комплекты оборудования для изготовления стройматериалов, изделий бытовой техники и товаров народного потребления, в том числе из гранита, мрамора и других видов каменных пород. При этом указанная техника отвечает всем требованиям заказчика, современному уровню и поставляется комплектно;
- производство высокопроизводительного многофункционального деревообрабатывающего оборудования для изготовле-

ния столярных изделий и мебели, что позволит мебельной промышленности максимально решить свои проблемы;

- создание комплектов оборудования для производства сложных товаров народного потребления, кузнечнопрессовые машины нового поколения или ранее не выпускаемые: пресс-автоматы для чистовой вырубки; обрабатывающие центры, в том числе с лазерными установками; автоматы листоштамповочные многопозиционные и др.;

- производство оборудования и инструмента для мелкосерийных и индивидуальных производств для оснащения малых предприятий.

Решению экологических проблем способствует не только создание оборудования, например, для литейных производств, но и в значительной мере улучшение условий труда, изменение производственного климата.

Как известно, одной из главных задач предприятий-производителей является удовлетворение требований потребителя в приобретаемом оборудовании. В связи с этим должны быть разнообразные подходы к удовлетворению потребностей потребителя от комплектной поставки оборудования до сдачи его «под ключ» с оказанием практической помощи в наладке, обучении кадров, организации гарантийного и послегарантийного сервисного обслуживания как со стороны предприятия-поставщика, так и специализированных коммерческих организаций.

Высокоэффективная квалифицированная техника является мощным и практически единственным средством повышения действительной производительности труда в металлообработке. Но эффективность эта может быть достигнута только при достаточно массивном насыщении ею производства, при коренном изменении всей его организации. Только при этих условиях возможно сократить цикл производства, значительно снизить объем незавершенного производства, стабилизировать качество выполнения технологических операций. Поэтому необходимо предоставлять потребителям услуги по комплексному решению его проблем, поставку комплектами, обеспечивающими перевооружение замкнутых производств, участков и цехов.

Если по универсальному оборудованию потребитель в основном удовлетворен его характеристиками, необходимо обеспечивать лишь сервисное обслуживание, запасными частями, мо-

дернизацию действующего у него оборудования, то для новых технологий (лазерная, эрозионная, электрохимическая, комбинированная обработка, процессы холодного выдавливания, накатывания и т.д.) необходимо решать ряд проблем, связанных с повышением точности обработки, стойкости инструмента, стабильности процесса развития уровня автоматизации.

Повышение технологического уровня выпускаемого оборудования на базе передовых технологий и организации труда, естественно, способствует и повышению конкурентоспособности его на рынке. Однако несмотря на определенные успехи, научный задел, невостребованность НИОКР, необходимо все-таки продолжать работы, используя не только результаты отраслевой науки, отраслей смежников, академической науки, но и результаты научно-технических связей с зарубежными странами.

Поскольку продукция станкостроительной промышленности является интегрированным продуктом, результатом труда специалистов из многих областей научно-технической деятельности, к научному обеспечению предприятий необходимо привлекать как ее научные организации, так и организации других стран, научные организации потребителей конечной продукции, производителей комплектующих изделий, конструкционных и эксплуатационных материалов, электроники, электротехники, приборостроения, металлургии, химии и нефтехимии и т.д.

Предстоит выполнить большой объем НИОКР, направленных только на освоение производства новых и усовершенствованных инструментов, инструментальных материалов и приборов, соответствующих самому высокому техническому уровню. Так, например, использование новых синтетических инструментальных материалов в сочетании с прогрессивными конструкциями позволяет обеспечить увеличение скорости резания на отдельных операциях в 5-10 раз и, соответственно, повысить производительность обработки в 4-5 раз. На основе зогель-технологии и гидротермального метода получения наплавленных корундовых материалов создают абразивные инструменты, обеспечивающие значительное увеличение съема обрабатываемого материала и высокую точность обработки. Значительный эффект в металлообработке обеспечивают инструменты из особо прочных и термостойких монокристаллических синтетических алмазов. Создается принципиально новая измерительная

техника, которая, кроме цифрового представления измерительной информации, обеспечивает паспортизацию результатов измерения, вывод информации на системы управления технологическим процессом. При этом основой создания новых средств измерения линейных и угловых размеров являются достижения микроэлектроники и цифровой техники.

Технический уровень и конкурентоспособность, как правило, закладываются на этапе постановки задачи, формулирования исходных данных, требований к проведению научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ на основе тщательного изучения (маркетинга) перспективных требований рынка (потребителей). В связи с этим по большинству инновационных проектов необходим этап проведения НИОКР, который проводится собственными силами предприятия или с привлечением указанных выше организаций. При этом, как правило, необходимо создавать совместные творческие коллективы.

Усилия участников таких коллективов направляются на выработку общих технических требований (с учетом международной стандартизации и сертификации конечной продукции) к конечной продукции, к материалам и комплектующим изделиям, поставляемым смежникам станкостроителей в целях формирования технического уровня технологического оборудования, реально отвечающего уровню мирового рынка, для обеспечения конкурентоспособности создаваемого станкоинструментально-го оборудования и конечных изделий, изготавливаемых на нем.

В соответствии с программами развития реформ и стабилизации российской экономики ряд направлений, особенно развитие малого предпринимательства, социальной сферы, охрана природы и использование природных ресурсов, переданы региональному уровню. Необходимо это иметь в виду и создавать инновационные проекты с учетом регионального развития.

Согласно вышеизложенному, в этих проектах должны найти отражение решения проблем регионов. Это вопросы создания оборудования и инструмента для малого бизнеса, для организации производства сложных товаров бытовой техники, строительных материалов из природного камня, изделий сантехники, столярных изделий и мебели; для развития мощностей по переработке и сохранению сельскохозяйственной продук-

ции; оборудования и технологий для улучшения экологической обстановки и др.

Реализация региональных инновационных проектов, как правило, встречает позитивную поддержку регионов, поскольку они стимулируют повышение технического уровня производства на предприятиях, способствуют устранению различий в возможностях социального их развития, созданию рабочих мест.

Одним из важнейших вопросов в стратегии станкостроителей, особенно на данном этапе, является необходимость тесного взаимодействия со станкостроителями СНГ, а также других стран мирового сообщества. Это в оптимальных объемах создание различных кооперированных связей: расширение прямых связей между предприятиями и организациями, особенно в области научно-технической кооперации; проведение согласованной политики в области стандартизации, метрологии и сертификации, создание информационного пространства в области станкостроения; создание и развитие совместных производственных и коммерческих структур по производству конкурентоспособной продукции; координирование инвестиционной политики и осуществление сотрудничества в инвестиционной деятельности и др.

На основании вышеизложенного, для наглядности некоторые инновационные проекты стратегии станкоинструментальной промышленности можно представить таблично (табл. 2.2).

Табл. 2.2. Некоторые инновационно-инвестиционные проекты

№ п/п	Наименование проблемы проекта	Наименование государственного приоритета	Отрасли потребители	Предприятия разработчики, изготовитель	Аннотация проекта
1	2	3	4	5	6
А	Освоение производства прогрессивного оборудования для машиностроительного комплекса				
1.	Комплексы высокоточного и автоматизиро-	Топливо и энергия, продоволь-	Угольная, нефтяная, транспорт-	Предприятия и организации	Основная цель: обеспечение широкомасштабного вы-

	ванного оборудования и инструмента для изготовления деталей сложной формы, в том числе для изготовления штампов и прессформ.	стве, жилье, транспорт, связь, коммуникации. Сохранение научно-технического потенциала.	ная, автомобильная и сельскохозяйственная машиностроение. Перерабатывающие отрасли агропром. Компл. (АПК)	станкоинструментальной отрасли (конкретные исполнители)	пуска штампов и прессформ для приоритетных отраслей народного хозяйства. Сокращение трудоемкости проектирования и изготовления штампов и прессформ. Виды поддержки: госбюджет, кредиты. Срок окупаемости 1,5 года.
2.	Комплекты прецизионного оборудования классов А и С и инструмента для обработки точных деталей, в том числе: - для высокопроизводительной обработки деталей топливной аппаратуры;	Продовольствие, топливо и энергия, транспорт, связь, коммуникации. Конверсия.	Авто- и сельскохозяйственная машиностроение, транспортная металлургия, машиностроение	Предприятия и организации станкоинструментальной отрасли (конкретные исполнители)	Основная цель обеспечение народного хозяйства прецизионным оборудованием, развитие экспортного потенциала. Снижение трудоемкости изготовления деталей. Виды поддержки: Госбюджет, кредиты. Срок окупаемости 1,5–2 года.
	- для высокопроизводительной обработки подшипников; - для обработки точных зубчатых колес; - кузнечно-прессовое оборудование для изготовления точных заготовок.				
3.	Сверхточные станки и сверхточный инструмент для обработки деталей с точностью до 0,001 мкм (обеспечивающих внедрение « нанотехнологии»).	Транспорт, связь, коммуникации. Сохранение научно-технического потенциала. Конверсия.	Производители вычислительной техники, видеотехники. Авиапром.	Предприятия и организации станкоинструментальной промышленности (конкретные исполнители)	Основная цель – обеспечение внедрения ранее разработанных работ по повышению точности механообработки, повышение производительности труда. Виды поддержки: госбюджет, креди-

					ты. Срок окупаемости 2 года.
4.	Тяжелое и уникальное оборудование.	Топливо и энергия, транспорт, связь, коммуникации. Продовольствие.	Энергетическая, транспортное машиностроение. Выпускающие оборудование для АПК.	Предприятия и организации станкоинструментальной промышленности (конкретные исполнители)	Основная цель – поддержка заводов тяжелого станкостроения по обеспечению уникальным оборудованием народного хозяйства. Виды поддержки: госбюджет, кредиты. Срок окупаемости 2-3 года.
5.	Высокоэффективные средства измерения и контроля линейных и угловых размеров в машиностроении.	Топливо и энергия. Транспорт, связь, коммуникации, жилье, продовольствие.	Машиностроение.	Предприятия и организации станкоинструментальной промышленности (конкретные исполнители).	Цель – обеспечение промышленности высокотехнологичными средствами измерения. Виды поддержки: госбюджет, кредиты. Срок окупаемости 1-2 года.
В.	Освоение производства нового оборудования и продукции, обеспечивающей развитие социальной сферы.				
6.	Оборудование для производства изделий жилищного строительного назначения, в том числе: - многофункциональное деревообрабатывающее оборудование для изготовления столярных изделий и мебели,	Продовольствие, жилье.	Стройиндустрия, мебельная промышленность.	Предприятия и организации станкоинструментальной промышленности (конкретные исполнители).	Цель – организация производства комплектов оборудования для выпуска изделий из дерева, камня и др. материалов. Повышение производительности труда. Виды поддержки: госбюджет, кредиты. Срок окупаемости 1,5-2 года.

	для производства древесностружечных плит; - комплекты оборудования и инструмента для изготовления изделий сантехники; - комплекты оборудования и инструмента для обработки камня, в том числе гранита и мрамора.				
7.	Оборудование и инструмент для производств сложных товаров народного потребления, индивидуальных производств.	Продовольствие, жилье.	Машиностроительные, строительные, приборостроительные, малые предприятия, индивидуальные производств.	Предприятия и организации станкоинструментальной промышленности (конкретные исполнители).	Цель – внедрение прогрессивных технологических процессов, оснащение малых предприятий. Виды поддержки: госбюджет, кредиты, налогообложение. Срок окупаемости 1,5-2 года.
С.	Создание нового прогрессивного оборудования, инструмента, комплектующих изделий.				
8.	Оборудование и инструмент, прогрессивные виды комплектующих изделий. Создание оборудования и технологий, направленных на улучшение экологических условий.	Топливо и энергия, транспорт, связь, комплектующие, жилье, продовольствие, экология.	Машиностроительные, станкоинструментальная, автомобильная и сельскохозяйственное машиностроение.	Предприятия и организации станкоинструментальной промышленности (конкретные исполнители).	Цель – организация производства оборудования, инструмента, комплектующих, ранее не изготавливаемых. Виды поддержки: госбюджет, кредиты. Срок окупаемости 1-2 года.

В результате реализации инновационных проектов предполагается не только оживление производства станкоинструментальной промышленности, но и увеличение экспорта станков, кузнечно-прессовых машин, металлорежущего инструмента и др.

Для успешного участия в конкурентной борьбе производители продукции должны поставлять на рынок все новые изделия, меняя их ассортимент и потребительские качества, используя при этом все более совершенные технологии, в определенной степени зависящие от достижений станкоинструментальной промышленности. Поэтому использование мирового опыта станкостроения является одним из необходимых условий развития отечественной отрасли.

Очень важным обстоятельством для развития отечественного станкостроения является привлечение иностранных инвестиций в его развитие. При этом одним из эффективных способов привлечения таких инвестиций в развитие станкостроительных заводов могут быть кредитные линии, на базе которых можно совместно с инофирмой начать производственную деятельность в станкостроении и по ее результатам удовлетворять потребности внутреннего рынка, и за счет экспортных поставок рассчитываться за взятый кредит.

Ресурсное обеспечение. Для реализации стратегии станкоинструментальной промышленности до 2005 года требуется изыскать необходимые средства. Общая потребность в инвестиционных ресурсах условно (конкретные средства необходимо обосновывать ежегодно) составляет P млн.руб., из них $0,7P$ млн.руб. необходимы на капитальные вложения, $0,2P$ млн. руб. – на инвестирование НИОКР, прочие нужды – $0,1P$ млн. руб.

Источники инвестирования могут быть: из федерального бюджета от $0,1P$ до $0,3P$ в зависимости от инновационных проектов; внебюджетные средства от $0,6P$ до $0,7P$, из них средства предприятий и организаций – от $0,4P$ до $0,6P$; инвестиционный кредит от $0,2P$ до $0,3P$ млн. руб.

Направления использования средств (млн.руб.): капитальные вложения – около $0,7P$; расходы на НИОКР – от $0,1P$ до $0,2P$; прочие нужды – $0,1P$ млн. руб.

При этом капитальные вложения направляются, главным образом, на техническое перевооружение предприятий в связи со структурной перестройкой их производства. Окупаемость таких проектов обеспечивается в течение 2–3 лет.

Источниками инвестирования капитальных вложений (млн. руб.) могут быть: федеральный бюджет – от 0,1Р до 0,2Р; внебюджетные средства – от 0,5Р до 0,6Р; инвестиционный кредит – от 0,2Р до 0,3Р. Следовательно, за счет государственного бюджета инвестирование капитальных вложений составляет не более 0,3Р. С общей суммы на НИОКР – до 0,2Р. При этом бюджетные средства могут направляться в основном на инвестирование работ фундаментального, поискового и заделного характера и наиболее трудоемких НИОКР, выполняемых в рамках инновационных проектов стратегии станкостроения.

Сводные данные по инвестиционному обеспечению стратегии станкостроения представлены в паспорте программы (табл. 2.3).

Табл. 2.3. Паспорт инновационных проектов стратегии станкостроения (2000–2015 годы)

Цели и содержание, состояние готовности заказчика	Финансовые затраты				Ожидаемые результаты реализации в стоимостном и натуральном выражении
	Источники финансирования и направления текущих расходов	На период реализации	2000 год	2015 год	
1	2	3	4	5	6
Основные цели	Всего:	Р	0,2Р	0,3Р	В целом за период реализации
Создание технологической базы как основы для структурной перестройки экономики страны за счет стабилизации и развития научно-технического, производственного, экспортного и кадрового потенциала станкоинструментальной промышленности. Обеспечение производства и поставки высокоэффективных комплектов оборудования и инструмента для оснащения машиностроительных предприятий, решающих неотложные задачи государственных приоритетов.	<i>в том числе:</i> республиканский бюджет	0,2Р	0,02Р	0,03Р	Реализация программы позволит увеличить производство высокоэффективного оборудования и инструмента и в основном удовлетворить потребности рынка. Технический уровень разработки, предусмотренный программой, позволит обеспечить окупаемость затрат на реализацию стратегии за 2-3 года. Годовой экономический эффект
	меры поддержки: дотации, налоговые льготы, льготные тарифы, льготные кредиты, инвестиционный кредит	0,3Р	0,02Р	0,03Р	
	внебюджетные источники	0,7Р	0,15Р	0,2Р	
	<i>из них:</i> средства предприятия	0,5Р	0,1Р	0,15Р	
	прочие	0,1Р	0,02Р	0,03Р	
	капитальные вложения	0,7Р	0,15Р	0,2Р	
<i>в том числе:</i> республиканский бюджет	0,2Р	0,02Р	0,02Р		

Оказание станкостроителям государственной поддержки.	меры поддержки: налоговые льготы, инвестиционный кредит	0,3P	0,02P	0,03P	в народном хозяйстве от реализации стратегии около P/3 млн. руб.
	Внебюджетные источники,	0,4P	0,1P	0,1P	
	<i>из них:</i> средства предприятий	0,4P	0,1P	0,1P	
	Текущие расходы,	0,3P	0,05P	0,1P	
	<i>из них:</i> НИОКР	0,2P	0,05P	0,1P	
	<i>в том числе:</i> республиканский бюджет	0,1P	0,05P	0,1P	
	Меры поддержки: нал. льготы, внебюджетные источники	0,1P	0,03P	0,05P	
	Прочие нужды:	0,1P	0,02P	0,03P	
	<i>в том числе:</i> внебюджетные источники	0,1P	0,02P	0,03P	

В целом по стратегии станкостроения бюджетное инвестирование реально возможно до 0,2P млн. руб. Следовательно, основная часть средств должна быть изыскана из внебюджетных источников за счет средств предприятия (банков, инвестиционных фондов), постоянных инвесторов. Для этого таким предприятиям необходимо создавать соответствующие стимулы, т.е. обеспечивать меры государственной поддержки. Это могут быть льготы по налогообложению, льготы по ставкам импортного таможенного тарифа производителям, например, тяжелого и уникального оборудования, выделить средства за счет государственного конверсионного кредита, предоставлять остро нуждающимся предприятиям бюджетную ссуду на индексацию оборотных средств и др. Эти средства необходимы в основном для обеспечения начальных условий реализации проектов.

В дальнейшем использование рыночных механизмов позволяет активизировать и основные источники средств, как это и предусмотрено стратегией станкостроения – собственные средства предприятий отрасли, заинтересованных потребителей, банков, инвестиционных фондов, иностранных инвесторов.

Основным направлением становления рыночного механизма и на его основе изменения производственно-экономических отношений в отрасли является акционирование предприятий и создание новых организационных структур, соответствующих рыночным условиям и обслуживающих предприятия.

На нынешнем этапе реформ на новой основе решаются вопросы организации взаимодействия производителей и потребителей, а также потенциальных инвесторов, что безусловно способствует оздоровлению отрасли.

В качестве дополнительного источника инвестирования представленной отрасли являются средства от продажи Российским фондом федерального имущества акций отрасли с привлечением их для инвестирования предприятий и организаций.

Поскольку стратегия станкостроения имеет целевую направленность, и конечные результаты используются в самых различных отраслях промышленности, то необходимо привлекать широкий круг потребителей. Поэтому требуется систематизированный подход к организации ее выполнения, постоянная координация деятельности участников и контроль за ходом работ. Таким органом является АО «Компания «РОССТАНКОИНСТРУМЕНТ» и Комитет Российской Федерации по машиностроению, которые и должны обеспечивать выполнение этих функций, а также проводить в случае необходимости корректировку проектов, включенных в стратегию станкостроения.

Реализация такой стратегии безусловно положительно скажется на экономике России и позволит получить:

- приоритетным отраслям промышленности необходимое технологическое оборудование и инструмент по основной специализации станкоинструментальной отрасли, в максимальной степени соответствующие требованиям потребителей для технического обеспечения соответствующих федеральных программ. Кроме того, в порядке диверсификации производства будет освоено значительное количество машин, механизмов и другой техники, не относящейся к основной специализации отрасли и предназначенной для непосредственного использования в нефти и угледобыче, переработке сельскохозяйственной продукции, строительстве жилья и т.д.;

- увеличение экспортных поставок продукции отрасли. В том числе значительно вырастет поставка металлообрабаты-

вающего инструмента, вновь осваиваемого прогрессивного высокопроизводительного оборудования и др.;

- значительное сокращение импортных поставок как металлообрабатывающего оборудования, кузнечнопрессовых машин, так и различного вида инструмента.

- в народном хозяйстве новые конкурентоспособные виды машин и инструмента, более чем в 2 раза повышающих производительность труда, пониженной материало- и энергоемкости, а также технологии и оборудование, экономящие материальные и энергетические ресурсы, улучшающие экологические условия в производстве;

- обновление активной части основных промышленно-производственных фондов и повышение технико-экономических показателей парка технологического оборудования страны, высвобождение значительного количества производственных площадей и рабочих;

- сохранение технологической независимости России, основы кадрового, научно-технического и производственного потенциала отечественного станкостроения;

- годовой экономический эффект в народном хозяйстве от реализации намеченной стратегии необходимо прогнозировать в размере не менее Р/3 млн. руб., срок окупаемости должен быть не более 2–3 лет.

Выводы

1. Структурные изменения хозяйства в рыночных условиях находятся под постоянным воздействием новых технологических процессов и изделий. При этом, как правило, во взаимодействии стимулирующими факторами являются «инноватор», «организация» (предприятие) и «окружающая среда».

2. Составляющая инновационного процесса, «инноватор», концентрирует свое внимание на внедрении результатов фундаментальных исследований.

3. Составляющая же инновационного процесса «организация», которая тесно связана с первым элементом («инноватор») и в основном зависит от помощи государства.

4. Составляющая инновационного процесса «окружающая среда» должна тщательно отслеживаться государством.

5. Основой инновационной деятельности в организациях, на предприятиях в рыночных условиях является не только традиционная конкуренция в масштабах разработки и производства, но и конкуренция во времени.

6. Инновационная деятельность, как известно, связана с состоянием инвестиционного рынка.

7. Оценка инвестиционной привлекательности производится: по уровню прибыльности; перспективности развития и расширения; по степени риска для данной структуры рынка.

8. Инвестиции предприятия обеспечиваются источниками, среди которых можно выделить собственные средства и заемные (и другие привлеченные средства).

9. Экономическая эффективность инвестиций может оцениваться с использованием статистических и динамических методов расчета.

10. На данном этапе развития экономики необходимо обеспечивать эффективное использование как бюджетных средств, так и других источников инвестирования инновационного процесса.

11. Как правило, инвестиционные резервы выделяются под инновационные проекты тогда, когда имеются заключения аудиторской фирмы и его конкурентоспособности и эффективности.

12. Выбор инвестиционной стратегии, обеспечивающей устойчивость предприятия в соответствии с приведенными показателями, в значительной степени влияет на экономическую эффективность инвестиций.

13. Для оценки эффективности вариантов, имеющих различные периоды осуществления, используются многопериодные методы расчета.

Глава 3

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

3.1. РЕФОРМИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

В банковской системе России происходят позитивные изменения. Банковский сектор развивается высокими темпами, хотя периодически возникают отдельные проблемы, которые не носят системного характера и по всем основным показателям, характеризующим состояние российских банков, отмечается в целом положительная динамика (табл. 3.1.).

Табл. 3.1. Темпы прироста основных показателей банковской системы в 2004-2009 годах (в %)

	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Активы	27,4	36,6	37,1	39,4	42,6	36,6
Капитал	16,2	31,2	32,2	36,2	41,2	31,4
Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям	37,1	30,8	34,2	37,1	40,8	36,0
Кредиты физическим лицам	106,5	90,6	100,8	102,5	100,6	101,4
Вклады физических лиц	30,3	39,3	47,4	48,3	49,3	42,9
Средства, привлеченные от предприятий и организаций	43,4	48,7	46,9	48,4	52,7	48,0

За последние пять лет показатели развития банковской системы заметно опережали темпы роста основных экономических показателей. При этом следует отметить, что это опережение было достигнуто, во-первых, при весьма высоких темпах роста основных экономических показателей (в частности, среднегодовой прирост ВВП в течение пяти лет в реальном выражении превысил 8,1%).

Улучшение количественных показателей развития банковской системы сопровождается заметными позитивными качественными изменениями. В частности, в сроки, предусмотренные законом, сформирована система страхования вкладов населения. В ходе отбора банков в этой системе были усовершенствованы многие механизмы регулирования и надзора: усилена его содержательность, повышена роль внутренних систем управления в банках, прежде

всего системы управления рисками и системы внутреннего контроля. Многие банки провели серьезную подготовку к проводимым Банком России проверками и оценке финансовой устойчивости. При этом были разработаны новые внутренние регламенты, усовершенствованы действовавшие нормативные документы. Более достоверными и прозрачными стали данные о собственниках рынков.

Совершенствований банковской системы России обеспечило поэтапный переход на международные стандарты финансовой отчетности. Улучшение взаимодействия Банка России и кредитных организаций в части предоставления им ликвидности. При этом необходимо отметить что, капитализация банковской системы России несколько меньше, чем в ведущих государствах Европы, Америки и Азии, а также совокупные активы, кредиты, вклады населения и другие важные показатели банковской системы, тоже занижены.

По этим показателям Россия отстает не только по их величине в абсолютном выражении, но и по соотношению с ВВП или численностью населения. Например, отношение совокупного капитала банковской системы России к ВВП к началу 2009 г. составляло около 9,6%, в то время как в ведущих в экономическом отношении странах этот показатель более чем в 2 раза больше. Даже в странах Центральной и Восточной Европы этот показатель, как правило, превышает 10%. Отношение совокупных активов банков к ВВП у нас составляет примерно 55%, в то время как в экономически развитых странах оно до 5 раз больше.

За последние годы российская банковская система достигла определенных результатов по увеличению объемов кредитования. Успешно преодолен барьер между банками и реальным сектором экономики, опиравшийся на высокую доходность государственных ценных бумаг, отвлекавших на себя средства, которые могли пойти на кредитование предприятий. Темпы прироста кредитов и других размещенных средств, предоставленных банками нефинансовым организациям, в среднем за последние 5 лет составили примерно 50% в год. Однако даже при таких результатах отношение кредитов к ВВП находится у нас на уровне 30%, в то время как в развитых странах оно как минимум в 4 раза больше. Банковское кредитование оказывает прямое воздействие на темпы экономического развития.

Необходимо отметить, что российская банковская система особенно наглядно проявляется в ее влиянии на рост инвестиций, а, следовательно, на модернизацию и подъем экономики. В общем объеме инвестиций в основной капитал кредиты российских банков, по отчетности составляют около 10%, а несколько лет назад эта доля не превышала 7%. Однако, необходимо учесть, что сами объемы инвестиций в основной капитал, несмотря на их рост в последние годы, остаются крайне малыми. Влияния банковской системы на развитие производственного потенциала страны явно недостаточно.

Дальнейшее развитие экономики требует качественных изменений во всей системе воспроизводства. Особое место в этой системе занимает воспроизводство основных фондов и связанные с этим инвестиции.

Наращивание инвестиций на новом этапе становится совершенно необходимым для поддержания экономического роста. Эта задача может решаться различными способами, включая привлечение иностранных ресурсов в различных формах, в том числе в виде прямых производственных инвестиций из-за рубежа, банковских кредитов или размещения облигаций, а также финансирования за счет средств государства. Займы наших компаний за рубежом в виде кредитов или размещения ценных бумаг действительно играют заметную роль. Однако, этот путь доступен для ограниченного круга в основном экспортно ориентированных предприятий, во-вторых, задолженность многих из этих предприятий становится сопоставимой с их капитализацией, что ограничивает их возможности по привлечению ресурсов. Но наиболее существенным является то, что эти способы в наших конкретных условиях, когда экономика по различным причинам не может производительно поглотить дополнительный приток денежных ресурсов, ведут к усилению давления на рубль, приводя к избыточному его укреплению или провоцируя инфляцию.

Что касается использования государственных средств для инвестиций, то это вполне целесообразно и может осуществляться в различных формах. Конкурентная сфера должна по преимуществу развиваться бизнесом. Однако для этого должны быть созданы необходимые условия. Конечно, совершенно необходимым является формирование благоприятного инвестиционного климата, включая решение проблем защиты прав собственности, соблюде-

ние законности, улучшение работы судебной системы и силовых структур. Однако за ними, безусловно, следует отметить важнейшую роль банковской системы, которая не просто представляет собой одну из важнейших составляющих рыночной инфраструктуры, но включает в себя механизмы аккумулирования временно свободных средств граждан и организаций и трансформации их в кредиты и инвестиции. Это положение о роли банков сейчас тем более справедливо, что потенциально ресурсы для развития в стране есть. Но, чтобы банковская система выполняла указанные функции, она должна быть гораздо более развита, капитализирована, оснащена и ресурсообеспечена.

При постепенном и сбалансированном развитии банковская система должна формироваться вместе с экономикой и, как правило, соответствовать ее потребностям. Необходимо в короткие сроки обеспечить форсированное развитие банковской системы. Обеспечить увеличение ее капитализации, доступ банков к большим ресурсам, содействие государства в формировании организаций, способных выдавать крупные кредиты на продолжительный срок, широкое внедрение в практику не только обычного инвестиционного кредитования, но и проектного финансирования. При этом для увеличения капитализации одним из важнейших условий является привлекательность банковского бизнеса, рентабельность которого в среднем выше, чем в ряде других сфер. В то же время в отличие от других сфер банки находятся под серьезным надзором и не могут действовать так же свободно, как другие организации. Это обусловлено и тем, что банки используют в основном привлеченные ресурсы, поэтому требуется дополнительная защищенность их кредиторов и вкладчиков. Кроме того, банковский бизнес имеет высокие риски.

Некоторые проблемы, связанные с защитой банков как кредиторов, удешевлением и упрощением оформления и реализации залогов предусмотрены в Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года, разработанной Правительством и Банком России при участии банковского сообщества, что ускорило развитие кредитования, в том числе инвестиций.

Развитие банковской системы – это настоятельная потребность роста экономики. Это путь ускорения ее развития, содействие вовлечению в оборот дополнительных ресурсов, их эффективное пе-

пераспределение между отраслями, сферами деятельности и предприятиями, что чрезвычайно важно для настоящего и будущего России. Наконец, это способ повышения устойчивости банковской системы, а значит, и экономики в целом, может быть, более надежный, чем некоторые меры по ужесточению надзорных требований к банкам.

3.2. БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ

Банковская система России при переходе экономики страны на рыночные условия прошла несколько этапов.

Первый этап - формирование банковской системы рыночного типа. За короткий период (1990 - 1994 гг.) возникло большое количество самостоятельных банков. Если, например, на 1 января 1993 г. их было 1713, то на 1 января 1994 г. уже 2019. Особенности этого этапа: быстрый и во многом хаотичный, плохо управляемый процесс формирования банков; привлекательность банковского бизнеса, прежде всего в связи с инфляцией и падением курса рубля, получением сверхдоходов от торговли валютой; перетекание значительной части доходов реального сектора к банкам.

Система управления и функционирования банков в этот период была крайне слабой и имела печальные результаты. На конец 1994 г. почти 20% банков имели убытки, возрастала неустойчивость банковской системы. Собственные средства банков составляли незначительную величину (около 5%). Кредитование населения носило краткосрочный характер (3 - 4 месяца). Положение усугублялось высокой инфляцией. Количество банкротств было значительным, при этом банкротства не укрепляли деятельность системы, а расшатывали ее.

Второй этап (1995-й - начало 1998 г.) - этап некоторого наведения порядка в банках на фоне разрушающих катаклизмов в общегосударственных финансах. В этот период прошла волна банкротств банков, которые не перестроили свою работу в свете новых возрастающих требований к банкам. Кризисные явления возникали во многих банках, но вмешательство Центрального банка не дало перерасти этим явлениям в общий банковский кризис.

Большинство банков приступили к налаживанию управления рисками, возникла более жесткая система предоставления

кредитов, формировалась цивилизованная система межбанковского кредитования. Начала усиливать свою роль Ассоциация российских банков. Ассоциация стала острее ставить вопросы улучшения банковской деятельности, необходимости внесения изменений в банковское законодательство. Однако перестроить положение дел в банках до конца не удалось.

Банковский кризис 1998 г. и восстановительный период до 2000 г. В стране складывалась крайне неблагоприятная финансовая обстановка, которая усиливалась неумелым руководством финансами. Значительно сократились доходы бюджета, резко увеличился государственный долг, на обслуживание которого только в 1997 г. было потрачено свыше 130 млрд руб. Выплаты по ГКО значительно превышали поступления от налогов. В июле 1998 г. бюджет оказался в ситуации, когда предстояло выпустить около 60 млрд руб., а поступления в бюджет составляли 20 млрд руб. В это же время банки «залезли» в огромные долги перед Западом, доля невозмещенных кредитов у системообразующих банках достигала 25 - 35% от общего портфеля кредитов. Достаточно было «толчка», чтобы банковская система начала рушиться. Устояли главным образом региональные банки, которые меньше были связаны со сложившейся пирамидой форвардных контрактов.

К началу 2000 г. банковская система в основном оправилась после кризиса и стала наращивать темпы роста на более прочной основе.

Банковская система России в 2001 - 2005 гг. За этот период российские банки показывают достаточно высокие темпы роста, которые опережали темпы роста ВВП в 4-5 раз. Ежегодный прирост активов составляет свыше 30%. Активы банковской системы к ВВП увеличились с 35% за 2001 до 45% за 2005 г., отношение кредитов нефинансовым предприятиям к ВВП - с 13% в 2001 г. до 20%, за 2005 г., средств, привлеченных от физических лиц, - с 7,5% в 2001 г. до 12% за 2005 г. Собственный капитал рос также быстрыми темпами и по сравнению с 2001 г. увеличился на 340%.

Необходимо отметить качественные изменения в структуре активов и капитала банков. Если до 2000 г. наибольшая часть средств находилась в ГКО или в аффилированных с банком компаниях, также широко использовались различного рода вексельные схемы, то теперь банки ориентируются на широкую клиент-

скую базу, в большей степени использовались рыночные механизмы при формировании ставок кредитования. Существенно улучшилась и структура капитала. Банки активнее выходят на рынок с ИРО, капитализируют прибыль, в большей степени направляют ее на развитие новых форм бизнеса и банковских технологий, активнее используют международные финансовые инструменты (например, АДР, ГДР). Раскрытие информации о собственниках кредитных организаций, безусловно, повышает доверие к банкам со стороны партнеров и клиентов.

В настоящее время активно происходят и другие качественные изменения в развитии банковской системы России. Кредитные организации двигаются по пути совершенствования банковской деятельности. Внедрение банками передовых бизнес-моделей, новых банковских технологий (банк-клиент системы денежных переводов, дебетовые и кредитные карты и т. д.), различных видов кредитования (потребительское, ипотечное и т. д.), увеличение общего времени обслуживания при сокращении времени банковских операций способствуют повышению качества обслуживания клиентов и развитию банковской системы России в целом.

Но главная проблема сегодня состоит в том, что по не зависящим от банков причинам сложилось отставание банковской системы от потребностей экономики страны.

Банковская система не удовлетворяет потребностям ускорения роста экономики в количественном плане, по масштабам услуг и особенно по объему кредитования. Сейчас стал уже очевидным тот факт, что банковская система должна развиваться более быстрыми темпами. Это необходимо для того, чтобы банковская система стала действительно локомотивом, двигателем роста экономики России.

Мировой опыт подтверждает вывод о том, что без крепкой национальной банковской системы самостоятельного, независимого развития экономики не будет. Можно, конечно, привлечь иностранные банки. Определенный экономический рост будет, тот, который будет служить независимому социально-экономическому процветанию страны.

Для того чтобы заработал механизм рыночной дисциплины, направленный на совершенствование банковских процессов, необходимо обеспечить надлежащее раскрытие информации об использовании и соблюдении банками действующих стандартов качества

в своей деятельности. При этом объем раскрываемой информации для различных пользователей желательно регламентировать.

Оценивать соблюдение банками принятых стандартов качества банковской деятельности можно двумя основными способами: путем сертификации и путем проведения аудита.

Сертификация представляет собой форму официального подтверждения соответствия объекта (банка) положениям какого-либо стандарта, т. е. она подтверждает результаты самооценки банка и необходима в большей степени на стадии внедрения стандарта качества банковской деятельности. Для использования данного способа оценки следует определить систему сертификации, включающую совокупность правил выполнения работ по сертификации, ее участников (в том числе орган сертификации) и правил функционирования системы сертификации в целом.

Аудит представляет собой независимую проверку (экспертизу) сведений о деятельности объекта (банка), в том числе о соответствии действующему законодательству. Поэтому аудит целесообразно проводить на стадии внедрения стандарта качества банковской деятельности. Аудит может проводиться как по инициативе банка, его собственников, главным образом, в целях подтверждения раскрываемых сведений о применении стандарта качества, так и по инициативе органа надзора, в случае, если банк желает получить определенные послабления в соблюдении отдельных пруденциальных требований, взаимосвязанных с требованиями принятого стандарта качества.

Кроме того, для простоты стандартов качества банковской деятельности необходимо, чтобы они были в законодательном поле и, прежде всего, соответствовали требованиям к стандартам организаций, изложенным в Федеральном законе « О техническом регулировании» и Национальном стандарте РФ ГОСТ Р 1.4-2004 « Стандартизация в Российской Федерации. Стандарты организаций. Общие положения» .

Банковская система России состоит из совокупности самых разнообразных кредитно-финансовых звеньев, которые действуют на рынке ссудных капиталов. При этом основным является Центральный банк, а последующие – это банковский сектор: коммерческие, сберегательные и ипотечные банки, а также страховой сектор (страховые компании и пенсионные фонды), а также специализированные небанковские кредитные институты.

Как правило, основу кредитной системы представляет собой банковская система – это совокупность банковских учреждений, которые начали создаваться в Российской Федерации ещё в середине XVIII века.

В настоящее время сформирована новая банковская система, особенностью банков этого периода была их неустойчивость, причинами которой стала недостаточная квалификация персонала, недостаточного количества капитала, неверная процентная политика, высокий риск и низкая ликвидность. Всё это приводило к банкротству некоторые банки. Однако уже с 1994 г. банковскую систему можно считать вполне сложившейся. Однако в середине 1998 г. начался серьёзный банковский кризис, осложнившийся комплексом процессов: падением ликвидности, сокращением ресурсной базы, кризисом внешней задолженности, потерей собственного капитала. При этом многие даже кризисные банки серьёзно ощутили кризис. В целом капитал банковской системы как в рублёвом, так и в валютном исчислении значительно уменьшился. Были приняты ряд серьёзных мер для ввода банковской системы из кризиса, которые преодолели его последствия. При этом созданы законодательные и организационные основы реструктуризации кредитных организаций и обеспечено преодоление наиболее острых последствий финансово-экономического кризиса, восстановлены возможности банков по предоставлению базисных услуг экономике.

Центральный банк в Российской Федерации определяется Конституцией РФ, Федеральным законом « О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР « О банках и банковской деятельности от 3 февраля 1996 г., а также Федеральным законом « О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10 июля 2002 г.

В установленном законодательством порядке, Банк России осуществляет полномочия по владению, пользованию и распоряжению имуществом Банка России, включая золотовалютные резервы.

Несмотря на то, что Банк России является государственным банком, он независим в своей деятельности от Правительства Российской Федерации. При этом государство не отвечает по обязательствам Банка России, а Банк России – по обязательствам государства. Банк России осуществляет свои расходы за счет собственных доходов.

В законе Центрального Банка Российской Федерации от 10 июля 2002 г. определены цели деятельности Банка России (статья 3):

- защита и обеспечение устойчивости рубля;
- развитие банковской системы Российской Федерации;
- обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы;

Получение прибыли не является целью деятельности Банка России.

Для достижения этих целей Банк России выполняет следующие функции:

- во взаимодействии с Правительством РФ разрабатывает и проводит единую государственную денежно-кредитную политику;
- монопольно осуществляет эмиссию наличных денег и организует наличное денежное обращение;
- является кредитором последней инстанции для кредитных организаций, организует систему их рефинансирования;
- устанавливает правила осуществления расчетов в Российской Федерации;
- устанавливает правила проведения банковских операций;
- осуществляет обслуживание счетов бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации, если иное не установлено федеральными законами, посредством проведения расчетов по поручению уполномоченных органов исполнительной власти и государственных внебюджетных фондов, на которые возлагаются организация исполнения и исполнение бюджетов;
- осуществляет эффективное управление золотовалютными резервами Банка России;
- принимает решение о государственной регистрации кредитных организаций, выдает кредитным организациям лицензии на осуществление банковских операций, приостанавливает их действие и отзывает их;
- осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций и банковских групп;
- регистрирует эмиссию ценных бумаг кредитными организациями в соответствии с федеральными законами;
- осуществляет самостоятельно или по поручению Правительства Российской Федерации все виды банковских операций и иных сделок, необходимые для выполнения функций Банка России;

- организует и осуществляет валютное регулирование и валютный контроль в соответствии с законодательством Российской Федерации;

- определяет порядок осуществления расчетов с международными организациями, иностранными государствами, а также с юридическими и физическими лицами;

- устанавливает правила бухгалтерского учета и отчетности для банковской системы Российской Федерации;

- устанавливает и публикует официальные курсы иностранных валют по отношению к рублю;

- принимает участие в разработке прогноза платежного баланса Российской Федерации и организует составление платежного баланса Российской Федерации;

- устанавливает порядок и условия осуществления валютными биржами деятельности по организации проведения операций по покупке и продаже иностранной валюты, осуществляет выдачу, приостановление и отзыв разрешений валютным биржам на организацию проведения операций по покупке и продаже иностранной валюты;

- проводит анализ и прогнозирование состояния экономики Российской Федерации в целом и по регионам, прежде всего денежно-кредитных, валютно-финансовых и ценовых отношений; публикует соответствующие материалы и статистические данные;

- осуществляет иные функции в соответствии с федеральными законами.

Подобно центральным банкам других стран, главной функцией Центрального Банка России (ЦБР) является проведение денежно-кредитной политики.

К основным инструментам денежно-кредитной политики по Закону о Банке России (статья 35) относятся:

- процентные ставки по операциям ЦБР (минимальные ставки, по которым ЦБР осуществляет свои операции);

- нормативы обязательных резервов, деноминируемых в ЦБР (резервные требования);

- операции на открытом рынке с государственными ценными бумагами и облигациями ЦБР, а также краткосрочные операции типа репо с ценными бумагами;

- рефинансирование, т.е. кредитование, коммерческих банков;

- валютная интервенция с целью воздействия на курс рубля и на суммарный спрос и предложение денег;

- прямые количественные ограничения, под которыми понимается установление лимитов на кредитование коммерческих банков, проведение банками отдельных операций;

- выпуск от своего имени облигаций (ОБР), размещаемых и обращааемых только среди кредитных организаций.

Банк России, подобно центральным юанкам других стран, выполняет функцию финансового консультанта и агента. Правительство РФ, кроме этого Банк России выполняет и внешне-экономическую функцию по направлениям:

- предоставляет интересы РФ во взаимоотношениях с центральными банками иностранных государств, а также в международных банках и иных международных валютно-финансовых организациях;

- участвует в капиталах и деятельности международных организаций, которые занимаются развитием сотрудничества в денежно-кредитной, валютной, банковской сферах;

- определяет условия допуска иностранного капитала в банковскую систему РФ, выдает разрешения на создание банков с участием иностранного капитала и филиалов иностранных банков, а также осуществляет аккредитацию представительств кредитных организаций иностранных государств на территории РФ;

- определяет порядок осуществления расчетов с иностранными государствами;

- принимает участие в разработке прогноза платежного баланса России и организует его составление;

- управляет международными резервами страны;

- в соответствии с Законом « О валютном регулировании и валютном контроле» выполняет функции органа государственного валютного регулирования и валютного контроля.

Функции ЦБР реализуются через его операции. Операции, связанные с выполнением основных функций Банка России, отражены в его балансе, причем счета баланса сгруппированы в укрупненные статьи.

Кроме ЦБР в банковской системе России как и в других странах существуют универсальные и специализированные коммерческие банки. В соответствии с российским законодательством банками являются кредитные организации, выполняющие в

совокупности следующие виды операций: привлечение во вклады средств юридических и физических лиц; размещение денежных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности; открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц. При этом для осуществления своей деятельности банки должны пройти государственную регистрацию в Центральном банке РФ и получить лицензию на осуществление определенных банковских операций.

В основном коммерческие банки универсальны, т.е. выполняют полный набор операций и обслуживают все категории клиентов.

В соответствии с Законом РФ « О банках и банковской деятельности» коммерческие банки могут выполнять *следующие виды операций:*

- привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок);

- размещение привлеченных денежных средств от своего имени и за свой счет; открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;

- осуществление расчетов по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов по их банковским счетам;

- инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;

- купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах;

- привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;

- выдача банковских гарантий;

- осуществление переводов денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковских счетов.

Кроме чисто банковских операций они могут выполнять и *определенные сделки:*

- выдачу гарантий;

- приобретение права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме;

- доверительное управление денежными средствами и иным имуществом по договору с физическими и юридическими лицами;

- осуществление операций с драгоценными металлами и камнями;
 - предоставление в аренду физическим и юридическим лицам специальных помещений или находящихся в них сейфов для хранения документов и ценностей;
 - лизинговые операции;
 - оказание консультационных и информационных услуг.
- Образование и деятельность банков регулируются при помощи совокупности юридических норм, которые и составляют банковское право.

3.3. МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Устойчивость банковского сектора имеет решающее значение для обеспечения финансовой стабильности страны. Особую актуальность исследование этих вопросов приобретает в современных условиях, когда идет активная интеграция национальных экономик в мировое хозяйство, повышается их взаимозависимость.

Концепция финансовой стабильности, подразумевает не только своевременное выявление факторов риска, угрожающих стабильной работе банковского сектора, но и формирование механизмов, обеспечивающих повышение стрессоустойчивости банковского сектора.

Однако говорить о банковском кризисе можно только тогда, когда происходит массовая потеря вкладчиками своих денег и идет массовое закрытие банков.

Отсутствие единой трактовки понятия «банковский кризис» приводит к тому, что у разных аналитиков оказывается разное количество кризисов.

Международным валютным фондом разработана система основных и рекомендованных индикаторов финансовой стабильности, которая включает показатели банковского сектора небанковских финансовых институтов, реального сектора и домашних хозяйств, а также индикаторы состояния финансового рынка.

Большую роль в предупреждении банковских кризисов центральные банки всех стран отводят институту банковского надзо-

ра. В рамках Базельского комитета по банковскому надзору были разработаны стандарты оценки рисков, достаточности капитала, систем внутреннего контроля в кредитных организациях. Эти методы постоянно дополняются, модифицируются. Банк России также уделяет особое внимание развитию и совершенствованию аналитических инструментов для оценки финансовой устойчивости банковского сектора, он ввел в практику проведение регулярного стресс-тестирования банковского сектора. Однако очевидно, что только мерами регулирования и надзора предотвратить банковские кризисы трудно.

Зарубежная и российская банковская практика показывает, что скорость развития банковских кризисов напрямую связана с банковской ликвидностью. Даже если существуют нарушения в деятельности банковского сектора, пока банки остаются ликвидными, банковская система будет сохранять устойчивость. Основным способом решения вопросов ликвидности в нашей стране для банков является межбанковское кредитование.

Межбанковский кредитный рынок является одновременно и индикатором, и катализатором банковского кризиса. Незадолго до начала кризиса всегда отмечается период существенного роста межбанковского кредитного рынка. В то же время, как только кризис начинается, межбанковский кредитный рынок моментально сворачивается, что еще больше усугубляет масштабы и динамику развития банковского кризиса.

Межбанковский кредит представляет собой один из основных инструментов перераспределения средств банков между секторами финансового рынка и выполняет функцию регулирования банковской ликвидности.

В последние годы Банк России уделяет большое внимание развитию операций рефинансирования кредитных организаций, появились новые виды кредитования, расширяется географическая зона регионов, где кредиты Банка России могут реально выдаваться, но инструменты рефинансирования Банка России рассчитаны под основных операторов межбанковского кредитного рынка, т. е. крупные банки первого эшелона. Таких банков в стране всего 10 - 20, причем все они высоколиквидные, обладают значительным объемом денежных ресурсов, поскольку обслуживают крупных клиентов и через них проходят большие объемы платежей.

Российский банковский сектор характеризуется территориальной диспропорцией: более половины действующих кредитных организаций сосредоточены в Москве и Московской области, при этом практически все крупные банки также московские. Пять крупнейших российских банков сегодня выдают почти; половину всех кредитов, в том числе и межбанковских. При этом на объемах межбанковского кредитования сказывается возрастающая возможность предоставления банками других видов кредитов под более выгодные процентные ставки (например, потребительское кредитование). Эти направления кредитования отвлекают у крупных банков значительные ресурсы, что сокращает возможность кредитования малых банков. В результате при возникновении кризисной ситуации небольшие региональные банки основной части территории страны не смогут получить финансовую поддержку ни со стороны Банка России, ни от других банков, поскольку лимиты межбанковского кредитования на них в этих условиях резко снизятся. Основными причинами низкого использования процентных инструментов Банка России являются высокий уровень процентных ставок (более 60% респондентов) и недостаток обеспечения у коммерческих банков (более 20% респондентов). Поэтому для поддержки небольших региональных банков необходим такой механизм рефинансирования, который позволял банкам закладывать имеющиеся у них активы без требования соответствия международному рейтингу.

Однако у процесса расширения масштабов рефинансирования кредитных организаций со стороны Банка России есть обратная сторона. Сейчас ликвидность в целом по банковскому сектору, несмотря на некоторое снижение, вполне достаточная, если не сказать излишняя. При общей достаточной банковской ликвидности увеличение Банком России рефинансирования кредитных организаций связано с риском инфляционного воздействия на экономику из-за увеличения денежного предложения. И отечественная, и зарубежная практика доказывают необходимость сочетания дозированного роста денежной массы и эффективного ограничения этого роста. Расширение операций рефинансирования должно подкрепляться реальными достижениями в экономике страны, сбалансированные функционированием финансового рынка, иначе увеличение объемов рефинансирования со стороны Банка России

только осложнит ситуацию в банковской сфере, способствуя развитию спекулятивных операций.

Разумеется, инструменты рефинансирования Банка России нужно совершенствовать, чтобы они в нужный момент смогли реально заработать, подстраховать межбанковский кредитный рынок. В последние годы отмечаются качественные позитивные изменения в оценке банками рисков и приближение работы межбанковского кредитного рынка к западной модели. Тем не менее риск невозврата средств и недоверие банков друг к другу по-прежнему остаются основными проблемами взаимодействия банков на межбанковском кредитном рынке. Поэтому многие банки создают запасы ликвидности, как своего рода страховку на случай непредвиденных обстоятельств. Для того чтобы избыточные резервы ликвидности отдельных банков заработали, необходимо обеспечить свободный переход денежных средств между банками, как в системе сообщающихся сосудов, чтобы любой банк, имеющий в настоящее время свободные ресурсы, мог без проблем дать межбанковский кредит другому банку, нуждающемуся в ликвидности.

Межрегиональная модель организации межбанковского кредитного рынка обеспечивает единый порядок заключения и исполнения финансовых сделок, как на региональном, так и на межрегиональном уровнях. В регионах между кредитными организациями и территориальными учреждениями Банка России заключаются Генеральные соглашения о сотрудничестве на рынке межбанковских кредитов и депозитов с идентичными условиями, в которых кредитные организации являются сторонами соглашения, а территориальные учреждения Банка России - региональными координаторами действий сторон соглашения. Между территориальными учреждениями Банка России этих регионов действует Межрегиональное соглашение о координации действий и информационном обмене в рамках деятельности кредитных организаций на рынке межбанковских кредитов и депозитов. Во всех этих соглашениях предусмотрено заключение финансовых сделок по типовой форме договора, единый механизм обеспечения возвратности средств путем бесспорного списания с корсчета банка-должника, определен состав и порядок обмена информацией между банками-участниками и территориальными учреждениями.

Возможность беспорного списания средств с корсчета банка-заемщика в случае неисполнения им своих обязательств по финансовой сделке обеспечивается путем внесения соответствующего пункта в Договор корреспондентского счета (субсчета) каждой кредитной организации, участвующей в данной модели, и оформлением банком-заемщиком на каждую межбанковскую сделку распоряжения о беспорном списании денежных средств. В этом случае при неисполнении банком-заемщиком своих обязательств по сделке подразделение расчетной сети Банка России принимает к исполнению инкассовое поручение банка-кредитора на погашение обязательств по межбанковской сделке. При наличии таких гарантий возвратности межбанковского кредита, банки, как правило, залог по сделке уже не оформляют.

Доступность информации о финансовом состоянии банков-контрагентов достигается благодаря публикации финансовой отчетности самостоятельных банков на сайте Банка России в сети Интернет и доведению территориальными учреждениями Банка России оборотных ведомостей по участвующим в модели филиалам иногородних банков, действующим на территории своего региона, до региональных кредитных организаций. Кроме того, каждый банк-участник модели при расчете лимита кредитования на своего потенциального контрагента вправе потребовать от него необходимые документы, отражающие финансовое состояние, копии учредительных документов, карточки с образцами подписей и оттиска печати.

Рефинансирование кредитных организаций. Система рефинансирования обеспечивает оперативное проведение платежей кредитных организаций; регулирование ликвидности банков; расширение денежного предложения. Банк России продолжает активно развивать систему рефинансирования: регулярно пополняет линейку кредитных инструментов как по видам и срокам ссуд, так и по способам заключения и исполнения кредитных сделок; расширяет спектр обеспечения, принимаемого в залог по кредитам; увеличивает лимиты кредитования банков; модернизирует механизмы рефинансирования. Одновременно расширяется круг регионов, охваченных системой рефинансирования Банка России, выравниваются условия кредитования и упрощается доступ к операциям для всех кредитных организаций.

Несмотря на выбранный Банком России в соответствии с мировыми тенденциями и реализуемый в последнее время приоритет по развитию рефинансирования посредством проведения операций на открытом рынке, у региональных кредитных организаций преимущественным спросом пользуются инструменты классического кредитования с зачислением денежных средств на корреспондентский счет (субсчет) банка, открытый в расчетной системе Банка России. Вызвано это разницей во времени (местном и московском) и вынужденной необходимостью нести дополнительные затраты на получение статуса прямого участника организованного рынка ценных бумаг.

В настоящее время Банк России предоставляет следующие виды кредитов:

- обеспеченные залогом (блокировкой) ценных бумаг: внутрисуточные; овернайт (односсуточные); ломбардные (до 14 дней);
- обеспеченные залогом и поручительством (до 180 дней);
- обеспеченные залогом векселей (прав требования по кредитным договорам) организаций или поручительством кредитных организаций (до 180 дней);
- другие виды.

С учетом имеющегося обеспечения, условий кредитования и уровня ликвидности наиболее востребованными региональными банками являются внутрисуточные кредиты и кредиты овернайт Банка России.

Распределение объемов кредитов по интервалам времени внутри дня зависит от категорий обслуживаемых банками клиентов, деловых связей клиентов с контрагентами тех или иных регионов и, соответственно, генерируемых платежных потоков, объемов клиентских платежей, межбанковских кредитов, межфилиальных расчетов, резервирования рублевых средств для участия в биржевых операциях по приобретению иностранной валюты и ценных бумаг, оплаты обязательных налоговых платежей, проведения регулирования обязательных резервов.

Интервальная структура в течение года относительно постоянна. При этом наметилась тенденция увеличения доли привлекаемых банками внутрисуточных кредитов в первой половине дня. Все большее число банков начинает целенаправленно использовать лимит кредитования для оптимизации расчетных операций путем переноса исполнения платежей текущего дня на начало

операционного дня. Благодаря этому, помимо ускорения расчетов, банки получают дополнительный эффект, так как тарифы за платежи в утренний период ниже. Кроме того, ускорение расчетов позволяет банкам быть более привлекательными для корпоративных клиентов и более конкурентоспособными.

Кредиты овернайт использовались кредитными организациями в исключительных случаях - когда ставки на межбанковском рынке достаточно высоки либо когда в конце операционного дня при недостатке свободных денежных средств банку необходимо осуществить срочные платежи.

Следует отметить, что не все банки являются участниками системы рефинансирования.

Часть банков пока не вступила в систему рефинансирования Банка России в связи с отсутствием потребности в расчетных кредитах. Эти кредитные организации поддерживают излишки ликвидности: остатки на корреспондентских счетах в Банке России полностью покрывают потребность в денежных средствах при осуществлении расчетов, превышая среднедневные объемы платежей с корреспондентских счетов (дебетовые обороты). В состав данной группы банков входят небольшие кредитные организации регионов. Поддержание избытка денежных средств на корреспондентском счете связано с тем, что данные банки обладают ограниченными возможностями по привлечению ликвидности с межбанковского рынка, работают с ограниченным числом банков-контрагентов и, как правило, у них отсутствует обеспечение, принимаемое под межбанковские кредиты.

Привлекательность четных кредитов обеспечивает спрос на данный инструмент рефинансирования со стороны банков об этом свидетельствуют высокие темпы роста объемов полученных расчетных кредитов и количество заявок на увеличение лимитов кредитования.

Тенденции развития денежно-кредитной сферы в 2012 г. формировались на фоне возрастающего поступления иностранной валюты на внутренний рынок, что вызвало увеличение международных резервных активов и явилось основным фактором расширения денежного предложения со стороны органов денежно-кредитного регулирования. Кроме того, еще одним из основных факторов стала смена чистого оттока капитала частного сектора его чистым притоком, хотя и незначительным. Однако в условиях

сильного абсорбирующего влияния роста объема Стабилизационного фонда объем денежной базы в широком определении, характеризующий денежное предложение со стороны органов денежно-кредитного регулирования, за 2008 г. возрос.

Существуют два блока механизма рефинансирования кредитной деятельности банков.

Первый - это кредиты, предоставляемые Центральным банком Российской Федерации, это, как правило, ломбардные кредиты, финансирование кассовое и финансирование расчетное. Развитие системы рефинансирования деятельности банков идет достаточно успешно, расширяется ломбардный список, инструментарий.

Другой большой блок - механизм рефинансирования, а именно секьюритизация банковских активов и механизм выкупа банковских кредитов.

3.4. ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКА РОССИИ

За последние годы отличаются устойчивыми темпами экономического роста, достаточно высоким уровнем инвестиционной активности организаций. Платёжный баланс России сохраняет большую положительную величину, международные резервные активы продолжают увеличиваться, условия внешней торговли остаются в целом достаточно благоприятными, эффективность экспортных операций является по-прежнему удовлетворительной. Важную роль в этих процессах играет проводимая Банком России денежно-кредитная политика, направленная на снижение инфляции и поддержание плавной динамики валютного курса.

Определяя целевые параметры денежно-кредитной политики на предстоящий год, Банк России принимает во внимание различные возможные условия дальнейшего социально-экономического развития страны. Однако, как показывает практика прошедших лет, реальное развитие событий может отличаться от предусмотренных сценариев. В силу этих причин и итоги экономического развития складываются иначе. Так, на экономический рост в последние годы заметное влияние оказывал более высокий, чем прогнозировалось, уровень цен на нефть на мировом рынке. Темпы экономического роста превосходили показатели прогноза, несмотря на более существенное, чем предполагалось, повышение

реального эффективного курса рубля. Превышение целевых ориентиров по инфляции в значительной мере было обусловлено факторами, находящимися вне сферы воздействия денежно-кредитной политики. К их числу относится не только существенное увеличение цен на энергоресурсы, но и заметный рост цен на платные услуги населению, особенно административно регулируемые, а также и на отдельные товары вследствие несбалансированности спроса и предложения. Тем не менее снижение инфляции достигается, хотя и не в установленных пределах (несмотря на существенный рост денежной массы).

Таким образом, общие итоги экономического развития зависят не только от точности соблюдения установленных параметров денежно-кредитной политики, но и от эффективности всего комплекса мер структурной, бюджетно-налоговой политики, политики, регулирующей внешнеэкономическую деятельность.

Главной целью денежно-кредитной политики большинства центральных банков мира является поддержание устойчиво низкой инфляции. Обеспечивая низкую инфляцию, они способствуют созданию условий для экономического роста, снижения безработицы, повышения уровня жизни населения. Как показали исследования, проводившиеся в различных странах мира, высокие темпы инфляции (выражающиеся двузначными цифрами) сопровождаются низкими темпами роста экономики или экономическим спадом.

В экономиках рыночного типа центральные банки воздействуют на инфляцию косвенно, при помощи различных инструментов, причем влияние мер денежно-кредитной политики сказывается не сразу, а с определёнными лагами, которые различны в разных странах и в разных условиях.

Одна из основных функций Банка России заключается в разработке и проведении во взаимодействии с Правительством Российской Федерации единой государственной денежно-кредитной политики, главная цель которой состоит в последовательном снижении инфляции и поддержании ее на низком уровне. Это является важным фактором сохранения финансовой стабильности, формирования позитивных ожиданий, повышения уровня жизни населения и расширения спроса на производимую продукцию и услуги, что определяет базовые макроэкономические условия для высоких темпов экономического роста. Стабильная национальная

валюта — важная предпосылка устойчивого развития экономики и повышения доверия к проводимой экономической политике. Как представляется, успешное достижение этих целей и есть основной вклад денежно-кредитной политики в поддержание устойчивого экономического роста.

- Все страны, переживавшие переход от плановой экономики к рыночной, сталкивались с проблемой крайне высоких темпов инфляции. В основе их возникновения лежали серьезные структурные диспропорции в экономике, при либерализации цен приведшие в краткосрочном плане к действию механизмов устранения дисбалансов на различных рынках за счет ценовых скачков. Эти процессы сформировали и у субъектов российской экономики устойчивые инфляционные ожидания, несмотря на достаточно длительную тенденцию к замедлению роста цен.

В долгосрочном периоде действие монетарных факторов оказывает решающее влияние на общий уровень цен в экономике. В краткосрочном же периоде динамика цен откликается на изменение состояния отдельных рынков товаров и услуг, внешнеторговой конъюнктуры, условий конкуренции в отдельных отраслях экономики.

В России сохранение высокой концентрации производства в целом ряде видов производственной деятельности приводит к монопольному или олигопольному ценообразованию на некоторых рынках.

Тем не менее инфляция устойчиво снижается. Важную роль в ограничении роста цен играет курсовая политика Банка России, который исходит из того, что радикальные изменения в формах и методах проведения денежно-кредитной политики нецелесообразны. Он будет стремиться к постепенному отказу от управления динамикой обменного курса рубля, т. е. к использованию режима его свободного плавания.

- В настоящее время большинство центральных банков проводит свою денежно-кредитную политику на основе регулирования процентных ставок, т.е. определяет цену денег в экономике. Банк России также исходит из того, что основным ориентиром в развитии системы инструментов его денежно-кредитной политики должно быть постепенное увеличение значения процентной ставки. Уже сейчас банк начинает проводить более активную процентную политику. Если в предыдущие годы уровень ставки

рефинансирования Банка России корректировался в основном вслед за снижением инфляции и устойчивым уменьшением ставок на рынке межбанковских кредитов, отражая уже произошедшие изменения в состоянии денежной сферы, то сейчас банк стремится воздействовать с помощью ставки по своим инструментам на уровень ликвидности банковской системы, объем денежного предложения и соответственно инфляцию.

Тем не менее влияние процентной политики на состояние денежной сферы в ближайшее время, по-видимому, будет оставаться все еще ограниченным. Связано это прежде всего с тем, что в условиях избыточной ликвидности коммерческие банки не испытывают существенной потребности в заимствованиях у Центрального банка и ставки по инструментам рефинансирования не оказывают значимого влияния на денежные показатели.

Кроме того, необходимость присутствия на валютном рынке существенно лимитирует возможности Банка России по использованию процентной политики для достижения стоящих перед ним целей. При свободном движении капитала решающим условием для начала полноценного использования процентной ставки как основы процесса принятия решений в области денежно-кредитной политики должен стать переход к режиму плавающего валютного курса.

Эффективность того или иного метода регулирования ликвидности, в том числе и процентной политики, зависит от складывающегося в определенный период способа формирования денежного предложения.

В последнее время механизм создания денег Центральным банком характеризуется тем, что рубли поступают в банковскую систему в основном в результате покупки иностранной валюты Банком России. Большой приток ликвидности в экономику делает спрос коммерческих банков на кредиты Центрального банка незначительным. Такой механизм прироста денежной базы сформировался в условиях сохраняющихся в течение нескольких лет высоких цен на энергетические ресурсы и относительно низкого уровня процентных ставок на мировых рынках.

Если денежные власти могут полностью стерилизовать эмиссию, связанную с валютными интервенциями центрального банка, то воздействие курсовой политики на денежное предложение будет нейтральным. В России значительная часть ликвидности

абсорбируется в Стабилизационном фонде в результате политики, проводимой правительством. Банк России также осуществляет мероприятия, направленные на изъятие избыточной ликвидности из банковской системы, в нашем распоряжении имеются необходимые для этого инструменты. Однако возможности повышения процентной ставки по инструментам абсорбции Банка России для полной стерилизации результатов валютных интервенций ограничены. Связано это и с усилением влияния мировых финансовых рынков на российскую банковскую систему. Причем значение этого фактора может возрасти в связи с отменой в России ограничений на движение капитала и введением полной конвертируемости рубля.

При принятии решений в области процентных ставок Банк России ориентируется не только на состояние российской денежной сферы, но исходит также из необходимости учета в своей политике изменения процентного дифференциала между ставками на российском и мировом рынках. В последнее время в мировой экономике отмечалась глобальная тенденция роста процентных ставок. Несколько лет продолжался цикл повышения ставок Федеральной резервной системой США, рыночные ожидания свидетельствуют о возможности продолжения роста ставок Европейского центрального банка и о вероятном повышении ставок Банком Японии. Это дает нам определенный резерв для увеличения процентных ставок без опасения спровоцировать приток спекулятивного капитала и формирования дополнительного давления на валютный курс. Но возможности дальнейшего (более существенного) повышения процентных ставок Банка России по инструментам абсорбции ограничены из-за складывающихся ожиданий укрепления курса рубля к доллару США и небольшой величины процентного дифференциала между ставками на российском и мировом рынках.

Именно поэтому на протяжении последних нескольких лет прирост золотовалютных резервов Банка России являлся основным источником предложения денег со стороны монетарных властей, а валютные интервенции выступали в качестве основного метода пополнения ликвидности.

В то же время нельзя не отметить, что существенное воздействие на процесс создания денег оказывает и политика коммерческих банков. Быстрыми темпами увеличиваются кредиты, предос-

тавляемые банками частному сектору. Так, за последние три года задолженность предприятий и населения коммерческим банкам увеличилась почти в 3 раза. Особенно быстро развивается кредитование населения.

Возможности расширения рефинансирования кредитных организаций Банком России связаны с созданием предпосылок для перехода к плавающему валютному курсу. В этих условиях присутствие Центрального банка на валютном рынке станет минимальным, а прирост денежной базы будет происходить в основном за счет внутренних источников, т. е. в результате увеличения задолженности коммерческих банков Центральному банку.

Все это создает условия для использования процентной политики как основного метода воздействия на уровень ликвидности.

В настоящее время Банк России проводит политику управляемого плавающего обменного курса рубля. Проведение этой политики позволило снизить риски негативных влияний колебаний внешних факторов конъюнктурного характера на российскую экономику.

Современный этап развития экономики пришелся на период чрезвычайно благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры, когда значительный приток валюты в страну создает условия для номинального укрепления рубля и соответственно для снижения инфляции. В этих условиях Банк России проводит политику поддержания умеренной динамики валютного курса с тем, чтобы не нарушать сложившиеся механизмы экономического равновесия. В целом достижение компромисса между укреплением национальной валюты, снижением инфляции и поддержанием экономического роста представляет собой сложную, в некоторых аспектах противоречивую, задачу.

Банк России, обеспечивая плавную динамику валютного курса и предотвращая чрезмерное укрепление реального эффективного курса рубля, успешно решает задачи поддержания макроэкономической стабильности, обеспечения конкурентоспособности отечественных товаров на внутреннем и международном рынках.

Переход к использованию в качестве операционного ориентира курсовой политики выраженной в рублях стоимости бивалютной корзины, состоящей из доллара США и евро, в пропорциях, устанавливаемых Банком России, способствует снижению

краткосрочной волатильности обменных соотношений рубля со значимыми для российской экономики иностранными валютами.

В среднесрочной перспективе сохранятся фундаментальные предпосылки укрепления рубля. Постепенный переход к использованию более гибкого режима обменного курса с тем, чтобы защитить экономику от последствий возможных масштабных перепадов капитала, будет сопряжен с укреплением национальной валюты. При высокой степени гибкости номинального обменного курса его отрыв от паритета покупательной способности будет стремиться к сокращению.

При разработке своей денежно-кредитной политики принимается конечно опыт других центральных банков, где проблемы, стоящие перед центральными банками как органами, ответственными за стабильность национальной валюты, во многом совпадают. Так, в течение ряда лет Банк России проводил политику денежного таргетирования, т. е. формировал свое денежное предложение в соответствии с установленными целевыми параметрами прироста денежной массы. Особенно эффективной эта политика оказалась в период высокой инфляции. Позднее Центральный банк столкнулся с тем, что спрос на деньги - центральный элемент в денежном таргетировании - оказался нестабильным, что затрудняло предвидение результатов проведения политики, основанной на контроле за темпами прироста денежной массы. Например, Банку России удавалось значительно снизить инфляцию, при том, что темпы прироста денежной массы в этот период были существенно больше, чем в предыдущем году, и превышали установленные ориентиры. И наоборот, даже в условиях замедления темпов прироста денежной массы не удавалось добиться существенного снижения инфляции. Все это затрудняло принятие решений на основе информации об отклонении фактических темпов прироста денежной массы от целевых параметров.

С проблемой нестабильности спроса на деньги сталкивались и многие другие страны. Сейчас в мире практически не осталось центральных банков, которые строят свою политику исключительно на принципе денежного таргетирования. Специалисты центральных банков постоянно обсуждают возможности оптимизации системы денежно-кредитного регулирования, стремясь сформировать наиболее эффективный механизм поддержания

стабильности национальной валюты, адекватный условиям конкретной страны.

В этой связи интересен опыт Европейского центрального банка, который для обеспечения целевого уровня инфляции принимает решения на основе анализа двух групп показателей: общеэкономических индикаторов, определяющих динамику инфляции в краткосрочном и среднесрочном аспектах, и показателей состояния денежной сферы (прежде всего денежной массы), характеризующих уровень инфляции в более длительной перспективе. Определенные элементы такой политики в настоящее время используются и Банком России.

Многие центральные банки в мире в настоящее время проводят свою денежно-кредитную политику на основе инфляционного таргетирования. Например, такая политика осуществляется Банком Англии, Резервным банком Новой Зеландии, Банком Канады и рядом других центральных банков. Обсуждается возможность введения инфляционного таргетирования ФРС США. Бен Бернанке, председатель Совета управляющих Федеральной резервной системы США, является сторонником этой политики. Режим инфляционного таргетирования опирается на оценку будущей инфляции, а решения принимаются заблаговременно, с тем, чтобы не допустить в рамках прогнозного горизонта отклонения инфляции от целевых параметров. Как свидетельствует практика, такая политика имеет определенные преимущества по сравнению с политикой текущего реагирования, и центральные банки, функционирующие в рамках данного режима, как правило, успешно снижают инфляцию и поддерживают ее в рамках целевых параметров. В настоящее время Банком России внимательно изучается опыт центральных банков, использующих инфляционное таргетирование, и анализируются возможности его применения.

В последнее десятилетие во многих странах — экспортерах природных ресурсов были созданы специальные фонды, в которых накапливалась часть доходов бюджета, связанных с высоким уровнем цен на сырьевые товары на мировых рынках. Такие фонды функционируют, например, в Норвегии (Государственный нефтяной фонд), в Казахстане (Национальный фонд Республики Казахстан), в Азербайджане (Государственный нефтяной фонд). В России Стабилизационный фонд появился в 2004 году.

Создание Стабилизационного фонда не преследовало целей реализации денежно-кредитной политики, и его не следует рассматривать в качестве ее инструмента, направленного на регулирование уровня ликвидности. Но фактически накопление в Стабилизационном фонде части доходов частного сектора оказывает существенное воздействие на темпы прироста денежной массы. В нем в настоящее время абсорбируется значительная часть денежной эмиссии, связанной с притоком в страну больших объемов иностранной валюты и ростом золотовалютных резервов Банка России.

Таким образом, являясь внешним фактором в модели принятия решений в области денежно-кредитной политики, накопление средств в Стабилизационном фонде оказывает значительное влияние на динамику денежного предложения и, таким образом, на инфляцию.

Однако не только формирование Стабилизационного фонда, но и в целом бюджетная политика существенным образом сказывается на состоянии денежно-кредитной сферы. В результате исполнения в течение последних нескольких лет бюджета с профицитом определенная часть средств правительства, помимо Стабилизационного фонда, накапливается на счетах в Банке России. Это также приводит к значительной коррекции денежного предложения.

С правовой стороны решающим шагом к полной конвертируемости рубля станет прекращение действия отдельных положений Федерального закона « О валютном регулировании и валютном контроле» , предусматривающих возможность использования органами валютного регулирования валютных ограничений по операциям, связанным с движением капитала. Последующие действия, призванные обеспечить полную конвертируемость рубля, должны быть направлены на то, чтобы формальные изменения в законодательстве сопровождались реальными сдвигами в сторону более широкого использования рубля в международных расчетах и активизации торговли рублем на валютных рынках.

Основной вклад, который Банк России может внести в достижение реальной конвертируемости рубля, заключается в осуществлении денежно-кредитной политики, направленной на обеспечение в среднесрочной перспективе стабильно низких темпов инфляции, повышение действенности инструментов де-

нежно-кредитного регулирования, формирование условий для развития финансового сектора, выполнение поставленных задач в области укрепления банковского сектора, развития и совершенствования платежной системы.

Полная конвертируемость валюты подразумевает как необходимое условие достаточную ликвидность валютного рынка, т. е. возможность для каждого экономического агента, желающего осуществить конверсионную операцию, быстро и без значительных транзакционных издержек найти продавца или покупателя и осуществить сделку. Важным условием является глубина валютного рынка - его способность абсорбировать достаточно большие покупки и продажи валюты без значительного изменения обменных курсов.

Поскольку переход к полной конвертируемости заключается в возможности для резидентов и нерезидентов помимо беспрепятственного осуществления текущих валютных операций без ограничений проводить операции, связанные с движением капитала, необходимая степень ликвидности и глубины валютного рынка может быть обеспечена, в частности, устойчивым спросом на российскую валюту со стороны нерезидентов, обусловленным их стремлением работать на российском внутреннем финансовом рынке. Последнее, в свою очередь, подразумевает наличие глубоких и ликвидных рынков финансовых активов, номинированных в рублях.

Таким образом, переход к полной конвертируемости вызывает необходимость стимулирования дальнейшего развития российского финансового рынка, повышение конкурентоспособности его инфраструктурных институтов, снижение транзакционных издержек участников рынка.

Об оценке кредитоспособности банковского заёмщика. Процесс кредитования связан с действием многообразных факторов риска, способных привести к непогашению кредита и процентов по нему. Поэтому в условиях развития банковского кредитования предоставление ссуд банком заемщику обуславливает необходимость изучения этих факторов, разработки системы показателей и совершенствования методов оценки кредитоспособности заемщика.

Для оценки кредитоспособности заемщика в краткосрочном периоде наиболее существенным фактором является его способность заработать необходимые денежные средства, достаточные

для возврата кредита и процентов по нему, другими словами, достаточность текущих денежных потоков заемщика. В долгосрочном плане для любого банка наиболее важна общая оценка качества заемщика, которая должна проводиться на основе анализа всей совокупности показателей кредитоспособности заемщика.

Существует несколько методов оценки кредитоспособности и платежеспособности заемщика, от подбора и применения которых в последующем во многом зависит финансовое состояние и жизнеспособность самого банка. Неправильная оценка может привести к невозврату кредита, что в свою очередь вызовет нарушение ликвидности банка и в конечном итоге может привести к банкротству кредитной организации. Поэтому банки придают огромное значение совершенствованию методов анализа и оценки кредитоспособности заемщиков.

Изучение кредитоспособности заемщиков, т. е. изучение факторов, которые могут повлечь за собой непогашение кредита, является одним из необходимых условий решения задачи - можно ли предоставить тому или иному конкретному заемщику кредит и в какой сумме. Таким образом, цели и задачи анализа кредитоспособности заключаются в определении способности заемщика своевременно и в полном объеме погасить задолженность по ссуде. От степени риска, который банк готов взять на себя, зависит размер кредита, который может быть предоставлен в данных обстоятельствах, и условия его предоставления. Это обуславливает необходимость оценки банком не только платежеспособности клиента на определенную дату, но и прогноза его финансовой устойчивости на перспективу. Объективная оценка финансовой устойчивости заемщика и учет возможных рисков по кредитным операциям позволяют банку объективно управлять кредитными ресурсами и получать прибыль.

В зарубежной и отечественной банковской практике под кредитоспособностью ссудозаемщика понимается его способность погасить долговые обязательства перед банком по ссуде, процентам по ней, в полном объеме и в срок, предусмотренный договором.

Анализ кредитоспособности ссудозаемщика включает целый ряд методов, важнейшими из которых являются: сбор информации о клиенте; оценка кредитного риска; оценка финансовой устойчивости клиента на основе системы финансовых коэффициентов; анализ денежных средств.

Наибольшее распространение в практике российских коммерческих банков получило использование метода оценки финансовой устойчивости клиента на основе *системы финансовых коэффициентов*, которые объединяются, как правило, в четыре группы:

- коэффициенты ликвидности (платежеспособности);
- коэффициенты финансовой независимости (рыночной устойчивости);
- коэффициент оборачиваемости;
- коэффициенты рентабельности.

В качестве *дополнительных характеристик* при анализе кредитоспособности используются следующие показатели:

- уровень делового риска;
- длительность и размер просроченной задолженности по ссудам различным коммерческим банкам;
- состояние дебиторской и кредиторской задолженности и их соотношение;
- оценка менеджмента и др.

Система показателей кредитоспособности заемщика, должна включать в себя не только количественные финансовые показатели, но и нефинансовые показатели, в том числе и атрибутивного характера, такие, например, как уровень менеджмента, деловая репутация заемщика, качество продуктов, услуг и др. Методология оценки кредитоспособности заемщика с использованием как количественных финансовых, так и качественных показателей станет комплексной и может удовлетворить многие неотложные потребности практики.

Банковское законодательство Российской Федерации предусматривает, что выдача кредита коммерческими банками должна производиться под различные формы обеспечения кредита, которые выступают в качестве вторичных источников погашения кредитов.

В соответствии со ст. 329 Гражданского кодекса Российской Федерации исполнение обязательств должниками может обеспечиваться неустойкой, залогом, удержанием имущества должника, поручительством, банковской гарантией, задатком и другими способами, предусмотренными законом или договором. Выбор соответствующего способа обеспечения исполнения обязательства во многом зависит от сущности последнего.

Для обязательств, возникающих из договора займа или кредитного договора, более надежным считаются такие способы, как залог, поручительство, банковская гарантия.

Заемщик в качестве кредитного обеспечения может использовать одну или одновременно несколько форм (способов), что закрепляется в кредитном договоре. Обеспечительные обязательства по возврату кредита оформляются вместе с кредитным договором. Применение форм обеспечения возвратности кредита особенно актуально в связи с неустойчивым финансовым положением предприятий. Их использование снижает кредитный риск, обеспечивает прибыль банков и сохраняет их активы.

Залог является одним из действенных способов обеспечения возвратности ссуд. Залоговые отношения регулируются Гражданским кодексом Российской Федерации, Законом Российской Федерации « О залоге» , Федеральным законом « Об ипотеке (залоге недвижимости)» (далее - Закон об ипотеке). Предметом залога выступает любое имущество, которое может быть отчуждено у залогодателя. В зависимости от материально-вещественного содержания предметы залога подразделяются на следующие группы:

- залог основных фондов (движимого и недвижимого имущества);
- залог производственных запасов (сырья, материалов, запчастей);
- залог готовой продукции и товаров;
- залог ценных бумаг;
- залог драгоценных металлов и изделий из них, предметов искусства;
- залог депозитов (рублевых, валютных);
- залог имущественных прав.

Имущество, принимаемое банком в залог, должно отвечать ряду требований:

- наличие собственности на это имущество, подтверждаемое соответствующими документами;
- способность отчуждения, подтверждаемая документами об отсутствии других залогов на это имущество и долгов по уплате за него;
- денежная оценка предметов залога. Большинство предметов залога оцениваются по рыночной стоимости;

- ликвидность залога, т.е. способность имущества к реализации. Она зависит от качества предметов залога, местонахождения, спроса на рынке;

- возможность контроля за сохранностью заложенного имущества;

- достаточность залога. Сумма залога должна быть больше кредита.

Все требования залога должны соблюдаться, иначе банк может отклонить заявление клиента на предоставление ссуды. Обычно коммерческие банки разрабатывают регламент документации по предоставляемому обеспечению для заемщиков, что позволяет им ориентироваться в требованиях банка по залогому имуществу. Залог, предлагаемый в качестве обеспечения возвратности кредита, должен быть приемлемым и достаточным. В случае неисполнения должником-залогодателем обеспеченного залогом обязательства банк имеет право получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества.

Залогом могут быть обеспечены обязательства как юридических, так и физических лиц. Залог возникает в силу договора или закона. Наибольшее распространение имеет залог в силу договора, когда должник отдает имущество и заключает об этом договор с кредитором. Залогом может быть обеспечено только действительное требование. Это означает, что договор о залоге не носит самостоятельного характера, т. е. его нельзя заключить вне связи с другим договором, исполнение которого он обеспечивает.

Залогодателем может быть: с точки зрения субъекта отношений, сам заемщик или третье лицо; с точки зрения права на имущество, лицо, которому предмет залога принадлежит на праве собственности, полного хозяйственного ведения, либо оперативного управления. Право полного хозяйственного ведения имущества дает хозяйствующему субъекту возможность владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом в том же объеме, что и собственнику, если законом или собственником в документах не предусмотрено иное. Однако без согласия собственника предприятие не вправе продавать имущество, принадлежащее ему на праве хозяйственного ведения, сдавать его в аренду, вносить в качестве вклада в уставный капитал хозяйственных обществ и товариществ. Ограничения на отчуждения имущества существуют в отношении казенных предприятий, находящихся в федеральной

собственности, которым имущество принадлежит на праве оперативного управления: они должны получить разрешение на залог зданий, сооружений, заложенного имущества от соответствующего комитета по управлению.

Конкретно в качестве залога могут выступать предприятие в целом, земельные участки, основные фонды (здания, сооружения, оборудование), товарно-материальные ценности, товарно-транспортные документы, сертификаты и т. д. К основным фондам относятся предметы стоимостью за единицу на дату приобретения.

Существуют и другие формы обеспечения своевременного возврата кредита. В западных странах в качестве обеспечения ссуды также используется обеспечительный вексель, который банк требует от своего заемщика. Он не предназначается для дальнейшего оборота. Если ссуда возвращается в срок, то вексель погашается. Если возврат ссуды задерживается, то вексель опротестовывается и банк в судебном порядке в короткий срок получает необходимые денежные средства. В условиях Российской Федерации обеспеченность возврата банковских ссуд может достигаться и за счет средств фондов, специально создаваемых для этой цели, например фонда поддержки предпринимательства. Только соблюдение взаимных интересов поможет банку и заемщику выбрать в каждом конкретном случае наиболее приемлемую форму обеспечения возвратности кредита или использовать смешанное обеспечение (в разных вариантах).

Повышение эффективности использования кредитных ресурсов. Успешная работа коммерческого банка во многом зависит от правильно выбранного соотношения банковского риска и дохода. Поэтому при определении вероятности возникновения финансовых проблем вследствие рисков встает вопрос о границах кредитования.

Учитывая особенности формирования финансовых ресурсов современных российских промышленных предприятий, а также сложившуюся в настоящее время экономическую ситуацию, проблема границ кредита приобрела особую актуальность. На уровне регионов качественные и количественные критерии границ кредита обуславливаются рядом факторов.

Во-первых, предприятия прибегают к кредиту как к средству выживания в сложной финансовой ситуации. При этом высокая

нагрузка по обслуживанию привлекаемых кредитов в конечном счете ложится бременем на финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия.

Во-вторых, развивается и другой тип потребности в кредите, вытекающий из экономического интереса кредитополучателя.

Количественные аспекты границ кредита определяются, с одной стороны, заинтересованностью заемщика в его использовании и, с другой стороны, наличием возможности у заемщика погасить ссуду и проценты по ней в обусловленные сроки.

Представляется важным сравнение количественных показателей форм взаимодействия банковского и реального секторов экономики.

Одним из сдерживающих факторов при увеличении сроков кредитования остается пассивная база кредитных организаций, основу которой составляют краткосрочные депозиты физических и юридических лиц.

Важным элементом кредитования реального сектора и критерием классификации банковских ссуд является их обеспеченность. Качество обеспечения определяется рыночной стоимостью предметов залога и степенью их ликвидности. Главным свойством обеспечения банковского кредита является его ликвидность, способность быть продаваемым в той стоимости, которая соответствует размеру выданного кредита и процентов по нему.

Основные условия предоставления банком кредита заемщику:

- соблюдение требований, предъявляемых к базовым элементам кредитования;
- совпадение интересов обеих сторон кредитной сделки;
- наличие возможностей как у банка-кредитора, так и у заемщика выполнять свои обязательства;
- соблюдение принципов кредитования; возможность реализации залога и наличие гарантий;
- обеспечение коммерческих интересов банка;
- планирование взаимоотношений сторон кредитной сделки.

Между масштабами кредитных операций банков и материального производства реального сектора прослеживается весьма важная закономерность: объемы развития кредитов определяются масштабами развития экономики.

Проблемы, препятствующие процессу взаимодействия банковского и производственного капитала, можно подразделить на

внутренние (связанные с внутренней деятельностью субъектов кредитования), и внешние (связанные с общеэкономическими проблемами).

Потенциальный заемщик должен предоставить в банк убедительные обоснования в пользу того, что ссуда вернется. Таким образом, прежде всего, банк интересуют денежные потоки предприятия, формируемые как от текущей деятельности, так и от реализации инвестиционного проекта. Банк-кредитор должен обращать особое внимание на распределение рисков финансирования между участниками.

В качестве внутренних проблем, встающих перед банками, можно отметить преобладание коротких пассивов при необходимости долгосрочных активов и, в соответствии с этим, рост рисков банковской ликвидности; интенсивное изменение средних рыночных ставок, вызывающее необходимость переоценки, что более легко осуществляется по пассивам, нежели по жестко закрепленным долгосрочным активам. Из этого непосредственно вытекает рост процентного риска; наличие высоких норм резервирования по привлеченным средствам, что вызывает давление на размер ставки по активам; недостаточность в банках и на предприятиях квалифицированных специалистов по управлению производством и рисками, связанными с процессом управления непосредственно на местах.

Внешние причины, препятствующие эффективному взаимодействию предприятий реального сектора экономики и банков, выражены значительным уровнем деловых рисков заемщиков, влияющих на кредитный риск банка; существованием жесткой государственной политики в отношении должников бюджета, что ставит под сомнение своевременное погашение кредитов даже при наличии необходимых источников; отсутствием целенаправленной и упорядоченной поддержки предприятий и финансовых институтов со стороны органов государственной власти; нежелание многих предприятий тесно сотрудничать с банками на предлагаемых последними условиях; наличием значительных внешних (для банков) рисков, связанных со сложившейся структурой экономики, где крах одного предприятия может спровоцировать падение всей системообразующей отрасли; отсутствие достаточно долгое время со стороны государства комплексных мер по стимулированию инвестиционной деятельности.

Сегодня реальный сектор экономики остро нуждается в привлечении банковских кредитов. С другой стороны, развитие банковского сектора на фоне сжатия рынка долговых обязательств и ужесточения требований к валютным операциям также невозможно без преодоления его оторванности от производственной сферы, без активизации его связей с экономикой. Перспективы развития реального и банковского секторов экономики следует связывать как с общим изменением среды их функционирования, так и с пересмотром принципов взаимодействия конкретных предприятий и банков.

Определение кредитных отношений в качестве ключевых обусловлено возрастающей в современных условиях потребностью предприятий в финансовых ресурсах при ограниченности собственных. Разрешение имеющихся проблем во многом зависит от банков, которые, образуя с реальным сектором экономики основной экономический потенциал, имеют все основания стать мощным инструментом экономического развития.

О роли банков и формировании инвестиционных ресурсов регионов. Отечественный и зарубежный опыт показывает, что экономический рост в стране и социальное благополучие населения напрямую зависят от инвестиционной деятельности ее субъектов. Это предполагает необходимость дальнейшего укрепления инвестиционного ресурсного потенциала и активизации инвестиционной политики государства.

Существенное расширение роли регионов в управлении экономикой страны значительно повысило ответственность региональных органов власти в обеспечении эффективного функционирования экономики, выработки методов взаимодействия с территориальными подразделениями федеральных финансово-экономических структур, в том числе с территориальными учреждениями Банка России.

Большинство исследователей проблем развития инвестиционной деятельности отмечает, что в региональных органах государственной статистики не отражаются в достаточном объеме показатели банковского кредитования реального сектора экономики. Это не позволяет всесторонне оценивать динамику и структуру инвестиционных ресурсов в регионе, анализировать процессы взаимодействия спроса и предложения на рынке инвестиций в основной капитал и грамотно формировать инвестиционную политику в ре-

гионе. В то же время информационно-аналитический потенциал территориальных учреждений Банка России зачастую задействован на решение внутренних задач банковской системы и не включен в процесс обоснования основных направлений государственной экономической и инвестиционной политики.

Динамика инвестиций является одним из наиболее чутких индикаторов смены фаз развития экономического процесса. Рост инвестиций (с учетом лаго-вого эффекта) всегда означает предстоящий, как правило, устойчивый рост экономики. И наоборот, сокращение инвестиций предопределяет и ведет через некоторое время к экономическому спаду.

В то же время следует иметь в виду, что если высокий показатель доли инвестиций в валовом внутреннем продукте свидетельствует о перспективах экономического роста в регионе, то высокий показатель использования инвестиционных ресурсов сигнализирует о возможных ограничениях роста и необходимости внесения корректив в инвестиционную политику государства, в том числе в части формирования инвестиционного потенциала регионов.

Представляется важным при анализе и прогнозировании экономического и инвестиционного процессов своевременно выявлять эти изменения. Причем возможности информационно-аналитической системы Банка России, с учетом всего спектра инструментов кредитного и финансового контроля, рычагов регулирования денежного обращения и рынка кредитования, позволяют это сделать раньше и полнее статистических органов и аналитических подразделений департаментов экономики в регионах.

Категория « инвестиционные ресурсы» еще не получила в отечественной литературе достаточно полного освещения. Некоторые авторы эту категорию отождествляют с категорией « инвестиции», другие - определяют инвестиционные ресурсы как « меру оценки финансовых предпосылок осуществления инвестиционной деятельности» .

Политика вовлечения региональных кредитных организаций в инвестиционный процесс должна, как отмечают исследователи, базироваться на оценке перспектив развития региона и учитывать проблемы, существующие между реальным и финансовым секторами.

Территориальные учреждения Банка России, обладая информацией о функционировании как банковского сектора региона,

так и реального (из данных статистики и мониторинга предприятий Банка России), имеют возможность силами своих аналитических служб осуществлять указанную выше оценку и представлять руководству области информацию, способствующую принятию обоснованных вариантов решений выявленных проблем.

Территориальные учреждения Банка России являются зачастую единственными из государственных регулирующих органов обладателями особой информации. Уникальность ее в том, что она не только характеризует развитие банковского сектора в регионе, но и представляет собой реальный информационный источник для характеристики процесса формирования инвестиционных ресурсов региональной экономической системы.

Гарантирование кредита и Стабилизационный фонд. В условиях современного нестабильного инвестиционного климата и глобализации рынка повышается значение гарантий вообще, в том числе гарантий по кредиту.

Принято считать, что гарантия - это « поручительство за выполнение определенным лицом денежных или вещественных обязательств, форма ответственности за выполнение принятых обязательств» . Однако поручительство - это не сущность, а внешнее проявление одной из сторон сущности, одна из ее функций, а точнее - первая функция гарантии, ее целевая установка: служить поручительством. Что касается формы ответственности, то она прежде всего связана с правовыми нормами.

Мотивы предоставления гарантии могут быть разные. Роль таких мотивов могут сыграть заинтересованность гаранта в получении дохода от продажи гарантий, в расширении объема капитала предприятий-поставщиков или предприятий-покупателей другие причины.

Особое значение свойственно государственным гарантиям, связанным с программами властных структур в решении крупных социально-экономических проблем.

Экономические возможности предприятий по эмиссии гарантий ограничены их избыточной кредитоспособностью. В каждом предприятии собственные основной и оборотный капиталы полностью или частично постоянно закреплены в сферах производства и обращения.

Сущность гарантии проявляется в ее содержании. В кредитной гарантии заложена потенциальная возможность ее превраще-

ния в реальный кредит. Это происходит в случаях, когда гарант погашает кредитные обязательства принципала и таким образом вступает в полномасштабные кредитные отношения с ним. При этом происходит трансформация кредитной гарантии в кредит.

Следовательно, *сущность гарантии состоит в том, что гарантия — это потенциальный кредит, который в определенных условиях может принять его реальное содержание и форму.*

Наряду с упомянутой выше функцией поручительства за выполнение кредитного обязательства ссудозаемщиком кредитная гарантия обладает функциями обеспечения кредита, снижения платы за него и превращения кредитоспособности, содержащейся в гарантии, в реальный кредит.

Выполняя функцию поручительства, гарантия укрепляет партнерские отношения участников кредитной сделки и облегчает доступ заемщика к кредиту.

Функция обеспечения кредита гарантией расширяет базу кредитования, а следовательно, масштабу кредитных отношений в хозяйстве.

Известно, что банки дифференцируют процентные ставки за кредит в зависимости от разных факторов, в том числе от оценки надежности своевременного возврата заемщиком ссуженных средств. Иными словами, процент за кредит содержит в качестве элемента плату за риск платежа. Этот риск сокращается, а иногда снимается благодаря гарантийной функции по снижению ставки процента за кредит.

В случаях неспособности принципала своевременно погасить обязательство по гарантийному кредиту вступает в действие указанная выше сущностная функция превращения гарантии в реальный кредит. Этим актом фактически продлевается срок использования гарантированного кредита заемщиком и временно укрепляется его финансовое состояние за счет ресурсов гаранта кредитной сделки.

Методы выполнения гарантом его специфических обязанностей, связанных с гарантией, состоят в следующем:

- представление бенефициару гарантийного письма;
- учинение акцепта, когда гарант акцептует кредитные обязательства принципала;
- производство авалья на векселях принципала, принимаемых банками к учету;

- ведение гарантом надзора за эффективным использованием гарантированного кредита принципалом. Чем выше эта эффективность, тем меньше вероятность превращения гарантии в реальный кредит;

- накопление гарантом авуаров к сроку погашения кредитных обязательств принципалом.

Последний по месту, но не по значению метод связан с наполнением гарантии деньгами к завершающему сроку ее действия. Однако до этого срока гарант может в своем хозяйственном обороте маневрировать ресурсами по выданным гарантиям.

Гарантия в процессе ее действия от начального до конечного этапов выполняет две роли: декларативную и стоимостную.

Декларативная роль, как правило, опирается на имидж гаранта и привлекает кредитные ресурсы кредиторов в платежный оборот заемщиков. Стоимостная роль гарантии основана на денежных ресурсах, посредством которых гарант в случае необходимости может удовлетворить требование бенефициара. Обычно гарант заинтересован в том, чтобы ограничить декларативную ролью участие его гарантии в кредитных отношениях между ссудозаемщиком и кредитором.

На практике гарантия в ряде случаев предоставляется взамен финансирования и (или) кредитования. Отличие, например, акта бюджетного финансирования от процесса гарантирования кредита состоит в том, что в первом случае ресурсы сразу изымаются, а во втором случае бюджетные ресурсы, обеспечивающие гарантию, могут свободно использоваться финансовыми органами до истечения срока гарантированного кредита.

Существенен вопрос о мультипликации гарантий по кредиту.

Мультипликация гарантий отличается от мультипликации кредитов. Если мультипликация кредитов представляет собой многократное использование банковских ресурсов кредитной системой для целей кредитования, то мультипликация гарантий - это многократное использование гарантийного фонда гарантом на основе диверсификации сроков оборачиваемости гарантированных кредитов.

Мультипликация гарантий связана с рядом рисков, но при грамотном управлении она может содействовать повышению интенсивности использования банковских ресурсов на цели кредитования экономики. Это свойство гарантий особенно актуаль-

но, когда при их посредстве гарантируются кредиты на длительные сроки.

В 1990-х годах в России сложилась и в настоящее время продолжает существовать противоречивая ситуация, когда множество предприятий испытывают потребность в долгосрочных кредитах на цели модернизации, а система коммерческих банков во многих случаях не может удовлетворить эту потребность: сказывается прежде всего недостаточность банковского капитала. Кроме того, для российской банковской системы во многих случаях непосилен риск предоставления кредита в крупных суммах на длительные (10 - 15 и больше лет) сроки. Это одна из причин относительно низкого уровня производительности труда на ряде предприятий и высокого удельного веса производимой ими продукции, неконкурентоспособной на внешних и внутренних рынках.

Абстрагируясь от вопроса рентабельности капитала, можно сказать, что в настоящее время основной метод привлечения иностранного капитала в российскую экономику сводится к законодательному увеличению его доли в акционерных капиталах и активах российских предприятий. Однако этому процессу в определенной мере противодействует несовершенство налоговой и правовой систем.

В современных условиях имидж России на международных финансовых рынках неоднозначен по ряду причин. В частности, при укреплении государственной власти и расширении ее финансовой базы инвестиционный климат страны еще остается мало благоприятным.

Противоречие, сложившееся в России между силой верховной государственной власти и слабостью функциональной деятельности налоговой и правовой систем по защите интересов инвесторов, наталкивает на мысль о том, что в настоящее время целесообразно преимущественно использовать государственные гарантии в экономических отношениях предприятий с крупными инвесторами. Речь идет о государственных гарантиях по долгосрочным кредитам на цели перевооружения российской экономики новыми технологиями и техникой. В этой связи возникает вопрос о соответствии развития практики государственных гарантий концепции роли государства в современной экономике.

Одна из функций государства состоит в повышении уровня экономической системы страны в качественном и количествен-

ном отношениях, а также в ее защите от системных кризисных явлений.

Любая система, как известно, оценивается по состоянию ее самого слабого звена. В российской экономике такое звено представлено состоянием машинного оборудования на большинстве промышленных предприятий. По опубликованным данным износ парка промышленного оборудования достигает 70%.

Современные государства обычно ориентированны на необходимость регулировать технико-экономическую политику в стране и содействовать внедрению новых средств производства. Квалифицированное регулирование государством научно-технического прогресса может в одних случаях предотвратить, а в других - смягчить удары экономических кризисов.

Вывод сводится к тому, что в ряду приоритетов в деле подъема российской экономики обновление основного капитала занимает первое место.

Речь идет о гарантиях по крупным долгосрочным кредитам для восстановления старых и создания новых машиностроительных предприятий, способных перевооружить экономику России на базе новейшей техники.

Общеизвестно, что банковский кредит и особенно его долгосрочная разновидность сопровождается риском потери ссуженных средств в большей или меньшей мере. Этот риск проявляется в ряде обстоятельств, в том числе в качестве элемента удорожания кредита. Гарантия, опирающаяся на стабильные государственные ресурсы, сокращает опасность потерь. В свою очередь уменьшение риска в кредитовании влечет за собой снижение уровня процентной ставки по кредиту и повышает степень доступности его для кредитоспособных предприятий. Кроме того, государственные гарантии освободят ряд российских предприятий-ссудозаемщиков от необходимости вывоза за рубеж крупных пакетов акций, в том числе контрольных пакетов, в качестве залогов по иностранным кредитам, особенно по кредитам долгосрочного характера.

Суммы бюджетных денег, выделявшиеся для государственных гарантий, незначительны.

В современных условиях необходимо решительно увеличить суммы ресурсов гарантий по долгосрочным кредитам. В этой свя-

зи заслуживает внимания вопрос о свойствах гарантийного ресурса, или ресурса, обеспечивающего гарантию.

Во-первых, гарантийный ресурс должен представлять часть собственных средств гаранта. Формирование гарантийного ресурса на основе привлеченных средств, к примеру, за счет кредиторской задолженности, снижает порою до нуля ценность гарантии. Принадлежность гарантийного ресурса гаранту должна быть подтверждена независимым аудитом.

Во-вторых, срок оборачиваемости гарантийного ресурса в обороте средств гаранта не должен превышать срок, обозначенный в гарантии.

В-третьих, гарантийный ресурс должен быть размещен в активах высокой степени ликвидности.

Перечисленные свойства в наибольшей мере присущи Стабилизационному фонду государства.

Современная экономическая наука исходит из того, что «*стабилизационные* фонды предназначены для снижения зависимости макроэкономической и бюджетной политики от колебаний мировых цен на тот или иной вид сырья». Эта целевая установка была положена в основу создания в январе 2004 г. Стабилизационного фонда России.

Вследствие циклического характера воспроизводства и, в частности, по причине неизбежности периодических кризисных явлений в экономике понимание потребности в образовании Стабилизационного фонда, вероятно, перерастет в сознание его постоянной необходимости. Именно неизбежность периодических кризисных ситуаций, возникающих в каждой стране, в большей или меньшей мере вызывает жизненную необходимость создания Стабилизационного фонда.

Экономические кризисы, вызывая падение объема производства, усиление безработицы, дефициты государственного бюджета, обычно обуславливают повышение спроса государства на внешние и внутренние заимствования.

После острой фазы кризиса и депрессии в периоды оживления и подъема экономики в государстве создаются денежные накопления разных назначений, в том числе для образования Стабилизационного фонда.

В России состояние экономики в первой половине 1990-х годов было таково, что страна, не имея накопленных специальных

фондов, оказалась в глубоком и долговременном кризисе. Особенно разрушительны были удары кризиса в 1992 г., когда многие предприятия, находившиеся в государственной собственности, лишились ресурсов, необходимых для обновления основного капитала; материальные оборотные средства в реальном исчислении сократились на 65,8%. Произошло значительное обеднение преобладающей части населения. Реальная среднемесячная заработная плата снизилась на 58,1%. Инфляция почти полностью уничтожила срочные вклады населения в Сбербанке. В 1992 г. по сравнению с 1990 г. в 21 раз увеличилась численность населения с доходами ниже прожиточного минимума

В этой связи необходимо обратить внимание на то, что вопрос о внутреннем долге в отличие от широко дискутируемой проблемы внешнего долга упоминается лишь иногда и обычно в той части, которая оформлена обязательствами государства.

Наличие Стабилизационного фонда в достаточном объеме это своеобразное условие нормального существования и развития страны. При его отсутствии периодически нарушается экономическая жизнь, возникает социальная напряженность в обществе. Но в чем состоит сущность этого фонда?

Экономическое ядро Стабилизационного фонда - это часть сверхдоходов, возникших вследствие конъюнктурного роста рыночных цен на любые невозобновляемые ресурсы. Сущность Стабилизационного фонда - это часть национального сверхдохода, изъятая государством из сферы обращения.

Функция Стабилизационного фонда состоит в устранении кризисных диспропорций в экономике путем погашения просроченных и срочных внешних и внутренних долгов государства, элиминации возможных неблагоприятных соотношений между будущими доходами и расходами государственного бюджета в процессах его исполнения, а также в стерилизации избыточной ликвидности. Особенности этих методов более полно раскрываются в объективных свойствах фонда.

Во-первых, Стабилизационный фонд обладает свойством элемента финансовой инфраструктуры, оказывающей в основном косвенное воздействие на развитие производства и обращения товаров.

Во-вторых, Стабилизационному фонду присуща стоимостная форма максимальной степени ликвидности.

В-третьих, Стабилизационный фонд как объект государственной собственности в форме стопроцентной ликвидности имеет свойство магнетизма по отношению к свободным капиталам международного финансового рынка; это магнетизм с двусторонней силой притяжения. С одной стороны, иностранные государства и корпорации косвенно как бы привлекают его в свой финансовый оборот; с другой - Стабилизационный фонд сам способен привлечь иностранный капитал в целях модернизации российской экономики.

В-четвертых, поскольку угроза кризисных явлений существует в экономике постоянно в большей или меньшей мере, постольку Стабилизационный фонд обладает свойством сохранения и наращивания своей основной массы, иначе говоря, свойством относительной непотопаемости.

И наконец, Стабилизационному фонду свойственно функционировать в той иностранной валюте, которая наиболее устойчива по сравнению с рублем.

Методы реализации функции Стабилизационного фонда включают в себя инструменты размещения этого фонда и его использования.

3.5. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА.

В целях совершенствования банковского законодательства в 2004 г. принят Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» и признании утратившими силу некоторых законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации» (№ 121 -ФЗ от 20 августа 2004 г., опубликован 26 августа 2004 г.).

Закон, принятый в 2004 г., направлен на дальнейшее совершенствование правового регулирования процедур предупреждения и осуществления банкротства кредитных организаций. Главные изменения касаются ускорения процедуры банкротства. Во-первых, срок действия временной администрации сокращается: с 9 - 12 месяцев до полугода. Во-вторых, при банкротстве кредит-

ных организаций Закон предусматривает введение только процедуры конкурсного управления (минуя процедуру наблюдения).

Банковское сообщество заинтересовано в том, чтобы банкрот был ликвидирован быстро и *честно*. К сожалению, ни быстро, ни честно многие банки в прошлом не банкротились, что бросало тень на другие кредитные организации, которые также носили название - банк. Хочется быть уверенным, что с принятием новых правовых норм ситуация изменится. Ответственность за быструю и четкую работу по ликвидации кредитных организаций Закон возлагает на Агентство по страхованию вкладов (АСВ), а не на отдельного человека - конкурсного управляющего (как было в предыдущей редакции Закона).

Сотрудники АСВ будут лично заинтересованы найти все имущество, что осталось у банка-банкрота. В противном случае будет подорвана система страхования вкладов (ее фонд после выплат вкладчикам пополняется за счет кредитной организации-должника), возникнет угроза потери ресурсов самого АСВ (в случае претензий к качеству проведения процедуры банкротства к Агентству можно предъявить материальные претензии), потери рабочих мест сотрудниками АСВ.

В Законе более четко прописана субсидиарная ответственность собственников банка и других лиц. В прежней редакции субсидиарная ответственность была представлена очень абстрактно, теперь она значительно конкретизирована. Субсидиарная ответственность может быть возложена арбитражным судом на собственников, учредителей или руководителей банка, если будет доказано, что их действия или (что очень важно) бездействие довели кредитную организацию до банкротства. Введение наказания за бездействие является позитивным сдвигом: даже если не удастся доказать, что до банкротства банк довели виновными действиями, то бездействие будет вполне очевидно, так как Центральный банк по закону сможет давать предписания, выводящие банк из кризисного состояния. Кроме возложения субсидиарной ответственности учредители и участники могут утратить право приобретать акции (доли) в других кредитных организациях в объеме свыше 5% их уставного капитала, а руководители - лишиться права занимать руководящие посты в кредитных организациях.

В целом сейчас, после всех доработок Закон приобрел формы, отвечающие требованиям современного банковского законодательства.

В 2004 г. принят еще один значимый для банковской системы Федеральный закон - « О кредитных историях» (№ 218-ФЗ от 30 декабря 2004 г., опубликован 13 января 2005 г.).

Более того, в законе предполагается, что информация будет специальным образом изучаться сотрудниками кредитного бюро, для того чтобы, глядя в кредитные истории, создавать модели скоринга.

В 2004 г. Государственной думой были приняты законы «О внесении изменений в Федеральный закон « Об ипотечных ценных бумагах» и «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об ипотечных ценных бумагах» .

Первый из них - Федеральный закон « О внесении изменений в Федеральный закон « Об ипотечных ценных бумагах» (№ 193-ФЗ от 29 декабря 2004 г., опубликован 30 декабря 2004 г.) - уточняет правовое положение ипотечного агента и характеристики ипотечных ценных бумаг.

Закон устанавливает требования к кредитным организациям, осуществляющим эмиссию облигаций с ипотечным покрытием, которые предусматривают норматив соответствия величины ипотечного покрытия и объема выпущенных ипотечных облигаций. Такое требование устанавливается с целью защиты вкладчиков-граждан.

Закон предоставляет кредитным организациям право выпуска ипотечных сертификатов участия и вводит возможность выпуска ипотечных облигаций с нефиксированными процентными ставками. Это позволит разнообразить предложение на рынке ценных бумаг, сделать его более привлекательным для инвесторов.

Второй закон - « О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона « Об ипотечных ценных бумагах» (№ 192-ФЗ от 29 октября 2004 г., опубликован 30 октября 2004 г.) - устанавливает особый порядок удовлетворения прав требований владельцев ипотечных ценных бумаг при банкротстве кредитной организации - эмитента облигаций с ипотечным покрытием, которые введены Федеральным законом от 11 ноября 2003 г. № 152-ФЗ « Об ипотечных ценных бумагах».

Принято решение, что ипотечное покрытие в случае банкротства банка выводится из общей конкурсной массы. За счет этого ипотечного покрытия осуществляются расчеты с держателями ценных бумаг. Если после окончания расчетов с держателями ценных бумаг остаются денежные средства, то они включаются в конкурсную массу организации. Если же денег не хватило, то держатели ценных бумаг ставятся в очередь остальных кредиторов, чтобы получить свою долю из конкурсной массы.

Этот же Закон вносит изменения в закон « О банках и банковской деятельности», касающиеся полномочий Агентства по страхованию вкладов при ликвидации кредитных организаций. Агентство становится не только конкурсным управляющим при банкротстве банков, но и ликвидатором кредитных организаций. Решение доверить ведение процедуры банкротства и ликвидации одной организации представляется вполне логичным, хотя бы потому, что ликвидация нередко превращается в банкротство.

В ноябре 2004 г. принят Федеральный закон « О внесении изменения в статью 1174 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации» (№ 156-ФЗ от 2 декабря 2004 г., опубликован 7 декабря 2004 г.).

Закон посвящен вопросу увеличения размера денежных средств, выдаваемых до истечения шести месяцев со дня открытия наследства из вклада.

Данный Закон для банковского дела не имеет большого исторического значения, однако для отдельных людей он очень важен, так как решает острую проблему.

Данный Закон для банковского дела не имеет большого исторического значения, однако для отдельных людей он очень важен, так как решает острую проблему.

В 2004 г. поставлена точка в создании структуры банковского законодательства. По-видимому, все главные законы уже приняты, и нужно заставить их правильно работать.

Такая работа уже ведется. В Государственную думу внесены два законопроекта: « О внесении изменений в статьи 39 и 46 Федерального закона « О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и « О внесении изменений в Федеральный закон « О рынке ценных бумаг» и Федеральный закон « О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бу-

маг». Они направлены на то, чтобы дать больше возможностей Банку России для выполнения его функций и задач.

Первый законопроект предполагает расширить перечень ценных бумаг, с которыми Банк России может проводить операции на открытом рынке (сейчас в эту группу входят только государственные ценные бумаги и облигации Банка России). В перечень предполагается включить рыночные ценные бумаги, обращающиеся на фондовом рынке (долговые обязательства государств, государственных корпораций и ипотечных агентств, крупнейших национальных и иностранных коммерческих эмитентов.)

Второй законопроект закрепляет специальную упрощенную процедуру выпуска Банком России своих облигаций. В настоящее время Банк России осуществляет эмиссию облигаций в соответствии с долгой процедурой, установленной законом для всех эмитентов ценных бумаг, что противоречит принципам деятельности и функциям Банка России. Принятый законопроект позволит Банку России оперативно пользоваться инструментом денежно-кредитной политики.

Еще один законопроект - « О внесении изменений в статью 31 Федерального закона « О банках и банковской деятельности» - направлен на обеспечение упрощенного доступа к кредитным ресурсам для субъектов малого предпринимательства (предпринимателей без образования юридического лица). Предполагается разрешить выдавать небольшие кредиты в наличной форме, без открытия счета, что сократит временные и финансовые затраты и банка-кредитора, и заемщика. Этот законопроект не является революционным, но несколько упрощает жизнь малого бизнеса, направлен на его развитие.

С принятием Федерального закона « О валютном регулировании и валютном контроле» от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ неурегулированными остались договоры банковского вклада драгоценных металлов и договоры металлического счета. Специальным законом - « О внесении изменений и дополнений в Гражданский кодекс Российской Федерации» - это положение будет исправлено.

Банкиры уже давно мечтают избавиться от несвойственных им функций. Законопроект « О признании утратившей силу статьи 15.2 Кодекса Российской Федерации об административных

правонарушениях» исключает ответственность за невыполнение обязанностей по контролю за соблюдением правил ведения кассовых операций клиентами банка. Следить за кассовой дисциплиной - все-таки дело государства, а не кредитной организации.

И, наконец, очень важная проблема - введение в оборот производных финансовых инструментов (ПФИ). Сейчас ведется работа по созданию цивилизованного рынка этих инструментов. Главная задача состоит в обеспечении их судебной защиты, поскольку в настоящее время ПФИ таковой не имеют.

Развитие рынка лизинга в России. Российский рынок лизинга в последние годы - это один из наиболее динамично растущих российских финансовых рынков. Исследования Российской ассоциации лизинговых компаний «Рослизинг» свидетельствуют о том, что в течение последних четырех лет средний темп прироста объема рынка составлял 40 - 50%. Возрастает не только абсолютный размер рынка лизинга, но и его вес в российской экономике.

В последние несколько лет лизинг стал эффективным рыночным финансовым инструментом, позволяющим обновлять фонды широкому кругу малых и средних предприятий. Сегодняшний спрос на лизинг обусловлен в первую очередь привлекательностью самого механизма финансирования, а не налоговыми льготами, как это было ранее.

Периодом формирования российского рынка лизинга в современном виде можно считать 1998 - 1999 гг., хотя первые лизинговые компании были созданы в самом начале 90-х годов. Некоторые из них успешно работают и по сей день: «Балтийский лизинг», «Московская лизинговая компания» .

До кризиса 1998 г. лизинг оставался преимущественно мало-распространенным инструментом. Кризис 1998 г. стал мощным стимулом к превращению лизинга в массовый инструмент финансирования реального сектора экономики. После дефолта 17 августа 1998 г. и девальвации рубля многие российские компании оказались не способны, как раньше, сразу оплачивать приобретаемые средства производства, особенно импортные, наиболее значительно подорожавшие вследствие девальвации. Это привело к возникновению значительного спроса на лизинговое финансирование.

Вместе с тем рост цен на импортные товары привел к развитию в России импортозамещающих производств. Для этого тре-

бовалось импортное оборудование, что, в силу названных выше причин, стимулировало рост спроса на лизинг такого оборудования. Таким образом, 17 августа 1998 г. можно считать переломным моментом в развитии отечественного рынка лизинга, датой его превращения из эксклюзивной услуги в массовый продукт. По данным ассоциации « Рослизинг », более двух третей российских лизинговых компаний, действующих в настоящее время, зарегистрированы после кризиса 1998 года.

Вышеперечисленные тенденции поддерживали развитие лизинга в последующие годы, позволили этому инструменту получить достаточно широкое признание и занять подобающее место в экономике. В дальнейшем в основу развития лизинга легли более фундаментальные факторы. В совокупности они выражаются в постоянном остром недостатке инвестиций в российской экономике, обуславливающим высокий уровень спроса на долговое финансирование, насколько это возможно – долгосрочное.

Выводы

1. В банковской системе России происходят позитивные изменения.

2. Банковский сектор развивается высокими темпами, хотя периодически возникают отдельные проблемы, которые не носят системного характера.

3. За последние годы российская банковская система достигла определённых результатов по увеличению объёмов кредитования.

4. Банковская система России при переходе экономики страны на рыночные условия прошла несколько этапов, начиная с 1990 г.

5. Банковская система России состоит из совокупности самых разнообразных кредитно-финансовых звеньев, которые действуют на рынке ссудных капиталов.

6. В настоящее время сформирована более устойчивая новая рыночная банковская система.

7. Несмотря на то, что Банк России является государственным банком, он независим в своей деятельности.

8. Подобно центральным банкам других стран, главной функцией Центрального Банка России является проведение денежно-кредитной политики.

9. Устойчивость банковского сектора имеет решающее значение для обеспечения финансовой стабильности страны.

10. Рефинансирование банков – инструмент денежно-кредитного регулирования.

11. Существуют два блока механизма реформирования кредитной деятельности банков – это кредиты и механизм рефинансирования.

12. Денежно-кредитная политика Банка России отличается устойчивыми темпами экономического роста.

13. Процесс кредитования связан с действием многообразных факторов риска, способных привести к непогашению кредита и процентов по нему.

14. Успешная работа коммерческого банка во многом зависит от правильно выбранного соотношения банковского риска и дохода.

15. Отечественный и зарубежный опыт показывает, что экономический рост в стране и социальное благополучие населения зависят от инвестиционной деятельности её субъектов.

16. В условиях современного инвестиционного климата и глобализации рынка повышается значение гарантий вообще, в том числе гарантий по кредиту.

17. С переходом к рыночной экономике происходит совершенствование банковского законодательства.

18. Российский рынок лизинга – это один из наиболее динамично развивающихся финансовых рынков.

ГЛАВА 4

ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

4.1. КОНКУРСНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

Подходы к инновационно-инвестиционной политике и механизму ее реализации в России определены рядом нормативных актов. Основы воздействия государства на происходящие в этой среде процессы изложены в Указе Президента Российской Федерации от 17 сентября 1994 г. № 1928 « О частных инвестициях в Российской Федерации» , а также в Постановлении Правительства Российской Федерации от 22 июня 1994 г. № 744 « О порядке размещения централизованных ресурсов на конкурсной основе» .

Во исполнение этих нормативных актов Министерство Экономики РФ разработало « Методические рекомендации о порядке организации и проведения конкурсов по размещению централизованных инвестиционных ресурсов» [5]. Основными целями конкурсного размещения централизованных инвестиционных ресурсов являются повышение инвестиционной активности и привлечение частных инвесторов по ключевым направлениям развития экономики России, рост общеэкономической и коммерческой эффективности инвестиции по инновационно-инвестиционным проектам, по всем видам собственности, включая государственную, сокращение продолжительности строительства предприятий и сооружений. При этом порядок конкурсного размещения централизованных ресурсов по инновационно-инвестиционным проектам определяет этапы и условия организации и проведения конкурса, соответствующие функции федерального органов исполнительной власти. Комиссии по инвестиционным конкурсам при Министерстве Экономики РФ, права и обязанности организаторов и участников конкурса, основные требования к конкурсной документации и конкурсным представлениям участников, процедуру рассмотрения этих предложений, а также оформление результатов конкурсов.

В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 22 июня 1994 г. № 744 « О порядке размещения централизованных инвестиционных ресурсов на конкурсной ос-

нове» Комиссия по инвестиционным конкурсам проводит конкурсный отбор инновационно-инвестиционных проектов. Отбор осуществляется с помощью создаваемых ею рабочей группой по инвестиционным конкурсам, состав которой ежегодно обновляется, экспертным советом по оценке проектов и другими органами. При этом экспертный совет организует проведение вневедомственной экспертизы инновационно-инвестиционных проектов представленных на конкурс, по многоканальной системе с привлечением экспертных органов государственных учреждений; коммерческих банков; инвестиционных корпорации и других инвестиционных структур.

Участниками конкурса могут быть как юридические, так и физические лица, выступающие в качестве претендента по отдельному проекту. Если к реализации проекта привлекаются несколько инвесторов, то в конкурсе должно участвовать единое предприятие, имеющее оформленные в установленном порядке уставные документы и самостоятельный баланс. При этом собственный реально внесенный уставной капитал претендента не может быть меньше суммы запрашиваемой государственной поддержки.

В случае поступления на конкурс нескольких альтернативных проектов, обеспечивающих достижение разными средствами одинаковых результатов. Комиссия по инвестиционным конкурсам или – по согласованию с ней – отраслевые органы управления организуют экспертизу, на основании которой и определяет наиболее перспективный вариант.

Принятый подход и требование ко всем участникам конкурса одинаков, выбор наиболее эффективного инновационно-инвестиционного проекта соответствуя принципам равенства и объективности оценок предложений участников конкурса. Условия конкурсного размещения централизованных ресурсов и по инновационно-инвестиционным проектам определены в соответствии с Указом Президента Российской Федерации « О частных инвестициях в Российской Федерации» от 17 сентября 1994 г. № 1928.

Для коммерческих инновационно-инвестиционных проектов, конкурс по которым проводится по предложениям частных инвесторов, обязательными условиями являются: устанавливается доля государственной поддержки за счет федерального бюджета в размере не более 20 % средств, предусмотренных по годам ре-

лизации проекта, а доля собственных и заемных средств, включая иностранные инвестиции, не должны быть менее 80 %; доля собственных средств инвестора, формируемых за счет прибыли, амортизационных отчислений, продажи акций в указанных затратах должна быть не менее 20 % от средств предусмотренных по годам реализации проекта. При этом к прибыли инвестора относится остаток, прибыль на начало реализации проекта и чистая прибыль от текущей деятельности принадлежащего претенденту предприятия. Амортизация же учитывается в соответствии с данными бухгалтерского баланса претендента и расчета по годам реализации проекта. Средства от продажи акций учитываются в объеме их поступления на счет инвестора.

В расчетах объема собственных средств претендент на текущий год может учитывать прибыль, в результате производственной деятельности как на действующих, так и вновь вводимых мощностях до завершения инновационно-инвестиционного проекта.

Объем долевого государственного участия в инвестировании инновационно-инвестиционного проекта устанавливается от сметной или остаточной его стоимости, соответственно, для вновь начинаемого или переходного строительства. При этом сметная стоимость строительства определяется в соответствии с Инструкцией о порядке разработки, согласования, утверждения и составе проектной документации на строительство предприятий, зданий и сооружений (СНиП 11-01-95).

Не включается в стоимость инновационно-инвестиционного проекта прежние затраты на создание действующих основных фондов, положение оборотных средств и другие расходы непосредственно несвязанные с реализацией проекта.

Методическими рекомендациями предусмотрен срок окупаемости инновационно-инвестиционного проекта не более двух лет с момента получения государственного кредита.

Претендент, победивший на конкурсе имеет право выбора в предоставлении льготного инвестиционного кредита на уровнях уплаты процентов за пользование предоставленными средствами в размере 1/4 действующей учетной ставки Центрального Банка Российской Федерации, а для предприятий агропромышленного комплекса – в размере 1/3. При этом льготный инвестиционный кредит, предоставленный государством в качестве поддержки коммерческого инновационно-инвестиционного проекта должен

возвращаться заемщикам вместе с проектом за его использование не позже, чем за два года с момента его получения.

Кроме этого победивший по конкурсу инвестор имеет право выбора предоставленных государственных инвестиционных ресурсов на условиях закрепления в государственной собственности части акций, создаваемых акционерных обществ, которые реализуются на рынке по истечении двух лет с начала получения прибыли от реализации проекта. При этом размер пакета акций, закрепленных в собственности государства, а также год из реализации определяются в соответствии с бизнес-планом проекта.

Комиссия по инвестиционным конкурсам публикует в средствах массовой информации сведения о потенциальных претендентах на участие в конкурсном распределении централизованных инвестиционных ресурсов. В информации указываются сведения о предстоящем конкурсе, адрес организатора конкурса, где можно получить, и необходимые разъяснения; приводится порядок оформления конкурсной заявки, требование к ее визированию и оформлению; указываются требования к процедуре передачи заявок в Комиссию по инвестиционным конкурсам; отражаются обязательства конфиденциальности любой документации, составляемой в рамках проводимого конкурса; приводится информация о возможности внесения участниками конкурса изменений в имеющийся проект при соблюдении требований по согласованию с Комиссией по инвестиционным конкурсам, проводящей конкурс, или без такового; представляется процедура и срок определения Комиссией по инвестиционным конкурсам победителю конкурса.

Претенденты, желающие участвовать в конкурсном распределении централизованных инвестиционных ресурсов, направляют заявки в адрес Комиссии по инвестиционным конкурсам в двух экземплярах (приложение 1). При этом каждый документ в составе заявки заверяется подписью и печатью претендента.

Заявка должна содержать: официальное обращение: анкету которая включает сведения о наименовании организации или предприятия, статусе и организационной форме предприятия или организации (акционерное общество, товарищество и т.п.), фамилии, имени, отчества директора и других лиц ответственных за реализацию инновационного проекта, почтовых реквизитах: номерах телефонов, факса, телекса подтверждение наличия лицен-

зии на право соответствующей деятельности в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 24 декабря 1994 г. № 1418 « О лицензировании отдельных видов деятельности» ; утвержденный претендентом бизнес-план по форме установленной конкурсной Комиссией (приложение 2); заключение экспертных органов Министерства экологии и природных ресурсов Российской Федерации; заключение государственной вневедомственной или независимой экспертизы по проектно-сметной документации (постановление Правительства Российской Федерации от 20 июня 1993 г. № 585 «О государственной экспертизе градостроительной и проектно-сметной документации и утверждение проектов строительства»); подлинники информации банка, обслуживающего претендента, по его платежеспособности и справки федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) при Госкомимущества России о состоятельности претендента; бухгалтерские балансы (формы 1. 2 с приложением, 5) за предыдущий год и истекший квартал текущего года (формы 1, 2 с приложениями), которые подписываются руководителем предприятия, а также заверяются налоговой инспекцией; подлинниками соглашений с головными банками или другими организациями, предоставляющими заемные средства для реализации данного проекта.

Заявки претендентов регистрируются и рассматриваются Комиссией по инвестиционным конкурсам. При этом на основании представленных заявок осуществляется проверка финансового положения претендентов и после этого принимается решение об их участии в конкурсе.

К конкурсу не допускаются претенденты, структура которых находится в стадии реорганизации, ликвидации или банкротства, либо ограниченные в правовом отношении с действующим законодательством: сообщившие о себе ложные сведения; не предоставившие необходимую документацию, а также надлежащие гарантии в отношении выполнения финансовых обязательств.

Комиссия по инвестиционным конкурсам с привлечением независимых экспертов, консультантов и так далее в течение 45 дней со дня регистрации заявки рассматривает материалы претендента и принимает решение о предоставлении (отказе) претенденту искомого объема централизованных инвестиционных ресурсов.

Не позднее чем за три дня после принятия решения о выделении централизованных инвестиционных ресурсов Комиссия по инвестиционным конкурсам сообщает о нем победителю конкурса и направляет письменное уведомление о своем решении тем претендентам, чьи предложения ею отклонены.

Как правило, по результатам конкурса оформляются протокол Комиссии по инвестиционным конкурсам о выделении централизованных капитальных вложений на возвратной основе победителю конкурса: соглашение об инвестировании инновационно-инвестиционного проекта за счет средств федерального бюджета, предоставленный на возвратной и платной основе, подписанное Министерством финансов Российской Федерации и финансирующим банком: договор об инвестировании проекта, подписанный инвестирующим банком и предприятием-инвестором: соглашение о закреплении в государственной собственности (Госкомимущество России) части акций создаваемых акционерных обществ подписанное Министерством финансов Российской Федерации и предприятием инвестором, которое составляется при финансовом обеспечении проекта с учетом права выбора инвестора.

4.2. ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Технико-экономические возможности программ и эффективность их реализации, как правило, определяются содержанием технических, экономических, организационных, социальных и иных решений, конкурентоспособностью инновационно-инвестиционных проектов, их спросом и обеспечивающие эффективность их коммерческой реализации. При этом инновационно-инвестиционный проект как законченная разработка может быть использована автономно или в сочетании с другими проектами. Принципиальным отличием такого проекта от открытия или изобретения является его полезная функция и социальная или экономическая значимость. Открытие или изобретение приобретают эти качества, только если они становятся основой инновационно-инвестиционного проекта.

При разработке таких проектов существует необходимость оценки проектов. формирования определенной технической политики. При том необходимо ориентироваться на признанные

критерии: технико-экономический уровень конкурентоспособности и потребность рынка в предлагаемых к реализации нововведениях, а также инженерные решения, лежащие в их основе.

После тщательного анализа инновационно-инвестиционных проектов выбираются такие, которые характеризуются высоким технико-экономическим уровнем, конкурентоспособностью, а также спросом на отечественном и внешнем рынке, и готовы к коммерческой реализации.

Самостоятельными объектами таких проектов, как правило, являются: изделие, детали, узлы и другие компоненты, входящие в изделие; материалы; производственный и технологический процесс: технологическое оборудование: инструмент и технологическая оснастка: контрольно-измерительные средства и стендово-испытательное оборудование; комплекс средств и методов компьютеризации производства и его информационного обеспечения.

Прежде чем представить на инвестиционный конкурс инновационно-инвестиционный проект, его можно оценить в соответствии с разработанной методикой [12], для чего необходимо провести анализ нововведений (рис. 4.1.).

При анализе целесообразно использовать метод экспертных оценок на основе единого для всех независимых экспертов подхода. При этом и качестве экспертов необходимо привлекать наиболее квалифицированных специалистов, ученых.

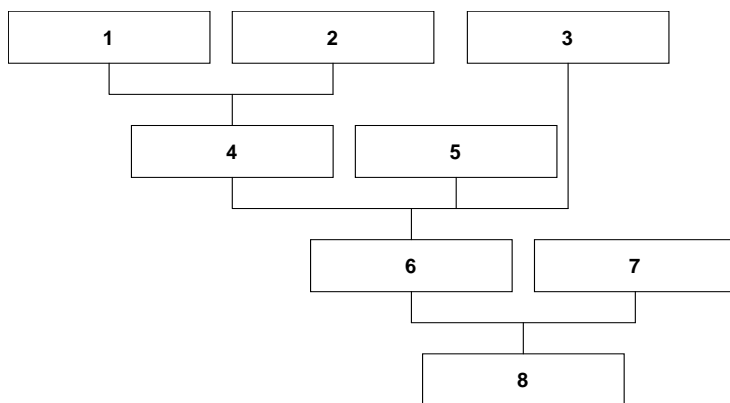


Рис. 4.1. Структурная схема анализа нововведений при формировании инновационно-инвестиционного проекта:

1 – группа экспертов: 2- федеральная, региональная. межотраслевая программа, программа предприятия и другие программы: 3 – ПЭВМ и программно-математическое обеспечение: 4 – нововведения: 5 – критерии их оценки: 6 -частные оценки нововведений: 7 – их интегральная оценка: 8 – инновационно-инвестиционного проект

В результате анализа информации в инновационно-инвестиционных проектах эксперт классифицирует нововведение, количественно и качественно предварительно оценивает его, затем формализует и перерабатывает указанную информацию для последующей оценки с единых позиций. При этом определяет возможности их использования, а также проводит интеграционную оценку экономической, социальной и экологической значимости.

Экспертиза каждого нововведения осуществляется по методу ответов на серию одних и тех же для всех нововведений конкретных вопросов с заполнением « Анкеты нововведений» , которая содержит две графы. В одну графу заносится оценка, вытекающая из информации инновационно-инвестиционного проекта, а во вторую – оценка, основанная на использовании опыта и знаний самого эксперта. При этом наиболее значимыми являются оценки по каждому характеристическому показателю во второй графе. Информация, приведенная в « Анкете нововведений» , обрабатывается с помощью автоматизированной системы обработки текстов.

Для обеспечения объективности выбора, анализа и оценки нововведения предложена многокритериальная их классификация.

Нововведения условно можно разделить на базисные и рутинные. Базисные, как правило, влияют на изменение условий среды как производственной, потребительской, социальной и экологической, так и к соответствующему изменению самого характера производственной деятельности. Рутинные же нововведения определяются изменениями, усовершенствованиями существовавшего ранее объект. при котором сохраняется характер его взаимодействия с окружающей средой.

По характеру нововведения делятся на две группы: первая направлена на создание того или иного объекта, а вторая носит организационный характер.

Наиболее эффективным является нововведение, реализация которого реальны во многих базовых отраслях промышленности.

Согласно указанной методике [12] предусмотрена многокритериальная оценка нововведения, где в качестве возможных частных критериев оценки и ранжирования принимаются: степень новизны (СП); комплексность (К); степень готовности к реализации (СГ); эффективность (Э); другие критерии (Д). При этом в зависимости от особенностей инновационно-инвестиционного проекта и выбираются возможные критерии по их приоритетности, которые в дальнейшем суммируются для интегральной оценки нововведения. Частные же критерии характеризуются различными покупателями.

Так критерий СН характеризуется: 1) уровнем (базовое, рутинное); 2) наличием отечественного аналога (да, нет); 3) степенью близости к этому аналогу (высокая, средняя, низкая); 4) наличием зарубежного аналога (да, нет); 5) степенью близости к этому аналогу (высокая, средняя, низкая); 6) характером нововведения и изменения, которое оно вносит в возможности потребителя (абсолютно новое, приводящее лишь к количественным изменениям); 7) конкурентоспособностью на внутреннем рынке (высокая, средняя, низкая); 8) то же на внешнем рынке (высокая, средняя, низкая); 9) возможностью сокращения импорта в результате реализации нововведения (имеется, отсутствует); 10) возможностью увеличения экспорта в результате реализации нововведения (имеется, отсутствует); 11) долей затрат на НИОКР в общих затратах на разработку и реализацию нововведения (высокая, средняя, низкая).

Критерий К характеризуется показателями: 1) числом отраслей разработчиков; 2) числом групп используемых технологий; 3) значимостью нововведения (высокая, средняя, низкая); 4) числом базовых отраслей, использующих нововведение; 5) степенью удовлетворения потребности внутреннего рынка после реализации нововведения (высокая, средняя, низкая).

Для критерия Э используются показатели: 1) см.п.п.2.3 и 5 для критерия К; 2) см.п.п.9 и 10 для критерия СН; 3) потребности в нововведении на внутреннем рынке (есть, нет); 4) эффективность реализации нововведения (высокая, средняя, низкая); 5) необходимость привлечения зарубежных партнеров для разработки и реали-

зации нововведения (есть, нет); 6) вероятность успеха разработки и реализации нововведения (высокая, средняя, низкая).

Показатели для критерия Д: 1) социальная значимость реализации нововведения (высокая, средняя, низкая); 2) изменение ситуации с занятостью) работающих в результате реализации нововведения (улучшается, не изменяется, ухудшается); 3) изменение требований к профессиональному уровню работающих и результате реализации нововведения (повышаются, не изменяются, снижаются); 4) изменение экологической ситуации в результате реализации нововведения (улучшатся, не изменяется, ухудшается).

Оценку нововведения каждый эксперт осуществляет по шестибальной системе (высшая – 5 баллов, низшая – 0 баллов). Нулевая оценка является критической и недопустимой, поскольку нововведение, получившее такую оценку хотя бы по одному из показателей, исключается из дальнейшего рассмотрения.

Информация, приведенная в графах «Анкеты нововведения» , описываемая нами в баллах, является основанием для ранжирования нововведений по каждому из критериев и для интегральной оценки.

Например, нововведения № 1 « Узел фрезерного станка с механическим приводом» и № 2 «Мехатронный узел фрезерного станка» получили следующие оценки соответственно: по критерию СН – 26 и 22, по критерию К- 14 и 20. по критерию СГ -41 и 45, по критерию Э-25 и 29, по критерию Д- 12 и 17 баллов. То есть нововведение № 1 по новизне имеет преимущество в 4 балла, уступает по комплексности в 6 баллов, по степени готовности – 6 баллов, по эффективности – 4 балла, по другим критериям – 5 баллов. Поскольку интегральная оценки нововведения № 1 составляет 118 баллов, а № 2 – 133 балла, то следует считать нововведение №2 более приоритетным, чем нововведение № 1.

Предлагаемая методика оценки позволяет определить целесообразность инвестирования разработки и реализации того или иного нововведения и последующего его включения в инновационно-инвестиционный проект. При этом оценка его в основном проводится по критерию, приоритетному для данного проекта, или по частным критериям интегральной оценки нововведение.

4.3. СТИМУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ

Современная ситуация в инвестиционной сфере дает предпосылки роста инвестиций в инновационно-инвестиционные проекты. Характерными проявлениями этого позитивного процесса являются сокращение бюджетного дефицита и его безэмиссионное инвестирование, увеличение положительной сальдо внешней торговли, укрепление российского рубля и другие. В результате проведения экономической реформы обозначились гарантии прав собственности частных инвесторов, ценовые механизмы регулирования производства, начался перелив капитала через фондовый рынок и др.

Поскольку одним из основных рычагов модернизации производства являются инновации, научно-техническая деятельность, то снижение издержек, возобновление экономического роста и, как результат, повышение уровня жизни населения можно реально достигать за счет капитальных вложений в эти сферы.

В условиях переходной экономики рост начального капитала осуществляется, как правило, при взаимодействии государственного и частного секторов народного хозяйства. При этом централизованные инвестиционные ресурсы призваны обеспечивать стимулирование частных как отечественных, так и иностранных инвесторов, создавая необходимые условия для развития социальной и производственной инфраструктуры.

Наряду с прямой поддержкой инновационно-инвестиционных проектов обеспечивающих ключевые « точки роста » экономики, государство создает благоприятные условия для инвесторов посредством принятия и корректировки соответствующих законодательных и нормативных актов.

Для формирования рыночных инструментов предусматривается, кроме оказания государственной поддержки частным инвесторам на конкурсном основе, возвратное инвестирование конверсии оборонной промышленности, источники инвестирования, как вторичная эмиссия ценных бумаг и кредиты коммерческих банков.

Существуют и дополнительные возможности для привлечения капитала к реализации инновационно-инвестиционных проектов – это образование в Российской Федерации финансово-промышленных групп, где свое место должна занять и станкоин-

струментальная отрасль. Причем такие группы существенно расширяют внутренние инвестиционные возможности при проведении единой технической, структурной, маркетинговой и инвестиционной политики, эффективном управлении ресурсами, что и позволяет концентрировать их на наиболее важных направлениях. При этом для повышения инвестиционной активности финансово-промышленных групп государство имеет возможность в различных формах участвовать в реализации инновационно-инвестиционных проектов. Объем поддержки, как правило, может быть соизмерим с величиной капитала финансово-промышленной группы.

Привлечение иностранных инвестиций в российскую экономику способствует разделению проблем реализации инновационно-инвестиционных проектов, проблем социально-экономического развития:

- освоение невостребованного научно-технического потенциала России, особенно на конверсируемых предприятиях военно-промышленного комплекса;
- продвижение российских товаров и технологий на внешний рынок;
- содействие в расширении и диверсификации экспортного потенциала и развития импортозамещающих производств в отдельных отраслях;
- содействие притоку капитала в трудоизбыточные регионы и районы с богатыми природными ресурсами для ускорения их освоения;
- создание новых рабочих мест и освоение передовых форм организации производства;
- освоение опыта цивилизованных отношений в сфере предпринимательства;
- содействие развитию производственной инфраструктуры.

Обязательным условием роста капитальных вложений в российскую экономику является создание благоприятного инвестиционного климата. При этом решающее значение имеет улучшение макроэкономической конъюнктуры в результате подавления инфляции и, как следствие, снижение процентной ставки долгосрочного кредита для инвестиционных целей.

В создании благоприятного инвестиционного климата важную роль играет целевая ориентация предприятий на использова-

ние по назначению амортизационных отчислений. При этом усилению роли амортизационных отчислений способствует систематическая переоценка стоимости основных фондов предприятия и применение механизма ускоренной амортизации в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 19 августа 1994 г. № 967 « Об использовании механизма ускоренной амортизации и переоценке основных фондов» .

Действующие законодательные акты и области налоговой политики представляют ряд льгот по налогообложению прибыли для предприятий и организаций в части инвестирования капитального строительства. Решение проблемы стимулирования инвестиций в российскую экономику во многом зависит от формирования российского рынка ценных бумаг, развитие которого осуществляется по мере преодоления инфляционных процессов и стабилизации производства.

Процесс привлечения иностранного капитала в значительной степени связан с приватизацией российских предприятий путем продажи иностранному акций акционерных обществ, владеющих предприятиями.

В обеспечении благоприятного инвестиционного климата существенные значения имеет деятельность органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, которые по регионам, посредством организации выставок инновационно-инвестиционных проектов, а также осуществления рекламно-информационной компании в печатных органах формируют интересы инвесторов.

В целях активизации работы по привлечению иностранных инвесторов в экономику России, обеспечения проведения последовательной работы и скоординированной государственной политики в этой области Правительство Российской Федерации приняло постановление « Об активизации работы по привлечению иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации» от 29 сентября 1994 г. № 1108.

При этом для стимулирования как отечественных, так и иностранных инвестиций предусмотрено в законодательных и нормативных актах:

- стабильность законодательства о инвестиционном, валютном, налоговом, тарифном, нетарифном регулировании инвестиций;

- заблаговременное информирование предпринимателей о намеченных изменениях правовых норм;
- отработка процедур и механизмов, защищающих инвесторов от неправомерных действий органов управления.

Одним из наиболее эффективных инвестиционных институтов для превращения сбережений граждан в инвестиции являются паевые инвестиционные фонды, обращенные в соответствие с Указом Президента Российской Федерации от 26 июля 1995 г. № 765 « О дополнительных мерах по повышению эффективности инвестиционной политики в Российской Федерации» . Реализация этого Указа позволяет увеличить приток инвестиций в российскую экономику прежде всего за счет мобилизации сбережений граждан.

На основании постановления Правительства Российской Федерации от 23 мая 1994 г. № 507 « О привлечении внебюджетных инвестиций создается инвестиционно-финансовый консорциум, участниками которого являются коммерческие и- инвестиционные банки, для них разрешен выпуск гарантированных государством ценных бумаг для инвестирования инновационно-инвестиционных проектов.

Для Российской Федерации актуальным является сближение правовой основы инвестиционной деятельности в России и зарубежных странах.

Учитывая реальный процесс реинтеграции со странами участниками Содружества Независимых Государств и наличие экономических и инвестиционных интересов России и этих стран, определяющее значение приобретает взаимная адаптация и унификация нормативно-законодательных актов и организационно-экономических условий инвестиционной деятельности на территории государств-участников Содружества Независимых Государств.

Помимо законодательства Российской Федерации важную роль в регулировании иностранных инвестиций играет подключение России к международной системе правового обеспечения в области инвестиционной деятельности. Россия заключила 30 межправительственных соглашений о взаимной защите и поощрении капиталовложений, присоединилась к двум международным конвенциям, подписала Договор к Европейской энергетической хартии, стала членом Международного валютного фонда и Всемирного банка.

Обязательным для российской практики является выполнение условий, предусмотренных в заключенных или намечаемых к подписанию международных договорах в части, относящейся к привлечению иностранных инвестиций в Россию.

С целью обеспечения эффективного информационно-консультативного взаимодействия потенциальных иностранных инвесторов с российскими организациями и создания привлекательного образа России на мировых рынках капитала принято постановление Правительства Российской Федерации от 30 июня 1995 г. № 657 « О Российском центре содействия иностранным инвестициям при Министерстве экономики Российской Федерации».

По инициативе Правительства Российской Федерации создана новая структура – Консультативный совет по иностранным инвестициям в России, в состав которого входят представители зарубежных фирм, осуществляющих прямые инвестиции в российскую экономику в крупных размерах.

4.4. РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ

Создание и последовательная реализация инновационно-инвестиционного механизма, отвечающего новым экономическим и социально-политическим реалиям, который обеспечивал бы крупномасштабный приток инвестиции для модернизации производства на основе инновации и научно-технической деятельности является основным направлением Правительства РФ при выработке селективных инновационно-инвестиционной стратегии.

В рамках инвестиционной деятельности и по ее законам в России активно развивается способ инвестирования через лизинговый механизм. Основы этого механизма заключены в нормативных актах, прежде всего в Указе Президента РФ от 17 сентября 1994 г. № 1929 « О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности» и Законе « О лизинге» от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ (приложение 3), что, в определенной степени, позволяет расширить инициативу предпринимателей.

Кроме указанных законодательных актов по лизингу можно использовать и Гражданский процессуальный кодекс РФ, который

регулирует сходные отношения. В качестве договора, имеющего аналогию с договором по лизингу, можно рассматривать договор имущественного найма (аренды), что позволяет использовать нормы, регулирующие этот вид договора к договору по лизингу.

Хотя основы гражданского законодательства РФ практически не трактуют термин « лизинг » и лизинговые соглашения не выделяются в разделе обязательного права, однако сходные отношения регулируются в Основах в главе «Аренда» (ст. 85-88).

Кроме этого к отношениям, оговариваемым в лизинговых договорах могут использоваться общие положения, предусмотренные в договорах имущественного найма (аренды), которые отражены в главе Гражданского кодекса РФ «Имущественный наем» (ст. 275-294), где, например, в ст. 275 сказано, что по договору имущественного найма наймодатель обязуется предоставить нанимателю имущество во временное пользование за оплату. Это же определение подчеркнуто в п.1 ст. 85 Основ: по договору аренды (имущественного найма) арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество во временное владение и пользование за плату для осуществления предпринимательской деятельности или иных целей. В ст. 277 Гражданского кодекса РФ оговаривается и срок действия договора имущественного найма, который не должен превышать десяти лет, однако при заключении договора между государственными и общественными организациями этот срок не должен превышать одного года. Согласно же п. 4. ст. 277 в случае указания в договоре срока, который превышает установленный, договор будет считаться действительным на соответствующий предельный срок. В п. 3 ст. 86 Основ оговорено, что по истечении срока договора наниматель (арендатор), надлежащим образом выполняющий обязанности, имеет при прочих равных условиях преимущество на возобновление договора. При этом условия договора могут быть изменены по согласованию сторон. Если наниматель продолжает пользоваться имуществом и после окончания срока договора, а арендодатель не возражает, то договор может считаться возобновленным на прежних условиях на неопределенный срок. Причем право о расторжении договора в любое время сохраняется за каждой стороной: однако необходимо предупредить другую сторону не менее чем за три месяца, если договором не предусмотрено иное (п. 4 ст. 279 Гражданский кодекс РФ).

Правоотношения по международным сделкам оговорены в ст. 277 Гражданского кодекса РФ. При этом по своему содержанию эта норма является общей и распространяется на внешнеэкономические отношения.

Согласно ст. 281 Гражданского кодекса РФ основной обязанностью арендодателя является передача оборудования (имущества) во временное пользование. При этом оно должно быть поставлено в состоянии, соответствующем его назначению и договорным условиям. Договора имущественного найма предусматривают передачу его по акту, где указываются состояние имущества, его техническая характеристика (производительность, мощность и так далее). По аналогии это же отражается и в договорах по лизингу.

В п. 2 ст. 5. Основ оговорено, что наймодаделец отвечает за дефекты переданного имущества, однако, если они предварительно были отражены в договоре, то ответственность снимается (ст. 281 Гражданского кодекса РФ). При обнаружении не оговоренных недостатков наниматель вправе потребовать от наймодателя устранения недостатков в короткий срок или замены имущества. Кроме этого, наниматель вправе требовать возмещения убытков, вызванные простоем оборудования (имущества) в период устранения недостатков или его замены (ст. 219 Гражданского кодекса РФ).

Лизинговые договора имеют некоторые особенности по сравнению с вышеизложенным, поскольку лизингодатель приобретает оборудование (имущество) у поставщика-изготовителя и передает его в лизинг, то последний и несет ответственность за его качество. При этом не Лизингодатель, а поставщик устраняет недостатки или производит замену оборудования (имущества).

Ст. 217 Гражданского кодекса РФ предусмотрены условия предоставления имущества в наем. Если наймодаделец не предоставляет имущество согласно заключенного договора, то наниматель вправе истребовать его и потребовать возмещение убытков, причиненных задержкой исполнения, или отказаться от договорных соглашений и взыскать убытки, причиненные его непоставкой (ст. 282 Гражданский кодекс РФ).

Как правило, с передачей оборудования (имущества) во временное пользование связан и риск его случайной гибели или порчи. При этом этот риск переходит на нанимателя одновременно с возникновением у него права собственности, если другое не ого-

ворено в соглашении (ст. 138 Гражданского кодекса РФ). Однако, поскольку в гражданском праве РФ, предусмотренная норма перехода риска носит диспозитный характер, то стороны могут решить эту проблему по своему усмотрению в зависимости от условий конкурсной сделки. Соглашаясь с этим в договоре лимита риск случайной гибели или порчи, также должен быть выполнен не собственником имущества (лизингодателем) или поставщиком, а пользователем (лизингополучателем). Такая особенность перехода риска на лизингополучателя является основным отличительным признаком договора лизинга.

Согласно ст. 283 Гражданского кодекса РФ наниматель (в условиях лизинга – лизингополучатель) обязан использовать оборудование (имущество) согласно заключенного соглашения и его назначения. При этом в статье 168 Гражданского кодекса РФ предусмотрено, что пользователь обязан наиболее полно и эффективно использовать полученное оборудование (имущество). Предусмотрено также, что если наниматель ненадлежаще использует оборудование (имущество), то наймодаделец вправе расторгнуть соглашение. Пользуясь этой нормой, при заключения договора по лизингу, лизингодатель должен предусмотреть право требовать от лизингополучателя соответствующего использования оборудования (имущества) даже при выполнении им обязательств по лизинговым платежам.

Согласно законодательству РФ обязанности по содержанию переданного в наем оборудования (имущества) возлагаются как на наймодателя, так и на нанимателя. Аналогичную схему можно использовать и при лизинговом соглашении ссылаясь на ст. 85 Основ и ст. 284-285 Гражданского кодекса РФ. В них предусмотрено, что наймодаделец обязан осуществлять за свой счет капитальный ремонт полученного в наем оборудования (имущества) если иное не предусмотрено договором. При неисполнении этого наниматель вправе произвести капитальный ремонт и взыскать с наймодателя его стоимость, зачесть ее в счет наемной платы или расторгнуть договор (ст. 290 Гражданского кодекса РФ) и взыскать убытки, принесенные его неисполнением. Однако на нанимателя возлагается обязанность осуществлять за свой счет текущие ремонты, если другое не предусмотрено соглашением, а также нести расходы по содержанию оборудования (имущества).

Согласно ст. 292 Гражданского кодекса РФ наниматель несет ответственность за оборудование (имущество) в случае его поломки, порчи, однако если ухудшение его состояния обусловлено техническими правилами или соглашением сторон, то от такой ответственности он освобождается. При этом согласно ст. 219 Гражданского кодекса РФ наниматель, виновный в ухудшении состояния оборудования (имущества), обязан возместить убытки, в том числе расходы по соответствующему восстановлению и наемную плату за время, необходимое для приведения оборудования (имущество) в должное состояние.

В соответствии со ст. 293 Гражданского кодекса РФ может быть в лизинговом договоре предусмотрено право лизингополучателя производить с согласия лизингодателя модернизацию оборудования. При этом если в договоре не оговорено другое, то лизингополучатель имеет право на возмещение произведенных для этого расходов. При лизинговых отношениях своевременное внесение платы лизингополучателем является одной из важнейших обязанностей. При этом она, как правило, устанавливается в денежной форме, но может быть и во встречной услуге.

В ст. 286 Гражданского кодекса РФ предусмотрено, что наниматель вправе требовать снижения платы, если не по его причине ухудшилось состояние оборудования (имущества) или условия его использования. Как правило, уплата платежей должна производиться независимо от фактического использования оборудования (имущества). Однако когда невозможно использовать оборудование (имущество) не по вине нанимателя, плата вносится не должна.

Законодательством РФ предусмотрено изменение условий договора, а также его досрочное расторжение, которое допускается по соглашению сторон. Предусмотренными законодательными актами (ст. 86 Основ) возможно по требованию одной из сторон изменить договор или его расторгнуть по решению суда, арбитражного суда или третейского суда.

Согласно ст. 289 Гражданского кодекса РФ досрочное расторжение договора имущественного найма по требованию наймодателя возможно, если наниматель использует оборудование (имущество) не в соответствии с договором или его назначением; если наниматель умышленно или неосторожно ухудшает его состояние; если наниматель не вносит наемную плату в течение

трех месяцев; если наниматель не производит оговоренные в договоре ремонты.

Наниматель также может предъявить в суд, арбитражный или третейский, требования о досрочном расторжении договора найма, если оборудование (имущество) в силу обстоятельств, не по вине нанимателя, не отвечает и не годится для использования; если наймодавец не производит необходимые ремонты, когда, согласно соглашению, это входит в его обязанности.

Ст. 87 Основ в общем виде регулирует порядок выкупа арендованного оборудования (имущества). В договоре предусматривается, что оборудование (имущество) переходит в собственность арендатора по истечении срока договора или до его истечения при условии внесения им всей обусловленной договором выкупной суммы.

Основами (ст. 88) законодательства предусмотрены особенности отдельных видов аренды, а также некоторые ограничения передачи в аренду и запрещения выкупа арендованного оборудования (имущества).

Участие во внешнеэкономической деятельности предприятий и организаций РФ через лизинговую форму все более настоятельно требуют разрешения проблем унификации правового регулирования лизингового механизма. При этом правовая определенность взаимоотношений в международных лизинговых сделках позволит не только обеспечить участие в мировом лизинговом рынке, но и обогатить теорию и практику лизингового процесса в стране.

Формирование мирового лизингового рынка, урегулирование лизинговых правовых отношений, которые в разных странах трактуются неодинаково, предпринята в Конвенции о международной финансовой аренде принятой в мае 1988 года в г. Оттаве (Канада). Целью заключения Конвенции является уточнение основной терминологии по финансовой аренде (лизингу), а также разработка норм, регулирующих правовые взаимоотношения всех сторон лизинговой сделки. Согласно поставленной цели описаны сделки, характерные черты которых позволяют их классифицировать как лизинговые. В Конвенции предусмотрены принципы, в соответствии с которыми хозяйственная сделка относится к финансовой аренде, когда потенциальный лизингополучатель самостоятельно и компетентно подбирает себе постав-

щика и оборудование (имущество); когда приобретение оборудования (имущества) лизинговой компанией (лизингодателем) проводится с целью последующей его сдачи в аренду, о чем информируется поставщик-изготовитель; когда расчет лизинговых платежей проводится на принятых условиях амортизации.

Конвенция уточняет и ограничивает сделки, относящиеся под определение лизинговых. Она трактует классический лизинг, который носит трехсторонний характер. Конвенция не регулирует двухсторонние сделки, которые в России получили название «возвратный лизинг», а также и потребительские сделки, то есть аренду для удовлетворения личных потребностей. Это когда частный потребитель или пользователь не может выступать субъектом лизинговых отношений, а вправе участвовать лишь в краткосрочной аренде (проекте) бытовой техники, приборов, оборудования и др. Конвенция не включила в квалификационную характеристику финансовой аренды и право на приобретение оборудования (имущества) у лизингодателя (опцион на покупку), порядок расчета и выплаты лизинговых платежей.

В Конвенции произведено уточнение объема имущественной ответственности лизингодателя, лизингополучателя и поставщика-изготовителя. Отражена защита имущественных прав лизингодателя исходя из того, что он является собственником передаваемого во временное пользование оборудование (имущество). При этом объем ответственности лизингодателя перед лизингополучателем ограничен размерами ущерба принесенного лизингополучателю некомпетентным вмешательством лизингодателя при выборе поставщика или определении спецификации объема лизинга. Такое положение Конвенции имеет противоречие с юридической практикой ряда стран в том числе и России, где ответственность имеет более широкие рамки. Поэтому при присоединении к Конвенции стран с более строгим режимом ответственности вносит оговорку о целесообразности использования норм национального права.

Для соблюдения прав собственника оборудования (имущества) лизингополучатель обязан использовать его в строго определенных целях, оговоренных в соглашении, поддерживать его в состоянии, в котором оно было поставлено, с учетом нормативного технически обоснованного износа. При этом лизингополучатель обязан своевременно и в полном объеме в согласованные

сроки, производить лизинговые платежи. При нарушении лизингополучателем согласованных условий лизингодатель вправе требовать не только выплаты причитающихся по договору платежей, но и возмещения ущерба, нанесенного из-за нарушения его условий. В определенных случаях, оговоренных в договоре, он может быть аннулирован.

Защищая имущественные права лизингополучателя, Конвенция возложила на лизингодателя всю полноту ответственности в случае, когда какое-то третье лицо обладает преимущественным правом на оборудование (имущество) по сравнению с лизингополучателем, за исключением когда это произошло по инициативе последнего.

Заслуживают внимания зафиксированные в Конвенции правила о взаимоотношениях между партнерами по сделке в случае признания несостоятельности лизингополучателя. Конвенция подчеркивает значение права требований публичной регистрации имущественных прав лизингодателя на переданное в лизинг оборудование (имущество).

В России, в ряде законодательных актов предусмотрено право банка объявлять заемщиков – юридических лиц, не выполняющих свои обязательства по своевременному возврату полученных от банка ссуд, не платежеспособными (банкротами) с опубликованием соответствующего извещения в печати. Тоже на основании ст.ст. 33 и 34 Закона «О банках и банковской деятельности РФ» к заемщикам кроме того по предложению банка-кредитора могут быть применены меры по реорганизации долга; передача оперативного управления временной администрации, назначенной с участием банка-кредитора, ликвидации учреждения-заемщика в соответствии с Законодательством Российской Федерации с последующей реализацией заложенного в банке имущества.

Закон РФ « О несостоятельности (банкротстве) предприятий» определяет условия и порядок объявления предприятия несостоятельным должником и осуществление конкурсного производства, устанавливает очередность удовлетворения кредиторов. В Законе отражена правовая основа принудительной или добровольной ликвидации несостоятельного предприятия, когда проведение реорганизационных процедур экономически нецелесообразно или они не дали положительного результата.

Однако правоотношения лизингодателя и лизингополучателя оборудования (имущества) оказавшимся неплатежеспособным не получили правовую регуляцию. Как правило, действует в настоящее время принцип, когда лизингополучатель не имеет средств для выплаты лизингодателю, то аннулируется договор и сам он должен полностью возместить лизингодателю убытки, возникшие вследствие прерывания договора. При этом лизингодатель включается в числе других контрагентов неплатежеспособного лизингополучателя, по обязательствам которого он в установленной для него очереди должен произвести платежи.

В положении Конвенции закреплено право лизингодателя требовать от лизингополучателя публичной регистрации своих прав на переданное во временное пользование оборудование (имущество).

Конвенция также предусматривает права и арендатора, аналогичные правам получателя перед продавцом при сделке купли-продажи. Согласно принятию положения арендатор должен обладать правами требования, вытекающими из обязанностей поставщика на основании заключенного договора по поставке оборудования (имущества). В таком случае арендатор по отношению к поставщику выступает как собственник, приобретающий оборудование непосредственно, хотя таковым он не является. Однако это ему дает право самостоятельно без уведомления действительного собственника расторгать с поставщиком договор о поставке. При нарушении условий поставки через их собственника он может требовать соблюдения или расторжения договора между поставщиком и лизинговой компанией.

Другие правовые взаимоотношения поставщика и арендатора оборудования (имущества) в России пока практически не обеспечиваются, при этом арендатору отводится зачастую пассивная, а не активная роль.

Согласно изложенному, видно, что правовые основы регулирования лизинговых отношений в России существуют.

4.5. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Как правило, инвестиционная деятельность является источником положения бюджета государства, поэтому она отслеживается через налоговый механизм.

Так, получение кредита для инвестирования инновационно-инвестиционного проекта отслеживается в соответствии с Законом Российской Федерации от 6 декабря 1994 г. № 1992-1 «О налоге на добавленную стоимость», при этом инструкцией Государственной налоговой службы Российской Федерации от НДС освобождаются операции по выдаче и передаче ссуд. В письме Государственной налоговой службы Российской Федерации подчеркивается, что «суммы кредитов в иностранной валюте, полученные налогоплательщиками от иностранных банков и кредитных учреждений, не подлежат обложению налогом на добавленную стоимость и спецналогом ...». При этом, доходы (проценты) по кредитным договорам, полученные иностранными банками и кредитными учреждениями, не подлежат обложению НДС и спецналог, а облагаются в соответствии со статьями 10 и 11 Закона Российской Федерации от 27 декабря 1991 г. № 2116 «О налоге на прибыль предприятий и организаций».

В случае, если инвестором является отечественный банк, то налогообложение его доходов в соответствии с Указом Президента № 2270 от 22.07.93 г. осуществляется с 01.01.94 г. в соответствии с Законом Российской Федерации «О налоге на прибыль предприятий и организаций» и «Положением об особенностях определения налогооблагаемой базы для уплаты налога на прибыль банками и другими кредитными учреждениями». В связи с этим Законом Российской Федерации «О налогообложении доходов банков» на практике в настоящее время не применяется. В соответствии с «Положением об особенностях определения налогооблагаемой базы для уплаты налога на прибыль банками и другими кредитными учреждениями» в состав доходов банков, учитываемых при расчете налогооблагаемой базы, включая «суммы начисленных и полученных процентов по кредитным ресурсам, размещенным банком...». В соответствии с пунктом 26 Инструкции Государственной налоговой службы от 8 июня 1995 года «О порядке перечисления и уплаты в бюджет налога

на прибыль предприятий и организаций» не подлежит налогообложению прибыль « банков и кредитных учреждений, полученная от предоставления целевых кредитов на срок 3 года и более предприятиям любых организационно-правовых форм, используемых на осуществление капитальных вложений по развитию их собственной производственной базы. Каких-либо льгот по налогу на прибыль, полученную от предоставления долгосрочных кредитов инвесторам, не предусмотрено.

В том случае, если инвестором является иностранное юридическое лицо, не осуществляющее деятельность в Российской Федерации через постоянное представительство, дочернюю фирму либо совместное предприятие, то получаемый им процентный доход по долговым обязательствам любого вида из источника, находящегося на территории Российской Федерации, подлежит обложению налогом на доходы у источника выплат по ставке 15 %. При этом в соответствии со статьей 10 Закона Российской Федерации «О налоге на прибыль предприятий и организаций» «иностранное юридическое лицо, имеющее в соответствии с международным договором право на льготное обложение налогом доходов от источников в Российской Федерации, в течение года со дня получения дохода подает заявление о снижении или отмене налога в порядке, установленном Государственной налоговой службой Российской Федерации» . Фактически это означает, что существует возможность выбора режима налогообложения у тех иностранных юридических лиц, государства регистрации которых имеют с Российской Федерацией (или имели с СССР) соглашения об избежании двойного налогообложения. В этом случае ставка налога на процентные доходы не будет превышать 15 %.

В том случае, если в качестве инвестора выступает зарегистрированное в Российской Федерации предприятие с иностранными инвестициями (в том числе со 100 % участием иностранных юридических лиц), то оно должно иметь лицензию Центрального банка Российской Федерации на осуществление банковских операций, то есть быть банком или кредитным учреждением. В противном случае операция по выплате ссуд (кредитов) и получению процентного дохода будут облагаться НДС. Такие инвесторы являются плательщиками налога на прибыль и к ним применяется режим налогообложения, аналогичный налогообложению российских банков. Льготы по налогу на прибыль в Российской Фе-

дерации имеют лишь предприятия с иностранными инвестициями, удовлетворяющие определенным критериям и занятые в сфере материального производства. Единственным существенным отличием является то, что иностранные участники предприятий, имеющие в соответствии с международными соглашениями Российской Федерации или СССР право на полное или частичное освобождение от обложения налогом дохода, получаемого в результате распределения прибыли этих предприятий (дивиденды), могут подавать заявления в налоговые органы об освобождении от уплаты (снижения ставки) налога или возврате налога.

Наконец, возможен режим кредитования, когда иностранное юридическое лицо осуществляет эти операции через свое представительство. Такие иностранные юридические лица также являются плательщиками налога на прибыль в соответствии с Законом Российской Федерации и Инструкцией Государственной налоговой службы Российской Федерации № 34 от 16 июня 1995 года « О налогообложении прибыли и доходов иностранных юридических лиц» . При этом под постоянным представительством иностранного юридического лица и в Российской Федерации для целей налогообложения понимаются « филиал, отделение, бюро, контора, агентство, любое другое постоянное место регулярного осуществления деятельности... по извлечению дохода на территории Российской Федерации или за границей, а также организации и физические лица, уполномоченные иностранными юридическими осуществлять представительские функции в Российской Федерации». Порядок открытия и деятельность на территории Российской Федерации иностранных юридических лиц через постоянные представительства регулируются Постановлением от 30.11.89 года № 1074. Представительству могут быть открыты рублевые счета типа «Т» (текущие) и типа «И» (инвестиционные).

Если указанное постоянное представительство не будет иметь лицензии Центрального банка Российской Федерации на осуществление банковских операций, то, как и для предприятий с иностранными инвестициями, операции по выдаче ссуд (кредитов) и получению процентного дохода будут облагаться НДС. В письме Государственной налоговой службы Российской Федерации указано, что « доходы (проценты) по кредитным договорам, полученные на территории Российской Федерации иностранными

банками и кредитными учреждениями, осуществляющими деятельность на территории Российской Федерации через обособленные подразделения, не подлежат обложению налогом на добавленную стоимость только при наличии у них лицензии Центрального банка Российской Федерации на осуществление банковских операций».

Таким образом, для предоставления кредита инвестору постоянное представительство должно иметь статус банковского (кредитного) учреждения. Особенности определения и налогообложения прибыли иностранных юридических лиц, имеющих постоянное представительство в России, изложены в статьях 3, 8, 10 и 11 Закона Российской Федерации «О налоге на прибыль предприятий и организаций».

Основные отличия от национального режима налогообложения заключаются в том, что постоянное представительство уплачивает налог на прибыль 1 раз в год по платежному извещению налогового органа только с той части прибыли, которая получена в связи с деятельностью в Российской Федерации. При этом статья 12 Закона Российской Федерации «О налоге на прибыль предприятий и организаций» об устранении двойного налогообложения не применяется, поскольку инвестором (источником кредитных ресурсов) и для лизинговых компаний также являются: российские банки и кредитные учреждения; иностранные банки и кредитные учреждения, не связанные с деятельностью в России через постоянное представительство; банки и кредитные учреждения с участием иностранного капитала, зарегистрированные на территории Российской Федерации: постоянные представительства иностранных банков и кредитных учреждений, зарегистрированные в России и имеющие лицензию Центрального банка Российской Федерации.

Необходимо отметить некоторые особенности налогообложения и при возврате кредита лизингодателем. Для иностранных юридических лиц, не имеющих представительства в Российской Федерации и осуществляющих функции лизингодателя, Инструкцией Государственной налоговой службы Российской Федерации «О налогообложении прибыли и доходов иностранных юридических лиц» предусмотрено, что «доходы от лизинговых операций рассчитываются исходя из всей суммы лизингового платежа за минусом суммы возмещения стоимости лизингового

имущества (при финансовом лизинге), платы лизингодателю в качестве компенсации за использованные им кредитные ресурсы на приобретение имущества и суммы налога на лизинговое имущество».

При этом, в качестве лизингодателей рассматриваются либо российские компании, в том числе с иностранным участием (кроме банков), либо представительства иностранных юридических лиц, зарегистрированные в России (кроме банков), поскольку весьма затруднительно представить себе лизингодателя, эффективно работающего с российским лизингополучателем из-за рубежа. Банки рассматриваются исключительно в качестве инвесторов.

Для лизингодателей, статус которых определен выше, не возникает никаких налоговых вопросов по возврату основной суммы кредитного обязательства. В то же время, если для лизингодателей – иностранных юридических лиц, не имеющих представительств в Российской Федерации, возврат процентов по кредиту, названный платой в качестве компенсации за использование кредитных ресурсов, без каких-либо количественных ограничений относится на расходы (себестоимость) лизингодателя, то для резидентов Российской Федерации и представительств иностранных юридических лиц это не так. В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации № 661 от 1 июля 1995 года «О внесении изменения и дополнении в положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли в себестоимость продукции (работ, услуг) включаются «затраты на оплату процентов по полученным кредитам банков (за исключением ссуд, связанных с приобретением основных средств...)». Для целей налогообложения затраты по оплате процентов... банков принимаются в пределах учетной ставки Центрального банка Российской Федерации, увеличенной на три пункта (по ссудам, полученным в рублях), или ставке ЛИБОР (LIBOR), увеличенной на три пункта (по ссудам, полученным в иностранной валюте)». Более того, предприятия в соответствии с Законом Российской Федерации «О налоге на прибыль предприятий и организаций» уменьшают свою налогооблагаемую базу в пределах 50 % лимита только на величину

прибыли, направленной на капитальное инвестирование инновационных проектов производственного и непроизводственного значения, а также на погашение кредитов банков, полученных и использованных на эти цели, в случае развития собственной производственной и непроизводственной базы при условии полного использования ими сумм начисленного износа (амортизации). Все это создает благоприятную среду для лизингополучателей, но не учитывает особенности деятельности лизинговых компаний. Не могут рассчитывать на льготы по налогу на прибыль и лизингодатели – предприятия с иностранными инвестициями, поскольку финансовый лизинг не относится к сфере материального производства по общесоюзному классификатору (Отрасли народного хозяйства).

Значение ставки LIBOR колеблется в диапазоне 6-7 % годовых и позволяет относить на издержки уплаченные проценты и пределах 9-10 % годовых, что не вполне приемлемо для лизингодателей по двум причинам. Очевидно, что долгосрочные кредиты будут привлекаться именно в валюте, что позволит сохранить стабильные условия выдачи и возврата кредита в течение 5-10 лет (именно такие кредиты представляют большой интерес). Однако получить долгосрочный кредит под 8-9 % годовых можно только на Западе, и только под высококачественное обеспечение (например, правительственные гарантии). Таким образом, ограничение (LIBOR+3) по отнесению процентных платежей на издержки существенно ограничивает для лизингодателя круг потенциальных инвесторов.

Кроме того ставка LIBOR постоянно меняется и в отличие от ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, устанавливаемой на определенный период, не существует регламентируемой процедуры расчета средних ставок LIBOR на заданном временном интервале.

Таким образом. « Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг)...» не учитывает специфики инвестиционной деятельности лизингодателя с точки зрения отнесения процентных платежей по кредитам на издержки без каких-либо количественных ограничений.

В соответствии со статьей 5 Закона Российской Федерации « О налоге на добавленную стоимость» № 1992-1 от 06.12.91 от НДС освобождается (пункт «щ») ввозимое на территорию Рос-

сийской Федерации технологическое оборудование и запасные части к нему, а также оборудование и приборы, используемые для научно-исследовательских целей.

Для объектов лизинга, не подпадающих под указанную выше льготу (например, сборные строительные конструкции), следует применять правила статьи 13 Инструкции Государственной налоговой службы Российской Федерации от 9 декабря 1991 года № 1 «О порядке исчисления и уплаты НДС» в редакциях изменений и дополнений №№ 1-7 пункт 50 которой гласит: «Суммы НДС, уплаченные при приобретении основных средств..., вычитаются из суммы налога, подлежащего взносу в бюджет, равными долями в течение 6 месяцев, начиная с момента ввода в эксплуатацию основных средств..., за исключением основных средств, ввозимых на территорию Российской Федерации, по которым суммы уплаченного налога таможенными органами в полном объеме принимаются к возмещению у плательщиков налога при вводе их в эксплуатацию».

Когда лизингодатель приобретает оборудование (имущество) в лизинг у национального товаропроизводителя, то НДС всегда входит в его стоимость, поскольку в Постановлении Правительства Российской Федерации « О развитии лизинга в инвестиционной деятельности» четко указано на необходимость сохранения и « действующего порядка уплаты НДС при приобретении имущества, являющегося объектом финансового лизинга» .

Как правило, оборудование (имущество) передаваемое в лизинг, должно быть застраховано, как минимум, от следующих рисков: повреждения или гибели имущества в результате пожара и иных стихийных бедствий; повреждения, гибели или хищения имущества в результате противоправных действий третьих лиц.

Обычно величина страхового тарифа по такому пакету рисков в России находится в диапазоне 0,5 – 2 % от страховой суммы в зависимости от конкретных условий страхования.

Когда договор страхования заключает лизингодатель (и он же уплачивает страховой взнос), в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации « О внесении изменений и дополнений в положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и порядке формирования финансовых результатов. учитываемых при налогообложении прибыли» с 1 янва-

ря 1996 г. в состав затрат включаются затраты на создание страховых фондов (резервов) в пределах 1% объема реализации продукции (работ, услуг) для финансирования расходов по страхованию имущества организаций.

Если полный срок действия договора лизинга пять лет, процентный доход лизингодателя равен 20% и в год, то в соответствии с Указаниями Минфина России по бухгалтерскому учету операций финансового лизинга, ежегодная выручка лизингодателя составит $(1,2 \times 0,2) \times C_c = 0,24 \times C_c$, где C_c – страховая сумма. Учитывая минимальную величину страхового взноса ($0,5 C_c$), величина ($0,24\% \times C_c$) из годовой выручки, направляемая на страхование с включением в издержки, явно недостаточна.

В тоже время годовая выручка лизингополучателя обычно значительно превосходит стоимость переданного в лизинг имущества. Таким образом, если бы « Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг)...» разрешало относить на издержки расходы по страхованию полученного по лизингу имущества, то Лизингополучатель мог бы направить на эти цели суммы в размере $(5 - 10\%) \times C_c$, что более чем достаточно. В этом случае договор страхования заключал бы лизингополучатель в пользу лизингодателя.

Исходя из этого, 1% объема реализации недостаточно для страховой защиты интересов лизингодателя, в результате чего он будет вынужден использовать на цели страхования чистую прибыль.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 20 ноября 1995 года № 1133 « О внесении дополнений в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли» предусмотрено отнесение сумм лизинговых платежей на себестоимость продукции (работ, услуг), произведенной хозяйствующим субъектом – лизингополучателем.

Это положение с уплатой налогов весьма благоприятно для лизингополучателя. Во-первых, поскольку до момента выкупа оборудование (имущество) лизинга находятся на забалансовых счетах, а после выкупа оно числится на балансе в нулевой оценке (поскольку производятся записи по дебету счета 01 «Основные средства» и кредиту счета 02 «Износ основных средств»), то на-

лог на имущество по объектам лизинга лизингополучатель не платит.

Облегчается налоговый режим и у потенциальных лизингополучателей в АПК, так как в соответствии с Законом Российской Федерации « О налоге на прибыль предприятий и организаций» не являются плательщиками налога на прибыль предприятия любых организационно-правовых форм по прибыли от реализации произведенной ими сельскохозяйственной (с/х) продукции, а также произведенной и переработанной на данных предприятиях собственной с/х продукции. Кроме того, в первые два года работы не уплачивают налог на прибыль предприятия по производству и переработке с/х продукции со среднесписочной численностью работающих до 50 человек, если выручка по указанной деятельности превышает 70 % от общей выручки. Эти малые предприятия в третий и четвертый год работы уплачивают налог в размере 25 % и 50 % от основной ставки, если выручка от основной деятельности составляет свыше 90 % от общей суммы выручки.

Предприятия с/х профиля освобождены также и от налога на имущество в соответствии с п.56 и пунктов Инструкции Государственной налоговой службы Российской Федерации от 8 июня 1995 г. № 3 и налога пользователей автомобильных дорог в соответствии с п. 23.1 инструкции государственной налоговой службы Российской Федерации от 15 мая 1995 г. № 30, если удельный вес с/х продукции в общем объеме реализации превышает или равен 70 %.

Существующее налогообложение лизингодателя в основном определяется налогом на прибыль, налогом на имущество, налогом на пользователей автодорог, налогом на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы, составом затрат, относимых на его себестоимость.

Следует отметить, что лизингодатель с момента приобретения оборудования (имущества) лизинга уплачивает налог на имущество по ставке 2 % от его стоимости с отнесением уплаченных сумм на финансовые результаты: уплачивает налог на пользователей автомобильных дорог с отнесением сумм на издержки по ставкам, установленным органами законодательной власти субъектов Федерации (в соответствии с Постановлением областных Дум ставка налога может быть 2,5 %). от всего объема выручки (валового дохода). Из Указания Минфина России по

бухгалтерскому учету операций финансового лизинга очевидно, что под налогообложение попадает весь объем поступающих лизинговых платежей за вычетом НДС; уплачивает налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы с отнесением сумм на финансовые результаты по ставкам, установленным органами власти субъектов Федерации. Как правило, эта ставка колеблется в пределах 1,25...1,35 % от всего объема выручки (валового дохода), то есть от всех поступающих лизинговых платежей без НДС.

Перечисленные выше три налога, например, для пятилетнего договора лизинга с равномерным погашением задолженности, увеличивают годовой процент для лизингополучателя на 2,5-3 пункта в зависимости от нормы амортизации (а, следовательно, темпов снижения стоимости имущества) и ставок налогов в конкретном регионе. Фактически исчисление этих налогов от общей суммы поступающих лизинговых платежей означает налогообложение не только процентного дохода, но и основной суммы кредита. Поскольку по своему содержанию лизинг соответствует кредитным отношениям и представляет собой вложения средств на возвратной основе в основной капитал, то было бы более логично разделять лизинговые платежи хотя бы на две части – возмещение стоимости объекта лизинга и все остальные, причем последние и представляли бы собой выручку лизингодателя, подлежащую налогообложению.

Тогда платежи, возмещающие лизингодателю стоимость оборудования (имущества) лизинга, складывались бы из конкретной цены оборудования, импортных таможенных ставок, таможенных сборов, затрат лизингодателя по оплате процентов за использованные им кредитные ресурсы.

Выводы

1. Подходы к инвестиционной политике и механизму её реализации в России определены рядом нормативных актов. Основными целями конкурсного размещения централизованных ресурсов являются повышение инвестиционной активности и привлечение частных инвесторов по ключевым направлениям развития экономики России.

2. Экспертиза каждого нововведения осуществляется по методу ответов на серию одних тех же для всех нововведений

конкретных вопросов. При этом оценка в основном проводится по критерию приоритетности для проекта.

3. Экспертиза обеспечивает выбор качественного инвестиционного проекта, поэтому проекты, предоставляемые инвесторам, должны быть сопоставлены и подвергаться анализу с помощью единой системы показателей.

4. В условиях рыночной экономики инвестиционные проекты выбираются с учетом интересов инвестора.

5. Современная ситуация в инвестиционной сфере дает предпосылки роста инвестиций в инновационные проекты.

6. В условиях рыночной экономики рост начального капитала осуществляется, как правило, при взаимодействии государственного и частного секторов народного хозяйства.

7. Наряду с прямой поддержкой государство создает благоприятные условия для инвесторов посредством принятия и корректировки соответствующих законодательных и нормативных актов.

8. Для Российской Федерации целесообразным является сближение правовой основы инвестиционной деятельности в России и зарубежных стран.

9. Создание и последовательная реализация инновационно-инвестиционного механизма, является основным направлением правительства РФ при выработке инвестиционной стратегии.

10. Как правило, инвестиционная деятельность является источником положения бюджета государства, поэтому она отслеживается через налоговый механизм.

5.1. ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Как известно, подъему экономики в любой стране способствует эффективная банковская деятельность, которая представляет собой совокупность приемов и способов инвестирования в целях повышения эффективности хозяйствующих субъектов. При этом необходимыми условиями банковской деятельности являются: частная собственность; рынок труда и капитала; рыночное ценообразование; государственное регулирование с помощью законодательства.

Существуют разнообразные методы инвестирования: самофинансирование; государственное банковское кредитование; иностранное кредитование; внебюджетное; аренда имущества; лизинг; ипотечное кредитование; проектное финансирование; инвестиционный налоговый кредит; венчурный капитал.

Причем система самофинансирования формируется после исключения из дохода налогов и других обязательных платежей в бюджет. При этом обеспечивается увеличение собственных средств, как за счет прибыли, так и амортизационных отношений. Как правило, собственные накопления дополняются и кредитными источниками, эмиссией ценных бумаг в акционерных обществах, так называемое акционерное финансирование под определенный проект, организации специализированных инвестиционных фондов, в том числе паевых. Причем в современных условиях определяются доли совместных средств в общем объеме инвестиций по формуле:

$$K_c = C_c / (G_c + P_c + Z_c) ,$$

где K_c – коэффициент самофинансирования; C_c – собственные средства; G_c – государственные средства; P_c – привлеченные средства; Z_c – заемные средства.

При этом государственное банковское финансирование осуществляется как по возвратной, так и на безвозвратной или смешанной основе. Такое финансирование в основном обеспечивает структурную перестройку экономического потенциала России. Такое финансирование можно представить в виде схемы (рис. 5.1.)

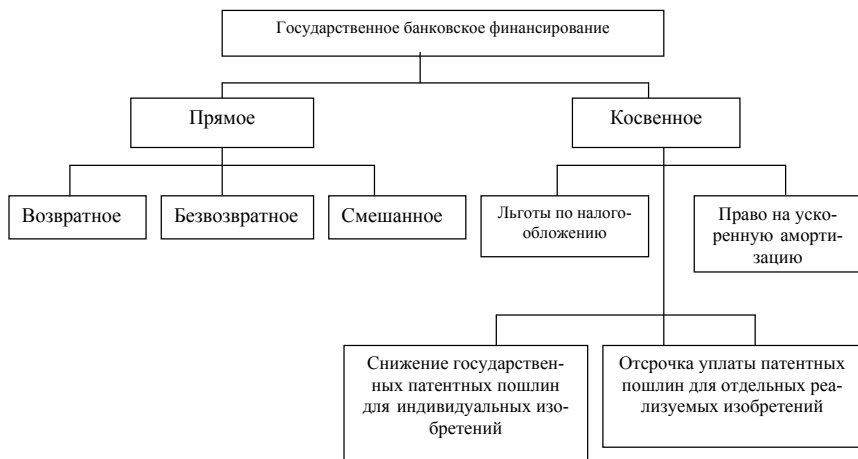


Рис. 5.1. Система государственного банковского финансирования

Государственное банковское финансирование на возвратной основе обеспечивается из федерального бюджета в пределах ставки рефинансирования Центральным Банком РФ. Финансирование проектов на безвозвратной основе за счет средств федерального бюджета осуществляется при отсутствии других источников.

Смешанное финансирование на возвратной и безвозвратной основе обеспечивается как за счет средств федерального бюджета, так и за счет собственных средств.

Финансирование целевых комплексных программ (ЦКП), увязанных по ресурсам, исполнителям и срокам, а также комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических, организационных и других мероприятий, направленных на решение проблем в области экономического, экологического, социального развития страны. При этом разработка осуществляется по этапам: обоснование идеи и цели программы; описание основных задач; определение этапов и сроков выполнения программ; разработка бизнес-плана; разработка системы программных мероприятий и трудовых затрат; описание механизма реализации программы; оценка эффективности программы; сведения о государственном заказе программы, потенциальных исполнителях и соисполнителях.

Участие в банковской деятельности организаций возможно при получении банковского кредита, ссуды в денежной или в товарной форме на условиях возврата с уплатой процентов по предварительной договоренности. Тогда банковское кредитование осуществляется, а кредитование делится на краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (1-3 года), долгосрочные (от 3 лет), где:

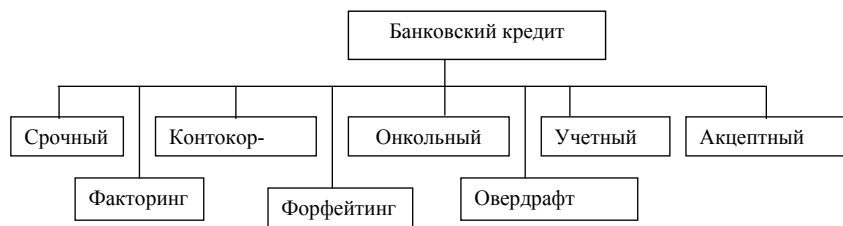


Рис. 5.2. Схема видов банковского кредитования

- **конткоррентный кредит** – это когда текущий счет организации ведется банком-кредитором с оплатой расчетных документов и зачислением дохода этой организации. Банк при этом кредитует внешнюю задолженность организации в пределах, оговоренных кредитным договором;

- **онкольный кредит** соответствует **конткоррентному** кредиту, но оформляется под залог товарно-материальных ценностей или ценных бумаг;

- **учетный (вексельный) кредит** предоставляется банком **векселедержателю** путем покупки векселя до наступления срока платежа. Владелец векселя получает от банка сумму, указанную в векселе, за минусом учетной ставки, комиссионных платежей и других расходов;

- **акцептный кредит** используется во внешней торговле и предоставляется банком **акцепта** выставленных на него экспортных тратт, документ, регулирующий вексельные отношения трех сторон: кредитора (трассанта), должника (трассата) и получателя платежа (ремитента). При этом трассант выписывает (трассирует) вексель на трассата оплаты определенной суммы денег ремитенту, а банк в этом случае выступает как ремитент;

- **факторинг (посредник)**, который представляет собой разновидность **торгово-комиссионной операции** и включает в себя: инкассирование (взыскание) дебиторской задолженности покупате-

ля; предоставление покупателю краткосрочной ссуды; освобождение покупателя от кредитных рисков. При этом стоимость факторинговых услуг зависят от вида услуг и финансового положения клиента;

- форфейтинг – это кредитование экспортера путем покупки векселей, акцептованных импортером. Причем форфетор (банк или финансовая компания) покупает у экспортера вексель с определенным дисконтом, величина зависит от платежеспособности импортера, срока кредита, процентной рыночной ставки. При таком кредитовании экспортеры освобождаются от кредитных рисков и сокращается кредиторская задолженность;

- овердрафт – это форма краткосрочного кредита, который осуществляется путем списания банком финансовых средств по счету клиента сверх его остатка. В условиях овердрафта на погашения направляются все суммы, зачисляемые на текущий счет клиента. В связи с этим объем кредита меняется по мере поступления средств. Это отличает овердрафт от обычной ссуды банка. При этом кредиты, которые предоставляют банки или другие финансовые организации, должны быть обеспечены залогом, которым может быть имущество, ценные бумаги, банковские гарантии и др.

Для получения кредита заемщик направляет в банк заявку, где указывается цель получения кредита, сумма и срок, на который он просит кредит. Перечень конкретных документов, для получения кредита под производство продукции следующий: бизнес-план реализуемого проекта; место реализации проекта; организационная форма реализации проекта; участники по проекту; уровень поддержки проекта; учредительные документы; стадии реализации проекта; баланс предприятия; заключение экологической экспертизы по реализуемому проекту; форма гарантий по инвестициям. Одной из форм движения ссудного капитала в сфере международных экономических отношений является иностранный кредит, который связан с предоставлением валютных и товарных ресурсов с условием возвратности, срочности и уплаты процентов. При этом заемщиками такого предприятия, как правило, являются государственные учреждения, банки, финансовые организации и др.

Иностранный кредит обеспечивает кругооборот капитала при превращении его в производственный в результате экспорта обо-

рудования, сырья, топлива. При этом взаимосвязь иностранного кредита с производством формируется следующим образом: возвратность, возможна и безвозвратная передача капитала; платность; гарантия погашения кредита.

Основные функции иностранного кредита в сфере международных экономических отношений, приведены на рис. 5.3.

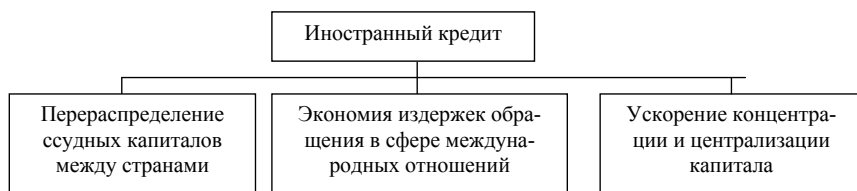


Рис. 5.3. Функции иностранного кредита

Перераспределение ссудных капиталов между странами осуществляется через механизм иностранного кредита в соответствующие сферы рынка. При этом кредит обеспечивает выравнивание прибыли государства-заемщика. Экономия издержек обращения в международном масштабе обеспечивается заменой действительных денег кредитными. Ускорение концентрации и централизации средств на мировом рынке происходит благодаря привлечению иностранного капитала.

Аренда представляет собой имущественный наем, которая обычно строится на срочном возмездном договоре о пользовании имущественным комплексом. Так например, аренда производственного здания - взятие его во владение и пользование на определенный срок и за определенную плату. Основными целями и условиями предоставления здания арендатору являются: удовлетворение потребностей арендатора в производственном здании; аренда предоставляется на срок в соответствии с договором; здание возвращается арендодателю по истечении определенного срока; арендодатель является собственником имущества здания; потеря и порча имущества в здании определяются договором.

Основным документом между арендодателем и арендатором является договор об аренде. В договоре оговариваются состав и стоимость арендуемого имущества, размер и сроки арендной платы, права и обязанности двух сторон и условия прекращения договора. Договор может быть заключен на короткий срок (краткосрочная аренда не более 1 года) и на длительный срок (долго-

срочная аренда более 1 года). Стоимость арендуемого имущества оценивается с учетом физического износа. При этом арендная плата, как правило, устанавливается в абсолютной сумме.

Лизинг – это вид предпринимательской деятельности, направленный на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество арендатору (лизингополучателю) за плату во время пользования для предпринимательских целей.

Лизинг осуществляется через соглашение между лизингодателем и лизингополучателем о передаче имущества в пользование на определенный срок по установленной стоимости, которая выплачивается ежегодно, ежеквартально или ежемесячно. В настоящее время существует лишь финансовый вид лизинга, который отличается длительным сроком договора (1-5 лет) и ускоренной амортизацией имущества. Он представляет собой форму долгосрочного кредитования приобретения имущества. Финансовый лизинг может включать: обслуживание, когда лизингодатель оказывает ряд услуг по содержанию и обслуживанию имущества; левиридж-лизинг, когда сделка по сдаваемому в лизинг имуществу больше его стоимости, тогда дополнительная сумма денег берется у третьей стороны и т.д..

В России лизинг активно развивается во всех отраслях промышленности.

Ипотечное кредитование осуществляется только под залог недвижимого имущества для удовлетворения требований кредитора-залогодержателя к должнику и называется ипотекой (залог, заклад). При этом в качестве недвижимости могут быть земельные участки, строения и сооружения. Причем залогом организаций, которые они осуществляют для получения необходимых кредитов, также являются ипотекой. При этом залог в виде недвижимости, как правило, служит гарантией возврата получаемых кредитов.

Новой формой долгосрочного кредитования является кредитование объектов от проектирования до его ввода в эксплуатацию. Специфичность проектного кредитования состоит в том, что основные этапы инвестиционного цикла взаимосвязаны между

собой. Причем проектное кредитование может быть одним из основных методов кредитования проектов в России. При этом в зависимости от вида проекта, целей учредителей, взаимоотношений между ними и банком, конъюнктуры рынка кредитов существует различное распределение рисков между учредителями и кредиторами. Существуют определенные формы кредитования: с правом полного регресса; с правом частичного регресса; без права регресса. Благоприятными условиями кредитования без права регресса считается тот случай, когда в объекте инвестирования имеется новая технология, кредиторы имеют возможность достаточно точно оценить будущие риски. Причем расчет запаса прочности проекта (отношение чистых поступлений от его реализации к сумме задолженности по кредиту и процентам) осуществляется с учетом наименее благоприятных вариантов развития событий. До оформления кредитного договора осуществляется детальный анализ спроса и цен на продукцию, для производства которой требуется кредит, с целью определения тренда на период эксплуатации инвестируемого объекта. Возможность финансовых операций проектом кредитования предусматриваются различные условия предоставления кредитов. Проектное кредитование, в отличие от обычного банковского, имеет свои особенности, которыми являются: предоставление кредита на основе оценки «финансовых результатов» должника, его «репутации» и кредитоспособности; возможности привлечения инвестиций в больших объемах; появление возможностей учредителям инвестируемой организации переносить часть своих рисков на других участников проекта, тогда как при банковском кредитовании владелец инвестиций несет возможные риски в одиночку; появление возможностей одновременно использовать несколько источников заемных инвестиций. При этом может быть получен доступ к более выгодным кредитам. Причем проектное кредитование обладает рядом особенностей, которые требуют тщательного подхода при выборе этого метода кредитования.

В соответствии с налоговым кодексом РФ (часть 1) инвестиционный налоговый кредит представляет собой такое изменение срока уплаты налога, при котором организации предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. По

налогу на прибыль организации по региональным и местным налогам он предоставляется на срок от одного до пяти лет.

Уменьшение инвестиционного налогового кредита предусматривается по каждому платежу за отчетный период, пока сумма, не уплаченная организацией в результате всех уменьшений, не будет равной сумме кредита, предусмотренного соответствующим договором. Причем организация, являющаяся налогоплательщиком, может получить инвестиционный налоговый кредит при наличии следующих оснований: проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, направленных на техническое перевооружение организации, либо для создания рабочих мест для инвалидов или на защиту окружающей среды от загрязнений промышленными отходами; реализация банковской деятельности организации, создание новых технологий, новых материалов и оборудования; выполнение особо важного заказа по развитию региона или предоставление особо важных услуг населению.

При оформлении договора об инвестиционном налоговом кредите должна предусматриваться сумма кредита с указанием налога, по которому организации предоставлен этот кредит.

Венчурный капитал образуется из личных или корпоративных финансовых ресурсов внешних инвесторов для организаций венчурной организации. При этом инвесторами венчурной организации могут быть: инвестиционные банки; финансово-промышленные группы; бизнесмены; страховые компании; иностранные компании.

Причем венчурный капитал предоставляется инвесторами в обмен на высокую долю прибыли в будущих доходах венчурной организации. Как правило, венчурные организации создаются для разработки и реализации перспективных долгосрочных инновационных проектов и являются высокорисковыми со следующими признаками: инвестиции осуществляются в инновационные проекты со сроком окупаемости 3-5 лет; высокая степень риска инвестиций; возможность приобретения венчурной организации другой компанией. При этом инвесторы могут вести как активную, так и пассивную деятельность в венчурной организации с высокой степенью риска и при выборе инвестиционного портфеля должны ориентироваться на следующие критерии: оригинальность инновационной идеи; эффективная структура управления

созданием и реализацией инновационного проекта; минимизация степени риска при вложении капитала; максимум прибыли.

Причем основой для организации венчурной организации и получения финансирования для реализации инновационной идеи является хорошо проработанный бизнес-план.

Одним из методов финансирования банковской деятельности может быть франчайзинг (привилегия). Франчайзинг представляет собой соглашение крупных корпораций с небольшими организациями или отдельными бизнесменами. Франчайзер – это, как правило, большая компания, которая действует в рамках оговоренной территории и обеспечивает небольшие организации или бизнесменов своими товарами, фирменным знаком. В ответ на это они обязуются продавать франчайзеру услуги в области маркетинга и менеджмента, а также осуществлять инвестирование части своего капитала в крупную компанию имея деловые отношения только с франчайзером, они ведут свою финансовую деятельность в соответствии с его правилами и предписаниями. Использование фирменного знака франчайзера в этом случае позволяет клиентам чувствовать, что они используют продукцию или услуги известных крупных фирм.

5.2. ПОНЯТИЕ И СОДЕРЖАНИЕ БАНКОВСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Многообразие инвестиций определяется широтой сущности этой экономической категории, что требует и необходимых управленческих решений. При этом осуществление инвестиционной деятельности предприятия, требует знаний теории и практики управленческих решений относительно процесса инвестирования. Поэтому подготовка и принятие управленческих решений, связанных с инвестиционной деятельностью на уровне предприятия является обособленным направлением системы банковского менеджмента.

Банковский менеджмент – это самостоятельная область экономической науки, направленная на обеспечение достижения определенных целей с помощью рационального вложения инвестиций. Он представляет собой разновидность функционального управления, непосредственным объектом которого являются ин-

вестиционные процессы, инвестиционная деятельность, осуществляемые в народном хозяйстве.

Использование научных методов банковского менеджмента является важным фактором развития народного хозяйства. При этом банковский менеджмент можно рассматривать как науку управления банковскими процессами, банковской деятельностью, проектами; вид деятельности и принятие решений; механизм управления инвестициями. Причем банковский менеджмент как наука управления базируется на основных положениях общего менеджмента.

Как вид деятельности банковский менеджмент предусматривает решение определенных задач и выполнение определенных функций и предполагает структурное построение аппарата управления инвестициями. Банковский менеджмент имеет в большинстве случаев институциональное значение и состоит из следующих составляющих: системы управления инвестициями; института банковских менеджеров выступающих субъектами управления и обладающих определенными полномочиями в области принятия решений. При этом управление инвестиционными процессами включает в себя деятельность по исследованию рынка, планированию, организации, мотивации, учету, контролю, анализу и регулированию с применением современных методов и техники управления.

Управление банковский деятельностью основывается на совокупности научно обоснованных принципов, которыми являются: селективное управление; целевая ориентация; организация инвестиционных процессов и процессов управления; многовариантность управленческих решений; обеспеченность инвестиционными ресурсами.

В теории и практике, как правило, используется различный состав функций банковского менеджмента, которые отражают сущность и содержание процесса управления банковской деятельностью объектов управления независимо от уровня управления. При этом определению целей инвестирования предшествует появление идеи и исследование рынка. Причем взаимосвязь и логическую последовательность осуществления общих функций управления банковской деятельностью объектов управления можно представить следующей схемой (рис. 5.4.) [4]. При этом основное внимание уделяется потребностям и желаниям потребителей, которые ставятся во главу деятельности организаций.

Причем общая оценка банковской привлекательности выступает в виде материального показателя, который определяется суммированием отдельных показателей при принятии инвестиционных решений.

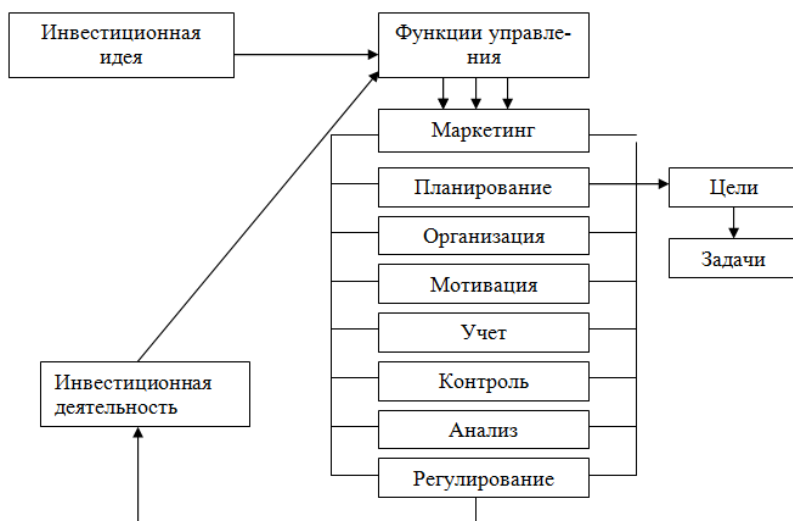


Рис. 5.4. Общие функции управления банковской деятельностью

Банковская привлекательность также предполагает оценку сегментов рынка всех видов инвестиций. Планирование как функция банковского менеджмента состоит в формировании основных направлений банковской деятельности в соответствии с целями инвестиций, возможностями инвестиционного обеспечения и имеющимся спросом на рынке. При этом планирование банковской деятельности в ходе плановых расчетов обеспечивается составом необходимых инвестиций, согласованием очередности и сроков реализации выполнения отдельных работ.

При системном подходе к банковскому менеджменту планирование предусматривает решение следующих задач [4]: структуризацию целей банковской деятельности и их доведение до исполнителей; взаимосвязь отдельных целей, мероприятий и исполнителей; формирование программ распределения инвестиций по уровням управления. При формировании планирования банковской деятельностью разрабатываются стратегические планы, бизнес-планы, оперативные планы.

В настоящее время используются различные организационные формы управления [12]: линейно-программные; координационные; матричные; проектные. При этом одним из важных вопросов, в организационных структурах управления, является распределение функций между проектными организационными уровнями управления. При этом мотивация как функция банковского менеджмента представляет собой материальное и моральное стимулирование всех участников банковской деятельности, которая обеспечивает достижение поставленных целей реализации инвестиций. При организации банковской деятельности менеджер должен создавать условия, которые привлекают участников к эффективному сотрудничеству и достижению максимальных результатов. При этом основной мотивации является: потребность, побуждение, мотивационное поведение, стимулы, вознаграждения.

Как известно, мотивации делятся на два вида: содержательные, процессуальные. При этом содержательные мотивации исходят из потребностей, которые побуждают людей к мотивационному поведению.

Процессуальные основаны на том, что поведение личности определяется потребностями и восприятием сложившейся ситуации и ожиданиями. При этом каждый участник определяет ее самостоятельно в зависимости от сложившихся внутренних и внешних факторов, которые могут повлиять на достижение такого события.

Функция учета состоит из бухгалтерского учета и управленческого. При этом бухгалтерский учет фиксирует расходы всех видов ресурсов при производстве продукции или оказании услуг, и отражает балансовую и чистую прибыль. При этом бухгалтерский учет является основой для отчета перед внешними партнерами, инвесторами и кредиторами.

Управленческий же учет представляет собой финансовую информацию о производственно-банковской деятельности за определенный период времени. Такая информация необходима для принятия решения об инвестировании процесса.

Причем контроль за инвестиционным процессом состоит в постоянном сравнении фактических затрат с бюджетом. Сравнение фактических затрат с запланированными позволяет руководителю инвестиционного проекта прогнозировать расходы на перспективу развития. Основными задачами контроля за бюджете-

том являются: оценка затрат, последующее распределение расходов, отчетность по затратам, определение отклонений от заранее намеченных сумм, прогнозирование затрат. При этом целью бюджетного контроля является выявление отклонений от намеченных планов.

Методы формирования и обработки информации о банковской деятельности, обеспечивающие соответствующую оценку состояния дел и выявление тенденций развития, обеспечивается на основании их анализа. При этом учитываются и факторы риска и неопределенности при расчетах эффективности инвестиций и инвестиционных процессов. Однако при оценке эффективности учитываются также и риски нестабильности законодательства, неопределенности политической ситуации, колебанием рыночной конъюнктуры, производственный и технологический риск и т.д. Причем результатом анализа могут быть вероятности реализации различных альтернативных вариантов планируемых инвестиций и инвестиционных процессов. Следовательно, анализ служит основой для выполнения функции регулирования банковской деятельности организации.

Как правило, поддержание требуемого соотношения между различными элементами системы инвестирования, а также ликвидация возможных отклонений от плановых заданий. Этот процесс является завершающей функцией управления банковской деятельностью, который состоит из: анализа сбора и подготовки оперативной информации о ходе работ по реализации инвестиций; перерасчета и обновления ранее разработанных планов в случае отклонения от нормативного хода реализации инвестиций; отклонения от заранее намеченных планов перераспределения имеющихся в наличии инвестиционных ресурсов; необходимости поиска и получения дополнительных финансовых ресурсов; принятия решения о перераспределении имеющихся ресурсов для достижения поставленной цели; разработки новых календарных планов и доведение их до исполнителей и руководителей определенных уровней управления. При этом эффективное сочетание элементов внутренней и внешней банковской среды представляет собой одну из главных задач инвестиционного менеджмента. По своей сущности и содержанию эти задачи имеют стратегическую и оперативную формы. Причем стратегическая форма реализуется за счет оперативного менеджмента.

5.3. Организационное обеспечение банковского менеджмента

Успехи банковского менеджмента достигаются в основном за счет организационного обеспечения, взаимосвязанности внутренних структурных подразделений, обеспечивающих разработку и принятия управленческих решений по банковской деятельности и отвечающих за результаты. При этом формирование таких структур осуществляется исходя из объема банковской деятельности, функций инвестиционного процесса и др. Причем существующая конкуренция между предприятиями производителями новой продукции, требующих больших капиталовложений, высокий уровень инфляции, несовершенство налогового законодательства, спекуляция на рынке ценных бумаг сказывается на действии банковского менеджера, который становится одним из главных в области управления инвестициями. При этом ведущий банковский менеджер занимает важную роль в определении основных задач организации по инвестициям и ее политику развития в будущем. Основными функциями такого менеджера являются: анализ рынка инвестиций; планирование инвестиций; учет, контроль и анализ инвестиций; регулирование процессов распределения и перераспределения инвестиций; участие в принятии решений.

При этом основой деятельности банковского менеджера является мобилизация инвестиционных средств, поскольку источники инвестиций весьма разнообразны и каждый из них имеет определенные характеристики: цена, срок платежа, поступление в определенный момент, возможные риски и т.п., то на основании анализа этих факторов менеджер должен определять оптимальное сочетание источников инвестирования и их величин. Управление инвестициями включает в себя мобилизацию необходимых средств, их распределение внутри организации и приобретение необходимых средств. В связи с этим, банковский менеджер в общей системе управления организацией играет одну из главных ролей. Как известно, экономика состоит из потребителей, производителей и инвесторов, поэтому разумное управление инвестициями способствует повышению благосостояния как отдельного человека, так и всего населения в целом. Поэтому основной задачей банковского менеджмента яв-

ляется анализ рынка инвестиций, их рациональное планирование и использование, чтобы максимизировать прибыль и стоимость организации. В связи с этим по своим функциям в системе управления организацией банковские менеджеры подразделяются на: главного банковского менеджера, т.к. финансового управляющего, который несет ответственность за всю финансовую деятельность, привлекая других специалистов: казначеев, которые выступают посредником между организацией и рынками капитала, а также контролеров, занимающихся функциями, которые в основном требуют знаний бухгалтерского и управленческого учета. Причем финансовый управляющий, как правило, входит в состав Совета открытого акционерного общества и непосредственно участвует в разработке стратегических планов организации на определенный период времени, которые, как правило, принимаются за основу при принятии управленческих решений.

Функции же казначея, связаны с управлением инвестициями организаций, которые призваны обеспечивать источниками и методами инвестирования деятельности организаций с учетом рисков и инфляционных процессов. Он сотрудничает с банками и инвестиционными структурами на основе долгосрочных финансовых прогнозах. Кроме того он занимается эмиссией корпоративных ценных бумаг, включая ведение реестра акционеров.

Функции же контролера состоят в организации рациональной системы бухгалтерского и управленческого учета и на него возложено проведение аудита и участие при разработке ценовой политики организаций и установление конкретных цен на выпускаемую продукцию. Контролер является ведущим в информационной системе организации и также принимает участие в принятии управленческих решений.

5.4. Информационное обеспечение банковского менеджмента

Как известно, эффективность управляющей системы в значительной степени зависит от ее информационного обеспечения, так как от качества информации при принятии управленческих решений в значительной степени зависят объемные инвестици-

онные показатели, формирующие уровень работы банка и темпы его экономического развития. При этом чем больше диверсифицирована его банковская деятельность, тем выше роль качественной информации, необходимой для принятия инвестиционных решений, направленных на повышение эффективности этой деятельности.

Следовательно, информационное обеспечение банковского менеджмента представляет собой процесс непрерывного целенаправленного подбора соответствующих информативных показателей, необходимых для осуществления анализа, планирования подготовки оперативных управленческих решений по всем аспектам банковской деятельности. При этом оно призвано обеспечивать необходимой информацией не только управленческий персонал, но и удовлетворять интересы широкого круга внешних ее пользователей (Рис. 5.5).

Необходимо отметить, что круг интересов внешних и внутренних потребителей этой информации существенно различается. Так, например, внешние пользователи используют лишь ту информацию, которая характеризует результаты банковской деятельности и ее влияние на его инвестиционную деятельность. Причем основная часть этой информации содержится в официальной финансовой отчетности.

Внутренние же пользователи с вышеперечисленной, используют значительный объем информации о банковской деятельности, представляющей коммерческую тайну, а также используют показатели связанные с инвестиционной средой, формируемая из внешних источников, которые также входят в информационную систему банковского менеджмента.

При этом система информационного обеспечения банковского менеджмента, как правило, определяется отраслевыми особенностями, их организационно-правовой формой, объемом диверсификации банковской деятельности и др. При этом конкретные показатели формируются, как за счет внешних, так и внутренних источников информации.

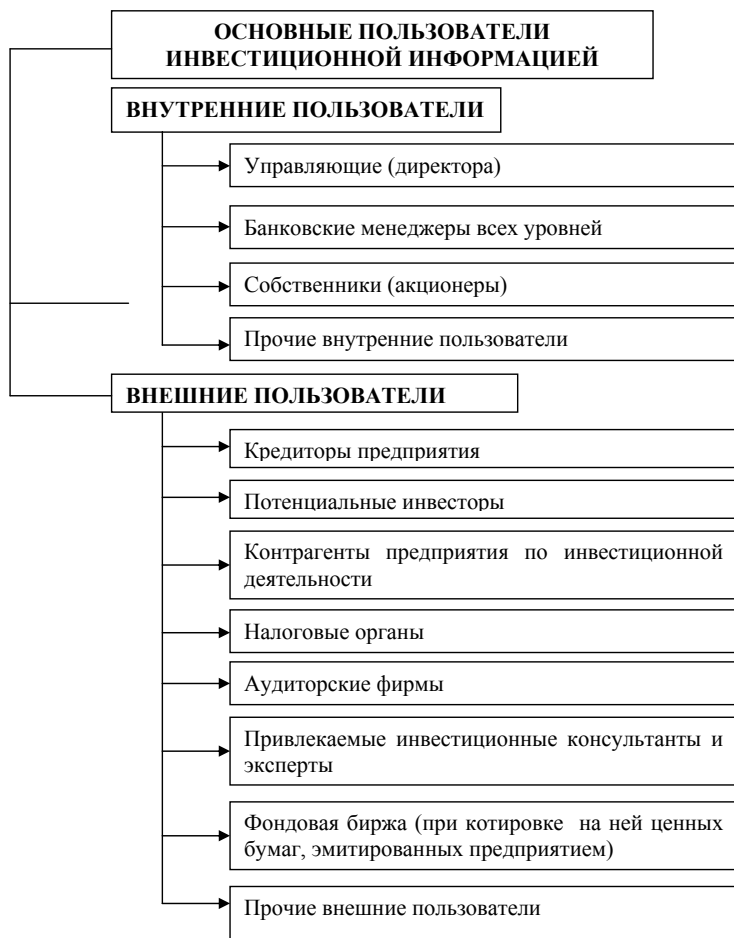


Рис. 5.5. Состав основных пользователей банковской информации предприятия

Причем показатели информационного обеспечения банковского менеджмента, формируемых из внешних источников подразделяются на:

- Показатели, характеризующие общеэкономическое развитие страны ее макроэкономическое развитие, которое содержит основные информативные показатели, характеризующие инвестиционный климат страны и используемые в процессе управления инвестиционной деятельностью предприятия: рост внутреннего валово-

го продукта и национального дохода; объем капитальных вложений; ввод в действие основных средств; индекс инфляции; ставка рефинансирования центрального банка и другие.

– Показатели отраслевого развития, которые содержат основные информативные показатели по отрасли, к которой относится предприятие: объем произведенной (реализованной) продукции; объем капитальных вложений; общая стоимость активов предприятия; собственный капитал предприятий; балансовая прибыль предприятий, в том числе по основной и инвестиционной деятельности; ставка налогообложения прибыли по основной и инвестиционной деятельности; индекс цен на продукцию отрасли.

– Показатели, характеризующие конъюнктуру инвестиционного рынка, которые необходимы для принятия управленческих решений в области формирования программы реального инвестирования, долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений некоторых других аспектов банковской деятельности. Причем показатели этой группы, как правило, принимают периодических коммерческих изданий, фондовой и валютной биржи, а также на соответствующих электронных источниках информации.

– Показатели, характеризующие конъюнктуру рынка фондовых инструментов, которые имеют информационные данные: виды основных фондовых инструментов (акций, облигаций, деривативов и т.п.), обращающихся на фондовом рынке; объемы и цены сделок по основным видам фондовых инструментов; индекс динамики цен на фондовом рынке.

– Показатели характеризующие конъюнктуру рынка денежных инструментов инвестирования имеющие информативные данные: кредитная ставка коммерческих банков, дифференцированная по срокам предоставления кредита; депозитная ставка коммерческих банков, дифференцированная по вкладам до востребования и срочным вкладам; официальный курс валют, которыми пользуется предприятие в процессе внешнеэкономической деятельности.

– Показатели, характеризующие конъюнктуру рынка капитальных товаров и услуг имеют такие информативные данные: основные виды товаров, обращающихся на рынке (связанных с банковской деятельностью); цены спроса и предложения на соответствующие товары; объемы и цены сделок по видам товаров; средние цены на инвестиционные услуги.

– Показатели, характеризующие деятельность контрагентов и конкурентов, используются в основном для принятия оперативных управленческих решений по отдельным направлениям инвестиционного процесса. Эти показатели, как правило, формируются в следующих блоках: инвестиционные компании, фонды и другие посредники; инвестиционные подрядчики; банки; страховые компании; поставщики товаров; продавцы не материальных активов; конкуренты. При этом источником формирования этих показателей служат публикации отчетных материалов в прессе, а также платные бизнес справки, предоставляемые отдельными информационными компаниями. Причем состав информативных показателей каждого блока определяется конкретными целями управления инвестициями, объемом банковской деятельности, длительностью партнерских отношений и другими условиями.

– Нормативно-регулирующие показатели учитываются в процессе подготовки инвестиционных решений, связанных с особенностями государственного регулирования банковской деятельности. Причем они формируют нормативно-регулирующие показатели по различным аспектам банковской деятельности по вопросам функционирования отдельных сегментов инвестиционного рынка. Источником этих показателей являются нормативно-правовые акты, принимаемые различными органами государственного управления.

– Показатели информационного обеспечения банковского менеджмента, формируемые из внутренних источников, подразделяются: показатели, характеризующие уровень инвестиционной активности в целом используется в процессе инвестиционного анализа и контроля; разработки инвестиционной стратегии и инвестиционной политики по основным показателям банковской деятельности; указывают на уровень финансовой устойчивости предприятия. Причем показатели этой группы основываются на данных финансового учета и базируются на общепринятых стандартизированных принципах учета. Однако формируемая на основе финансового учета информационная база имеет некоторые недостатки: отражение информативных показателей лишь в целом; низкая периодичность разработки; использование только стоимостных показателей.

– Показатели этой группы, подразделяются на: отражаемые в балансе, где имеются два основных раздела – « Актив» и « Пассив» . Однако между рассмотренными разделами существует балансовая связь:

$$\mathbf{BA+OA=CK; \quad KC+ЗК=CA,}$$

где ВА – сумма внеоборотных активов; ОА – сумма оборотных активов; СК – сумма используемого совокупного капитала; КС – сумма используемого капитала собственного; ЗК – сумма используемого заемного капитала; СА – сумма совокупных активов.

Показатели, отражаемые в отчете о финансовых результатах включают показатели по разделам: финансовые результаты; операционные затраты; показатели прибыльности акций. Эти показатели отражают основные вопросы, связанные с формированием, распределением и использованием прибыли.

В разделе Финансовые результаты приводятся показатели по прибыли, а показатели об объеме положительного отрицательного и чистого денежного потока по определенному виду деятельности банка, отражаются в отчете о движении денежных средств.

- Показатели, характеризующие финансовые результаты банковской деятельности, основываются на данных организуемого управленческого учета, в связи с переходом нашей страны к общей принятой международной практике системе бухгалтерского учета, который позволяет существенно дополнить учет финансовый. Эта система учета всех необходимых показателей, формирующая информационную базу управленческих решений и планирования. Такой учет обладает некоторыми преимуществами, поскольку отражает не только стоимостные, но и натуральные значения показателей, а также периодичность предоставления результатов управленческого учета для принятия оперативных инвестиционных решений. Кроме этого учет может быть структурирован в любом разрезе – по инвестициям, банковской деятельности и т.п., и отражать отдельные инвестиционные активы с учетом темпов инфляции, стоимости денег во времени и т.п. Причем результаты этого учета, как правило, являются коммерческой тайной.

В процессе построения системы информационного обеспечения управления банковской деятельностью управленческий учет

формируется: по формам банковской деятельности; по регионам деятельности; по центрам инвестиций.

Как правило, управленческий учет строится индивидуально и подчинен задачам информативного обеспечения процесса управления банковской деятельностью.

- Нормативно-плановые показатели, связанные с банковской деятельностью, используются в процессе текущего и оперативного контроля за банковской деятельностью. Они формируются из системы внутренних нормативов, регулирующих банковскую деятельность; система плановых показателей банковской деятельности.

Использование вышеуказанных показателей, формируемых из внешних и внутренних источников, позволяет создать целенаправленную систему информационного обеспечения банковского менеджмента, ориентированную как на стратегические инвестиционные решения, так и на эффективное текущее управление банковской деятельностью.

5.5. ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ

Стратегия и тактика планирования деятельности предприятий в условиях рынка строится на основе инвестиционного проекта (бизнес-плана), представляющего собой комплексное технико-экономическое и организационное обоснование путей достижения поставленных целей. Как правило, инвестиционный проект (бизнес-план) формируется с участием специалистов по маркетингу, сбыту, снабжению, организации производства, юриста и экономиста-финансиста. Экономист-финансист на основе информации, содержащейся во всех разделах проекта, осуществляет оценку необходимых ресурсов, затрат, ожидаемых финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия при выработанной инвестиционной стратегии. Структура инвестиционного проекта (бизнес-плана) предприятия складывается из следующих составляющих (рис. 34):

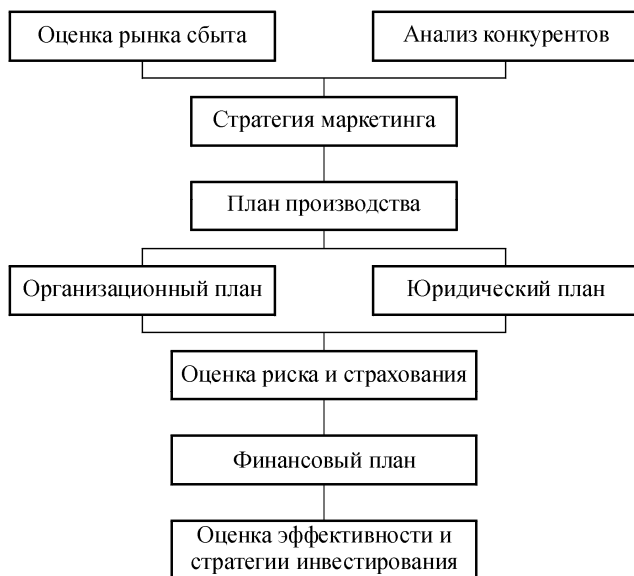


Рис. 5.6. Структура инвестиционного проекта (бизнес-плана) предприятия.

- оценка рынка сбыта осуществляется для определенного вида товара или услуги, который должен быть реализован. В этом разделе инвестиционного проекта (бизнес-плана) устанавливается потенциал рынка (то есть максимально возможный объем сбыта данного вида продукции) и рыночное проникновение;

- основой для выработки политики ценообразования предприятия является анализ преимуществ и недостатков продукции конкурентов, изучение их системы цен, что позволит установить степень риска данного плана;

- маркетинг – это комплекс мероприятий в области исследований торгово-сбытовой деятельности предприятия, по изучению всех факторов, оказывающих влияние на процесс производства и продвижения товаров и услуг от производителя к потребителю. При этом основными элементами плана маркетинга являются: схема распространения товаров, политика ценообразования, реклама, методы стимулирования продаж, организация последовательного обслуживания клиентов, формирование общественного мнения о предприятии и товарах. Результаты данного раздела

учитываются при планировании себестоимости продукции и определении финансового результата;

- в разделе плана производства определяются: производственный результат деятельности предприятия; производственная мощность для достижения необходимого производственного результата; условия приобретения и количество необходимого сырья, материалов, комплектующих изделий; основные фонды, необходимые для производства. Результаты планирования производства учитываются при оценке себестоимости продукции и потребности в инвестициях для достижения необходимой производственной мощности;

- в организационном плане предусматриваются требования к персоналу предприятия, его квалификационному составу, условиям найма специалистов, определяется форма оплаты труда. Результаты данного раздела отражаются на величине капитальных затрат, связанных с привлечением трудовых ресурсов, себестоимости продукции, финансовом результате;

- юридический план особенно важен для новых предприятий юридический план. Форма собственности и правовой статус предприятия, обоснованные в данном разделе, влияют на выбор возможных источников инвестирования, финансирования, формирования и распределения финансового результата;

- для оценки возможного риска определяются его основные факторы: риск инвестиций, риск кредитования, риск срыва сроков, риск изменения макроэкономической ситуации и другие. Наиболее вероятный риск должен учитываться при оценке экономической эффективности в условиях неопределенности и выбора стратегии инвестирования;

- при составлении финансового плана предприятия на основе информации предыдущих разделов инвестиционного проекта (бизнес-плана) определяются: себестоимость продукции, финансовый результат деятельности предприятия;

- оценка эффективности и стратегия инвестирования предполагает выбор объема, сроков и источников инвестиций с учетом экономической эффективности, различные расходы, платежи и отчисления предприятия, а в графах – источники их покрытия. Каждая клетка таблицы, образуемая на пересечении строк и граф, показывает направление использования ресурсов по видам затрат. Сначала заполняются итоговые строки и графы, затем со-

ответствующие клетки. При этом соблюдается установленная последовательность использования источников инвестирования каждого вида расходов, отчислений и платежей. Причем итоги по каждой графе и строке должны совпадать с отдельными разделами инвестиционного плана предприятия, а суммы итогов по всем строкам и графам таблицы должны соответствовать общему объему финансовых ресурсов, показанному в балансе доходов и расходов предприятия.

Причем для контроля выполнения инвестиционного плана используется платежный календарь, где учитываются все предполагаемые денежные поступления и расходы предприятия, это позволяет заранее определить дни планируемого периода, когда расходы будут превышать поступления, и заблаговременно принять меры по устранению этого путем увеличения реализации продукции, получения кредитов или сокращения отдельных видов расходов. Для рассмотрения вопроса инвестирования, представляется необходимая документация.

Источники инвестирования.

Заключительным этапом составления инвестиционного проекта (бизнес-плана) предприятия является выбор стратегии инвестирования, обеспечивающей наиболее эффективную реализацию выработанной производственной, маркетинговой политики. Разработка и оценка такой стратегии предполагает: определение величины инвестиций, необходимых для осуществления намеченного плана; распределение инвестиций во времени, то есть по периодам вложения; выбор источников инвестирования; анализ финансового положения предприятия при выбранной стратегии инвестирования; оценку экономической эффективности инвестиций при выбранной инвестиционной стратегии.

Общая величина инвестиций, необходимых для осуществления разработанного инвестиционного проекта (бизнес-плана), представляет собой сумму единовременных затрат на создание и прирост ресурсов предприятия, включая вложения в иммобилизованные фонды, нормативный запас мобильных фондов, затраты по привлечению и подготовке персонала, а также затраты на прединвестиционные исследования, проектно-изыскательские работы, маркетинг.

Инвестиции предприятия должны быть обеспечены источниками инвестирования, среди которых можно выделить собственные средства и заемные (и другие привлеченные) средства.

Основные источники инвестирования предприятия в условиях рыночной экономики представлены схематично на рис. 5.7.

Сопоставление общей величины инвестиций, необходимых для осуществления инвестиционных проектов (бизнес-плана) по направлениям их вложений, и источников их инвестирования позволяет составить проектный баланс, в активе которого отражается предполагаемая стоимость имущества и долговых прав предприятия, а в пассиве – источники средств.

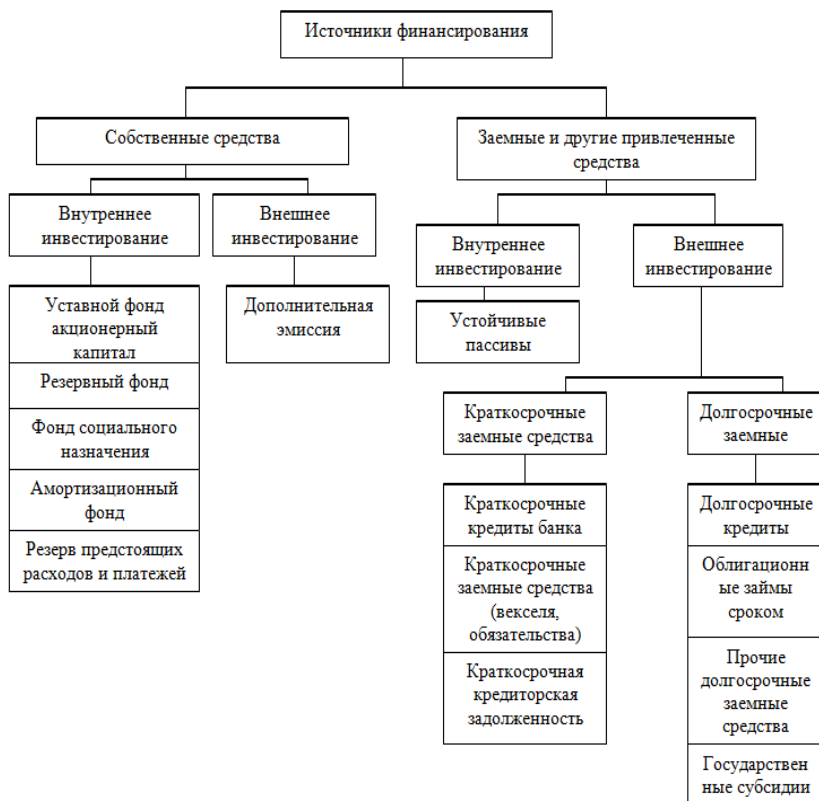


Рис. 5.7. Источники финансирования предприятия

Выбор стратегии инвестирования, то есть динамики инвестиций и соотношения различных источников средств, должен осуществляться с позиций обеспечения финансовой устойчивости предприятия и экономической эффективности инвестиций

Показатели, характеризующие финансовую устойчивость предприятия, получаются на основе анализа горизонтального и вертикального строения баланса и оцениваются соотношением отдельных видов ресурсов в имуществе предприятия и источников их инвестирования, а также платежеспособностью предприятия.

При этом коэффициент реальной стоимости иммобилизованных фондов и запасов товарно-материальных ценностей в имуществе предприятия характеризует эффективность использования средств предприятия для предпринимательской деятельности. Для промышленных предприятий его величина должна превышать 0,5, а коэффициент самофинансирования, определяемый удельным весом собственных средств предприятия в общих источниках средств, должен превышать 50%. Однако при высоких показателях оборачиваемости оборотных средств критическое значение этого показателя может быть и больше без существенных последствий для финансовой устойчивости предприятия. При этом коэффициент долгосрочности, равный отношению долгосрочных активов к собственным средствам, в идеале не должен быть более 100%, чтобы долгосрочные активы покрывались за счет собственных средств.

Определение коэффициента долгосрочности тесно связано с балансовым правилом, которое в зависимости от степени предъявляемых требований имеет формулировки: иммобилизованные фонды должны формироваться только за счет собственных средств; иммобилизованные фонды должны формироваться за счет собственных и долгосрочных заемных средств; все долгосрочные вложения предприятия должны инвестироваться за счет долгосрочных источников.

Степень обеспеченности материальной части иммобилизованных фондов собственными оборотными средствами позитивного характера характеризует предприятия с точки зрения возврата взятых кредитов, расширения производства, возможного использования благоприятной конъюнктуры рынка.

Величина источников, накопленных в результате хозяйственной деятельности предприятия, показывает объем внутренне-

го инвестирования собственными средствами. Повышение данной величины свидетельствует о росте финансовой устойчивости предприятия.

В зависимости от требований, предъявляемых к платежеспособности, определяются показатели:

- коэффициент абсолютной платежеспособности – отношение денежных средств и ценных бумаг к краткосрочным обязательствам – должен превышать 0,2...0,25%;

- коэффициент промежуточного покрытия обязательств – отношение денежных средств, ценных бумаг и средств в расчетах (бесспорной дебиторской задолженности) к величине краткосрочных обязательств – должен превышать 0,7...0,8;

общий коэффициент покрытия обязательств – отношение денежных средств и быстрореализуемых оборотных средств активов к краткосрочным обязательствам – должен быть 1,2...2,0. Однако при высокой скорости оборачиваемости оборотных средств возможно и меньшее значение.

Методы оценки эффективности инвестиций

Выбор инвестиционной стратегии реализации инвестиционного (бизнес-плана), обеспечивающей финансовую устойчивость предприятия в соответствии с приведенными показателями, в значительной степени влияет на экономическую эффективность инвестиций.

Под эффективностью инвестиций понимается реальность обеспечения результата, соответствующего поставленной цели, при данном количестве и качестве производственных и финансовых ресурсов. То есть эффективность инвестиций – это измеритель отдачи, результативности вложенных средств. Для оценки эффективности могут применяться различные критерии, характеризующие поставленную цель (основной из них – рост прибыли предприятия), и показатели, определяющие степень соответствия рассматриваемых вариантов проектов (бизнес-планов) и инвестиционных стратегий выбранному критерию.

Экономическая эффективность инвестиций может оцениваться с использованием статических и динамических методов расчета, согласно приведенной классификации (рис.5.8).



Рис. 5.8. Методы оценки эффективности инвестиций

Статические однопериодные методы оценки основаны на сравнении вариантов инвестиций не за весь проектный срок, а только за один год, в качестве которого обычно рассматривается год работы предприятия на полную проектную мощность. При прочих равных условиях для оценки эффективности можно использовать абсолютные показатели: более предпочтительным является вариант, требующий меньших инвестиционных затрат или обеспечивающий получение большей годовой величины прибыли. Однако более широко используются в статических методах оценки относительные показатели рентабельности.

Существуют показатели рентабельности, используемые для оценки эффективности инвестиций и выбранной инвестиционной стратегии:

1. Рассчитанные на основе прибыли и показывающие соотношение прибыли и выручки от всех видов деятельности предприятия (коэффициент предельного уровня валовой прибыли,

чистой прибыли). Данные показатели используются при контроле взаимосвязи цен, количества товаров, затрат и позволяют судить об изменении спроса на продукцию, риске рассматриваемого проекта, эффективности использования заемных средств, управлении налоговыми издержками.

2. Рассчитанные в связи с использованием средств, вложенных в развитие предприятия. Это коэффициент рентабельности производственных активов, инвестиций, собственных средств, который характеризует степень доходности всего потенциала предприятия и коэффициент рентабельности инвестиций характеризующий эффективность только части всех средств – в долгосрочных инвестициях и капитализированной прибыли. Причем по данному показателю можно судить о финансовом положении предприятия: финансовая устойчивость снижается, если процентная ставка на заемные средства становится выше, чем коэффициент рентабельности инвестиций.

Показатели рентабельности данной группы ($K_{кс}$) могут применяться для оценки выбранной стратегии инвестирования в части соотношения собственных и заемных средств:

$$K_{кс} = K_{ри} + (K_{рс} - K_{пз}) \times K_{дз}/K_{сс},$$

где: $K_{ри}$ – коэффициент рентабельности инвестиций;

$K_{рс}$ – коэффициент рентабельности собственных средств;

$K_{пз}$ – процент по займам, выплачиваемый предприятием;

$K_{сс}$ – среднегодовая стоимость собственных средств;

$K_{дз}$ – сумма долгосрочных заемных средств предприятия.

Экономический смысл этого эффекта состоит в том, что повышение рентабельности собственных вложений, а значит, возможного уровня дивидендов, можно достичь путем расширения заемного инвестирования, в том числе если общая рентабельность инвестиций будет больше, чем выплачиваемый процент по займам. И наоборот, если процент по займам выше рентабельности инвестиций, то и рентабельность собственных средств будет снижаться тем быстрее, чем выше удельный вес заемных средств в общих инвестициях. Зная эту отрицательную динамику, можно предсказать возможные последствия, вплоть до сокращения собственных средств для покрытия долгов и банкротства.

3. Рассчитанные показатели рентабельности на основе потоков наличных средств, то есть характеризуется наличная прибыль на единицу вложенных средств (собственных, заемных и сово-

купных). Показатели рентабельности данной группы, приведенные с учетом времени, используются также для оценки эффективности на основе динамических методов.

Для оценки эффективности вариантов, имеющих различные периоды осуществления, используются многопериодные методы расчета, основным из которых является метод оценки и оптимизации периода окупаемости.

При статических методах расчета срок окупаемости ($T_{ок}$) определяется следующим образом:

- в случае равномерного поступления прибыли по годам:

$$T_{ок} = C_{ои} / П_{ч},$$

где: $C_{ои}$ – общая сумма инвестиций;

$П_{ч}$ – чистая прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и процентных сумм по долгосрочным долговым обязательствам.

- при неравномерном поступлении прибыли по годам период окупаемости определяется последовательным суммированием поступления (чистой годовой прибыли) и подсчетом времени до тех пор, пока сумма чистой прибыли не окажется равной сумме инвестиций.

Основным достоинством этого метода является простота его расчета, особенно для оценки степени возможного риска инвестиций в отраслях с высокими темпами научно-технического прогресса. Сопоставление сроков окупаемости различных вариантов инвестиций позволяет выбрать оптимальный срок, в пределах которого целесообразно использовать для оценки эффективности динамические методы расчета.

Динамические методы расчета основаны на теории финансовых рент – это когда поток платежей, все члены которого – положительные величины, а временные интервалы между двумя последовательными платежами постоянны. Осуществление инвестиционного проекта можно представить как поток платежей, состоящих из показателей движения наличных средств: чистого дохода и инвестиционных расходов.

Сравнение финансовых рент для различных вариантов инвестиционных проектов можно осуществлять как за весь период их реализации, так и за выбранный оптимальный период окупаемости. При этом следует учитывать, что стоимость средств со временем меняется так как: имеющиеся средства могут быть инве-

стированы для получения дохода в виде процента на капитал; существует риск, что средства не будут получены в будущем; в результате инфляции денежные средства обесцениваются.

Следовательно, для сравнения различных вариантов инвестиций за определенный период времени необходимо подвести поток платежей к какому-то выбранному моменту времени с учетом изменения стоимости средств во времени, то есть рассчитать текущую стоимость, или современную величину потока платежей.

Современная величина финансовой ренты (Φ_p) определяется как сумма всех членов потока платежей, дисконтированных на некоторый момент времени по выбранной процентной ставке – n :

$$\Phi_p = \sum_{i=1}^t \Phi_i / (1 + n_p)^{tp+1} = \sum_{i=1}^t \Phi_i / t_n$$

где: Φ_i – часть ренты, т.е. величина платежа в i -й период;

n – процентная ставка;

t_p – период проведения ренты, т.е. дата, к которой приводятся все платежи;

t – срок ренты, т.е. время от начала финансовой ренты до конца ее последнего периода;

t_n – коэффициент приведения: $t_n = (1 + n_p)^{tp+1}$, n_p – внутренняя норма рентабельности.

При этом ставка дисконтирования может учитывать степень риска вложения средств в оцениваемый инвестиционный проект (бизнес-план) путем введения поправки к уровню процентной ставки, связанной с неустойчивостью получения прибыли от данных рыночных рисков, обусловленных конъюнктурой.

Общий абсолютный результат инвестиционной деятельности с использованием динамических методов расчета определяется как чистая текущая стоимость проекта (C_{Π}):

$$C_{\Pi} = \sum_{i=1}^{t_2} C_{чдi} \times t_{\Pi} - \sum_{i=1}^{t_1} C_{ирi} \times t_{\Pi}$$

где: $C_{чдi}$ – поток наличности – чистый доход в i -ом периоде;

$C_{ирi}$ – отток наличности – инвестиционные расходы в i -ом периоде;

t_1, t_2 – продолжительности процессов инвестиций и отдачи соответственно.

Таким образом, на величину C_{π} влияют как ожидаемые производственные или финансовые результаты инвестиционного проекта (объем выпуска, себестоимость, цена), так и выбранная стратегия инвестирования (сумма и динамика инвестиций, источники средств, условия погашения кредитов).

Абсолютная величина C_{π} может быть как положительной, так и отрицательной и зависит от момента времени оценки. Как правило, приведение C_{π} осуществляется к началу периода инвестиций или началу периода отдачи. При использовании данного метода оценки в качестве критерия выбора вариантов используется максимальная положительная C_{π} .

Если инвестиции полностью осуществляются за счет заемных средств, причем ссуда выдана под ставку $C_c = n$, то C_{π} представляет собой чистую прибыль от инвестиций.

В качестве первого этапа оценки эффективности на основе динамических методов может быть использован показатель внутренней нормы доходности дисконтированного потока, где расчетная ставка процентов $\Pi_{в}$, при которой капитализация регулярно получаемого дохода дает сумму, равную инвестициям и, следовательно, капиталовложения являются окупаемой операцией. Внутренняя норма доходности (ВНД) показывает рентабельность общих инвестиционных затрат: чем она выше, тем больше эффективность инвестиций. Если инвестиции осуществляются за счет привлеченных средств ($\Pi_{в}$), причем кредит выдается под ставку процентов C_c , то разность ($\Pi_{в} - C_c$) показывает рентабельность собственных средств, вложенных в проект. Следовательно, ВНД может использоваться для определения условий займа средств, т.к. она показывает максимальную ставку процента, которая может быть уплачена без ущерба для результата инвестиционного процесса.

Методика определения ВНД зависит от конкретных особенностей распределения прибыли от инвестиций и самих инвестиций. В общем случае ВНД может рассчитываться математически (итерационными методами), графически (по графику зависимости C_{π} от величины ставки дисконтирования) и приближенно.

Показатель рентабельности ($\Pi_{р}$), рассчитанный на основе динамических методов, определяется отношением приведенной величины чистого дохода ($C_{чд}$) к приведенным на тот же момент времени инвестиционным расходам ($C_{ипi}$):

$$\Pi_p = \sum_{i=1}^{t_2} C_{чдi} \times t_n / \sum_{i=1}^{t_1} C_{ирi} \times t_n$$

Данный показатель отличается по своему экономическому содержанию от одноименных показателей, рассчитанных статическим методом, т.к. характеризует дополнительную прибыль на инвестиции (Π_n) по ставке $\Pi_n = \Phi_{ин} - 1$, сверх ставки принятого процента Π , учтенной при дисконтировании, где $\Phi_{ин}$ – общая ставка. Из возможных вариантов инвестиций выбирается проект, обеспечивающий наибольшую дополнительную прибыль.

Срок окупаемости с использованием динамических методов определяется как период возврата инвестиций, то есть период, в течение которого сумма инвестиционных затрат, приведенных к моменту их завершения, будет равна сумме накопленных и приведенных к тому же моменту времени чистых доходов:

$$\sum_{i=1}^{t_1} (C_{и.p.i} \times t_n - C_{д.т.}) / C_{ч.т.} + 1 \times (t + 1)$$

Как и при оценке срока окупаемости на основе статических методов расчета, данный показатель представляет наибольший интерес при выборе инвестиционных проектов в областях с высокими темпами научно-технического прогресса, при быстром моральном старении новой продукции. Причем, в этом случае наряду с расчетом срока окупаемости инвестиций необходимо проанализировать по годам ожидаемое движение наличных денежных средств (поступлений и расходов) с целью выявления возможных отрицательных потоков и принятия мер по их предотвращению.

Окончательный выбор варианта инвестиций и инвестиционной стратегии должен осуществляться с использованием комплекса показателей исходя из условий конкретного проекта, области его осуществления, имеющихся ресурсов, степени риска.

Для оценки эффективности инвестиций в условиях риска и неопределенности производственных и инвестиционных результатов, цен, инвестиционных затрат, инфляции необходим дополнительный анализ вероятности, безубыточности и динамичности показателей эффективности.

Особенности разработки инвестиционных проектов (бизнес-планов)

В условиях рыночной экономики является правилом разрабатывать инвестиционный проект, его основу бизнес-план – документ, который содержит все основные стороны деятельности предприятия: производственные, финансовые и социальные вопросы (Приложение 2). Это такой документ, который не допускает ошибочных решений из-за некомпетентности предпринимателя: позволяет объединять в единое целое как производство продукции, ее реализацию, так и развитие предпринимательства; способствует принятию более продуманных управленческих решений, присущих преуспевающим предпринимателям и др.

Бизнес-план не имеет законодательного характера. Его структура и содержание основных разделов корректируется в зависимости от конъюнктуры рынка и тем самым это позволяет отслеживать изменение рыночной ситуации. Как правило, формирование бизнес-плана начинается с определения конечных целей, с определения того, что получает предприятие от реализации задуманной программы и какие будут достигнуты в результате финансовые результаты. В него включаются многие компоненты касающиеся как самого предприятия, так и его стремления к обновлению продукции и совершенствованию услуг, технологии, организации и управления производством, готовности идти на разумный риск, деловой шаг, самоотверженно трудится для решения сверхзадач, грамотно соизмерять затраты с ожидаемыми результатами производства.

Разработка бизнес-плана является многоцелевым, многоаспектным процессом и требует глубоких научных и практических знаний, как в экономике, так и в политологии, социологии, в области права, законодательства, в том числе знаний законов о налогообложении.

В процессе разработки бизнес-плана производится оценка организационной и производственной структуры предприятия. При этом определяется реальный вклад каждой его структуры в намечаемую программу производства.

При этом государство обеспечивает регулирование рыночных отношений с помощью экономических мер и законодательств в том числе: по действующие нормы налогообложения;

предоставлению инвестиций для стимулирования прогрессивных производств; предоставлению льгот; системы госзаказа и др.

При этом обеспечивается постоянное совершенствование хозяйственного законодательства: с одной стороны – правовое регулирование товарно-денежных отношений, с другой – регламентация хозяйственных процессов.

Основными условиями рыночных отношений являются свобода в действиях участников рыночного оборота, самостоятельность в решении основных вопросов своего производства – в заключении договоров на приобретение ресурсов и реализации произведенной продукции, установление на них договорных цен и другие вопросы предпринимательской деятельности. Как известно, предпринимательство связано с конкуренцией, которая осуществляется ценовыми и неценовыми методами. Поэтому необходимо обеспечивать: снижение издержек производства и повышение качества продукции. Соблюдение этих условий маркетинга позволяет обеспечивать продвижение продукции к потребителю.

Как правило, регулирование рынка продукции, финансов и т.д. обеспечивается и с помощью налогообложения, кредитов, дотаций и др. При этом система налогообложения подразделяется на платежи за используемые ресурсы (природные, производственные, трудовые, капиталовложения); платежи от прибыли, зарплаты средств в фонды развития производства, на социальные нужды и т.д., что является основным источником формирования федерального и местных бюджетов.

Как известно рынок имеет следующие сегменты:

1. Рынок продовольственной и непродовольственных товаров позволяющий производителям непосредственно или через посредников осуществлять реализацию продукции. В этом случае бизнес-план предприятия, на этом сегменте рынка в основном должен быть сориентирован на массового потребителя.

2. Рынок средств производства охватывает все материально-технические объекты, участвующие в производстве продукции. Объектами этого сегмента рынка являются основные фонды: здания, сооружения, транспортные средства, машины, оборудование и т.д., оборотные средства: сырье, материалы, полуфабрикаты, энергоресурсы, топливо и т.д.

Бизнес-план предприятия на этом сегменте рынка должен охватывать все материально-технические объекты производственного процесса.

3. Рынок услуг: бытовых, коммунальных, транспортных, культурных, образовательных, здравоохранительных, оздоровительных, информационных, посреднических, производственных и др.. Бизнес-план предприятия на этом сегменте рынка должен включать как традиционные услуги, адресованные их конкретному потребителю, так и новые виды услуг, направленные на новых массовых потребителей расширяющих и углубляющих спрос на эти услуги.

4. Рынок жилой площади. Такой рынок способствует реализации избытка жилой площади, заинтересовывает население в строительстве жилья и улучшении его использования. Бизнес-план организации на этом сегменте рынка призван учитывать конституционные и другие законодательные акты.

5. Рынок инвестиций – рынок капитала. Бизнес-план организации позиционирующейся на рынке инвестиций, как правило, основывается на документах банков и инвестиционных фондов, направленных на обеспечение кредитами инвестиционной деятельности в инновационной сфере.

6. Рынок денег, валюты, ценных бумаг включает обращение акций, облигаций, чеков, аккредитивов, векселей, сертификатов и др. Бизнес-план организации призван обеспечивать функционирование этого сегмента рынка за счет раскрепощения обращения, возможностей свободной покупки, продажи, обмена как денег, валюты, так и других ценных бумаг. В бизнес-плане должны быть отражены и меры государственного регулирования такого рынка.

7. Рынок инноваций – научно-технических, социально-экономических и других нововведений. Этот сегмент рынка имеет основополагающее значение для формирования и функционирования рынка труда. Он открывает возможности по привлечению трудящихся в новые сферы и объекты производства, подготовки специалистов новых нетрадиционных профессий. Бизнес-план инноваций ориентируется на достижение конечных результатов от внедрения открытий, изобретений и других достижений интеллектуального труда. При этом необходимо исходить из того, что уровень развития предприятие определяется не столько

успешным освоением традиционных ресурсов, сколько освоением наукоемкой продукции, обладающей вложенным интеллектуальным потенциалом.

8. Рынок духовного, интеллектуального продукта включает изобразительное искусство, книгоиздательское дело, театр, музыкальные произведения и т.д. Бизнес-план должен быть сориентирован на то, что духовный потенциал общества – это богатство, оцениваемое в реальных ценах рыночной экономики.

9. Рынок информационного продукта определяется уровнем развития экономики, массой природных ресурсов, наукоемкостью продукции, интеллектуальным потенциалом и др. Особенностью разработки бизнес-плана в этом случае является ориентация его на информационную технологию – одну из отраслей, обладающую мощным научным и технологическим потенциалом.

10. Рынок труда – рынок рабочей силы, как товара. Бизнес-план организаций, функционирующих на рынке труда должен предусматривать меры по предотвращению массовой безработицы и достижения стабильности между высвобождением работников и трудоустройством их. Варианты бизнес-планов могут разрабатываться для всех рыночных структур, в том числе и для предприятий, с учетом специфических особенностей их деятельности. Таким образом, при разработке бизнес-плана предприятия и её позиционировании на том или другом сегменте рынка необходимо обязательно учитывать особенности функционирования упомянутых рыночных сегментов в глобальной структуре рынка.

При подготовке бизнес-плана необходимо ориентироваться на создание такой структуры документа, которая удобна для восприятия потенциальным инвестором. Поэтому бизнес-план рекомендуется начинать с самостоятельного документа – резюме, которое содержит основные положения всего бизнес-плана: размер кредита, для какой цели, предполагаемые сроки погашения, каковы собственные средства.

В разделе Цели и задачи бизнес-плана должно быть четко отражено: понимание состояния дел на момент подготовки проекта; информация об уровне предприятия и бизнеса; планирование процесса производства;

Должны быть представлены и следующие разделы:

- маркетинговый (место расположения, маркетинговый комплекс, рынок, его сегмент; конкуренты: чем товар/услуга будет отличаться от конкурентной);
- производственный (производственные фонды: состояние и ресурсы);
- организационный (организационно-правовая форма, наличие помещений собственных или арендованных);
- финансовый (наличие собственных средств);
- возможности и риски – это те характеристики, которые находятся вне контроля предпринимателя и могут повлиять на результат в будущем.

Стратегия маркетинга осуществляется исходя из ориентации производителя продукции на потребительском рынке с учетом регулирующей роли государственной рыночной политики. При этом, выбор рынка сбыта продукции одна из главных составляющих маркетинговой деятельности. Как правило, выбор оптимального рынка определяется на основе информации, полученной в результате обследования. Чтобы получить необходимую прибыль, оправдать расходы на освоение продукции рынок должен быть достаточно большим. Важнейшим условием успешной деятельности предприятия является то, что его продукция должна соответствовать потребности выбранного сегмента рынка и обладать высокой конкурентоспособностью.

Перед выходом на рынок с продукцией осуществляется весь арсенал маркетинговых средств воздействия на потенциальных покупателей. При реализации этого процесса учитываются экономические, социальные, психологические, политические и другие факторы.

Маркетинговая деятельность обеспечивает как изучение рынка, решение вопросов формирования целей и мероприятий по их реализации с определением сроков, объемов и ожидаемых результатов, так и формирование потребительского спроса, исследование конъюнктуры. Кроме этого, маркетинг, как система регулирования рынка, охватывает:

- разработку мер по адаптации продукции предприятия к требованиям рынка;
- изучение потенциала конкурентов и их деятельности;
- организации спроса, стимулирование сбыта, работы сбытовых служб;

- контроль над функционированием маркетинговых служб;
- формирование концепции сбыта продукции и др.

Маркетинг – это наука и искусство, вместе взятые.

Маркетинг как система регулирования рынка определяет стратегию и тактику конкурентной борьбы. Он обеспечивает как непрерывный поток ресурсов, денежных средств, информации и конъюнктуру рынка, так и управление процессом реализации продукции с помощью целенаправленного воздействия на рынок сбыта.

Стратегия маркетинга обеспечивается перспективными и текущими потребностями, созданием благоприятных возможностей по сбыту продукции и наращиванием рыночного потенциала. При разработке и реализации стратегии маркетинга вырабатывается ценовая и товарная политика, определяются методы рекламы, стимулирования сбыта, объекты послепродажного обслуживания, виды изделий с разнообразным сопровождением услугами. Осуществляется прогнозная оценка объема рынка и его реакции на поступление продукции и расширение дальнейших поставок. При этом стратегия маркетинга разрабатывается на основе данных получаемых в ходе маркетинговых исследований и включает в себя: исследование внутренней и внешней среды; формирование целей; разработку стратегии и планов мероприятий; реализации планов и контроль их выполнения.

В стратегическом плане маркетинга описываются ресурсы, время и средства достижения поставленных целей.

Маркетинговое планирование строится, как правило, в виде диалога руководителей предприятий и специалистов, занятых стратегическими и тактическими задачами, маркетинговой деятельностью. Тактика маркетинга основана на полной коммерческой и научно-технической информации и естественно определяется наличием квалифицированного персонала. При этом тактические мероприятия являются составляющими стратегических планов. В них предусматриваются:

- необходимое реагирование на изменение во внутренней среде, вызывающее отклонение от плановых показателей продаж;
- принципы выхода на рынок с продукцией предприятий;
- организация и активизация продвижения товара, рекламы и стимулирование продаж;
- исследование потребителей;

- создание сети представительств;
- повышение сервисного обслуживания и т.д.

Маркетинг охватывает большой круг проблем, начиная от выработки рыночной концепции организации и управления производством до реализации продукции, выработки методов и средств, обеспечивающих сбыт.

Все это должно быть заложено в бизнес-плане, где должна быть представлена ориентация предприятия по маркетинговой деятельности. Маркетинговая служба предприятий, как правило, является ведущей службой, и именно она определяет условия всем его структурным подразделениям. При проведении маркетингового исследования исполнение документов маркетинговой службы является обязательным условием для всех служб предприятия.

Маркетинговая служба предприятия определяется его профилем и размером, структурой, типом производства, видом производимой продукции, межотраслевыми и межгосударственными связями и т.д. Успехи этой службы в значительной мере зависят от квалификации ее сотрудников, от их материальной заинтересованности и других факторов. Как правило, маркетинговая служба имеет в своем составе ряд подразделений работающих в определенных направлениях: по технико-экономической информации, изучению и формированию спроса на продукции, методологии и обслуживания массовой информации, рекламе, техническому обслуживанию маркетинга, сбытовым операциям и другим направлениям.

Служба маркетинга подчиняется первому руководителю предприятия и возглавляется высококвалифицированным специалистом. В зависимости от профиля предприятия функции и структура службы маркетинга имеет некоторые различия (табл. 5.1.).

Табл. 5.1. Особенности организации маркетинговой деятельности предприятия в зависимости от его ориентации

Область хозяйственной деятельности	Ориентированность предприятия	
	на производство	на маркетинг
1	2	3
Общее	Преобладают тенденции, связанные с	
	технологией производства	Покупательским спросом и объемом рынка

руководство	На важнейших постах предприятия находятся специалисты в области	
	организации производства	Маркетинга, рекламы
Определение целей и задач	Решающую роль играют возможности	
	внутрипроизводственные	Внешнерыночные
	Хозяйственная деятельность состоит в том, что бы увязать ресурсы предприятия с требованиями	
	Производства	рынка и его возможностями
	Особое внимание уделяется	
	эффективности производства, производительности, оптимальному использованию оборудования	Разработке рыночной стратегии и планированию сбыта продукции
Маркетинг	Предприятие ставит своей задачей	
	удовлетворение покупательской потребности за счет освоения новой пользующейся спросом продукции, наращивание объемов ее производства	формирование новых рынков, разработку продукции рассчитанную на большой спрос, маркетинг – один из основных видов хозяйственной деятельности
	достижениям в сфере производства и квалификации персонала	Лидерству в формирование рынка сбыта, увеличению продаж
Финансы	Обращается большое внимание	
	на себестоимость, ресурсосбережение, чем на цену; на организацию производства продукции высокого качества с низкой себестоимостью; на бюджет, складывающийся на финансовой или производственной экономии, нежели на требованиях маркетинга.	на цену, воспринимающую покупателем; на использование политики цен для завоевания рынка и реакции со стороны конкурентов; на бюджет, формируемый согласно требованиям в области маркетинга, а средства выделяются на основе задач, выработанных в сфере маркетинга.
	Научно-технические исследования и разработки имеют приоритет в совершенствовании выпускаемой продукции	Ведущее место принадлежит аналитическим разработкам и исследованию маркетинга и обновлению продукции для рынка
Научно-исследовательская	Служба изучения рынка развита	
	относительно слабо	хорошо
Планирование ассортимента	Основывается на традиционных научно-технических исследованиях	Основывается на изучении и прогнозировании рынка
	Предложения о производстве новой, или усовершенствованной продукции	

продукции	связаны со стремлением улучшить функциональные качества и снизить себестоимость, обеспечить ресурсосбережение.	зарождаются в результате выявления потребности покупателя.
	Главными соображениями и сферы применения	являются эксплуатационные качества
	основное внимание уделяется разработке продукции; испытаниям в лабораторных условиях придается значения больше, чем пробной продаже ее на рынке	почти такое же значение придается внешнему оформлению продукции на рынке, что является неотъемлемой частью планирования ассортимента
	Упаковка и качество маркировки рассматривается как средство	
	необходимое для транспортировки и обеспечения сохранности продукции; основное внимание уделяется изготовлению, перемещению материалов и упаковочной технике.	стимулирующее сбыт, и оценивается в зависимости от степени ее полезности для потребителя и ее эффективности с точки зрения рекламирования продукции и стимулирования сбыта.
Организация сбыта	Служба сбыта рассматривается как	
	приёмник заказов для предприятия и как отправитель продукции.	заказчик, благодаря которому обеспечивается работа предприятия, занятость производственного персонала, получение прибыли.
	Стимулирование труда работников службы сбыта	
	Минимальное	имеет первостепенное значение
Реклама и стимулирование сбыта	Делается упор скорее на стоимость, нежели на вклад в общую сбытовую деятельность. Расходы на рекламу рассматриваются как дополнительные издержки. Достижения в области рекламы рассматриваются как необходимые для функционирования предприятия.	Реклама и стимулирование сбыта являются неотъемлемой частью сбытовой деятельности предприятия и включаются в себестоимость. Реклама и стимулирование сбыта воспринимается на уровне технологии производства.
	Не воспринимаются как важный инструмент повышения конкурентоспособности продукции с помощью их дифференциации	Рассматривается как потенциальный источник повышения конкурентоспособности продукции с помощью их дифференциации, особенно в тех случаях, когда различия между собственной продукцией и продукцией конкурентов становится все заметнее.

Однако эффективность предприятия достигается в любом случае лишь тогда, когда изменение организационной его структуры сопровождается принятием и осуществлением концепции маркетинга, а также обеспечением контроля со стороны руководства предприятия, за тем чтобы концепция маркетинга поддерживалась и претворялась в жизнь всем его аппаратом.

Стратегическая концепция маркетинга формируется с учетом нескольких основных факторов маркетинговых средств: продукция, место реализации, способ их продвижения на рынок, цена. Выбирая средства, на которые может оказывать влияние предприятие, его служба маркетинга разрабатывает стратегию продвижения своей продукции на рынок. При этом определяются возможности предприятия, намечаются цели, определяется его стратегия маркетинга и последовательность действий.

Для проведения анализа рынка необходима информация: о потребителях товаров/услуг, прогноз рынка, о потенциальных потребителях и объемах продаж в течение определенного отрезка времени.

Поиск сведений проводится поэтапно:

- осуществляется оценка потенциальной емкости рынка, т.е. общей стоимости товаров/услуг, которые потребители определенного региона могут приобрести за предполагаемый отрезок времени.

- производится оценка потенциальной суммы продаж;

- проводится оценка реальных объемов продаж товаров/услуг в конкретных условиях деятельности, при возможных затратах на рекламу и том уровне цен, которые устанавливает предприятие.

Производственный план в бизнес-плане является одним из важнейших и формируется на основе плана маркетинга.

Прежде чем приступить к разработке плана производства предприятия осуществляется подробная проработка раздела Продукт / услуга, в котором определяются и описываются те виды продукции или услуги, которые будут предложены на рынок. При этом указываются некоторые аспекты технологии производства выбранной продукции или услуг.

Описываются основные характеристики продукции (технология, качество, себестоимость, направления возможного совершенствования товара/услуги), а также имеющиеся патенты или авторские права на изобретения.

В плане производства, освещаются также вопросы, связанные с:

- обоснованием необходимости производства;
- определением необходимых мощностей для производства продукции;
- определением конкретного вида оборудования;
- поставкой сырья материалов и комплектующих изделий;
- возможными ограничениями по поставкам, ресурсам;
- обеспеченностью предприятия квалифицированной рабочей силой;
- порядком контроля качества продукции.
- обоснованием необходимости инвестирования производства намеченной продукции

В бизнес-плане приводится элементарный расчет в зависимости от приоритетности: по оптимальному объему или номенклатуре продукции, или по ведущему звену, т.е. по подразделению, в котором выполняются основные технологические операции.

Кроме этого можно использовать наиболее простой и доступный метод расчета производственной мощности по отдельным видам рабочих мест по формуле:

$$M_{\text{п}} = \sum_{n-m} N \times T_{\text{ф}} \times K_{\text{в}} \times K_{\text{н}}$$

где: n – общее количество рабочих мест;

m – количество рабочих мест необходимое для производства продукции;

N – норматив чистой продукции, производимой на одном рабочем месте за один час;

$T_{\text{ф}}$ – фонд рабочего времени за смену;

$K_{\text{в}}$ – коэффициент выполнения норм выработки;

$K_{\text{н}}$ – нормативный коэффициент смежности рабочего места.

Для обеспечения гибкости производства целесообразно предусматривать и резервные мощности. Поэтому в бизнес-плане необходимо провести и элементарный расчет резервной мощности по формуле:

$$M_{\text{р}} = M_{\text{нп}} (K_{\text{тр}} - 1)$$

где: $M_{\text{нп}}$ – мощности, обеспечивающие производство новой продукции;

$K_{\text{тр}}$ – коэффициент повышения трудоемкости.

Резерв мощностей может быть обеспечен как за счет гибкой перестройки оборудования с учетом конъюнктуры рынка, так и созданием, постоянного резерва. При этом общий резерв мощностей предприятия может быть определен по формуле:

$$M_o = M_p + M_n + M_T,$$

где: M_n – мощность предприятия, обеспечивающая подготовку производства новой продукции,

M_T – мощность для поддержки текущего производства.

Определение конкретного вида оборудования, которое необходимо для организации производства, производится на основе анализа технологического процесса производства и соответствующего сегмента рынка с целью планирования возможностей приобретения его у конкретных поставщиков.

Определение поставщиков сырья материалов и комплектующих изделий, и также подбор альтернативных поставщиков осуществляется исходя из надежности партнера и экономической целесообразности. С этой целью элементарным расчетом производится оценка транспортных расходов по формуле:

$$C_3 = C_{ц} \times P_{п} \times t / (P_T \times K_T \times T_{\phi}),$$

где: $C_{ц}$ – затраты на одно транспортное средство, руб;

$P_{п}$ – объем перевозок, т;

P_T – грузоподъемность транспортной единицы, т;

K_T – коэффициент использования транспортной единицы;

T_{ϕ} – фонд рабочего времени за сутки, ч;

t – общее время занятости транспортной единицы, ч.

$$t = [(L_1 / V_1 + (L_2 / V_2)) + t_n + t_p],$$

где: L_1, L_2 – длина пути до пункта назначения, км;

V_1, V_2 – скорость транспортных средств, соответственно с грузом и без него, км/ч;

t_n, t_p – время погрузки и разгрузки, соответственно, ч.

Определение возможных ограничений по поставкам, ресурсам проводится на основе анализа потенциалов соответствующих сегментов рынка. В связи с этим в случае наличия ограничений в бизнес-плане необходимо предусматривать дополнительные средства для обеспечения предприятия ресурсами.

Анализ обеспеченности предприятия квалифицированной рабочей силой проводится по состоянию рынка труда в регионе. В бизнес-плане приводится перечень необходимых специалистов (какого профиля, с каким образованием и опытом) и планируемый размер оплаты их труда для обеспечения реализации проекта предприятия. Здесь же раскрывается организационная структура управления предприятием, которая увязывает участие каждого конкретного специалиста в создании конечного продукта, указывается взаимодействие различных структур и конкретных специалистов.

В бизнес-плане приводятся соответствующие ссылки на документы (стандарты, инструкции, методики и т.д.), описываются применяемые методы контроля качества продукции, используемые системы аттестации и сертификации продукции и самой системы обеспечения качества на предприятии.

В этом же разделе бизнес-плана решается и проблема внутрипроизводственных резервов (табл. 5.2.).

Табл. 5.2. Классификационные основания для внутрипроизводственных резервов предприятия

По месту образования	предприятие
	цех
	участок
	рабочее место
По срокам окупаемости затрат на реализацию резервов	высокоэффективное
	малоэффективное
	неэффективное
По форме влияния на эффективность производства	прямые
	косвенные
По степени влияния	интенсивные
	экстенсивные
По времени использования и степени мобилизации	текущие
	перспективные
	оперативные
По времени действия	постоянные
	кратковременные

Внутрипроизводственные резервы зависят от деятельности предприятия, от того, насколько эффективно им используются трудовые и материальные ресурсы. Поэтому целесообразно разрабатывать оптимальную классификацию факторов, связанных с образованием и использованием резервов, обеспечивающих эффективность производства (табл. 5.3.).

Табл. 5.3. Классификация внутрипроизводственных резервов предприятия

№ п/п	Направления образования и создания резервов	Способы реализации резервов
1	2	3
1	Создание производственных мощностей	Обоснование капитальных вложений; Ускорение создания и освоения мощностей и др.
2	Использование производственных мощностей	Рациональная планировка рабочих мест, размещения оборудования; Внедрение поточного производства; Перевооружение и реконструкция производства и др.
3	Обновление оборудования	Внедрение высокопроизводительного оборудования; Организация комплексно-механизированных (автоматизированных) участков, линий и др.
4	Расширение технологических возможностей оборудования	Оснащение оборудования дополнительными устройствами; Модернизация оборудования и др.
5	Совершенствование планирования и учета работы оборудования	Повышение специализации рабочих мест; Увеличение загрузки действующих мощностей; Внедрение оперативно-календарного планирования; Внедрение учета использования оборудования и др.
6	Совершенствование организации вспомогательного производства	Совершенствование текущего обслуживания оборудования; Рациональная организация транспортного обслуживания; Улучшение ремонтного обслуживания; Совершенствование энергетического хозяйства и др.
7	Снижение простоев оборудования	Ликвидация аварийности, Повышение сменности оборудования и др.
8	Совершенствование производства	Использование прогрессивных технологий; Внедрение безотходных методов обработки; Повышение ритмичности производства и др.
9	Совершенствование продукции и технологии производства	Повышение технологичности изделий; Минимизация габаритных размеров и массы изделий; Использование материалов с заранее заданными свойствами, унифицированных узлов и деталей; Применение высоких технологий и др.
10	Совершенствование учета и хранения материальных ценностей	Использование прогрессивных методов учета; Оптимизация складских запасов; Совершенствование организации хранения материальных ценностей и др.
11	Сокращение потерь	Внедрение рационального метода раскроя;

	материалов	Совершенствование складского хозяйства и др.
12	Совершенствование использования тепловых и энергетических ресурсов	Использование вторичных энергоресурсов; Увеличение КПД устройств, использующих электроэнергию; Устранение потерь при доставке и хранении топлива его рациональный выбор и др.
13	Совершенствование организации рабочего места	Оснащение рабочего места устройствами и приспособлениями, обеспечивающими наибольшее удобство расположения работающего и др.
14	Совершенствование специализации и кооперации труда	Освоение рабочими смежных операций поточной линии; Углубление специализации и др.
15	Совершенствование нормирования труда	Повышение удельного веса технически обоснованных норм; Совершенствование опытно-статистических норм; Использование экономико-математических методов для нормирования и др.
16	Совершенствование использования кадров	Создание возможностей повышения квалификации персонала и обеспечение перспектив роста; Обеспечение материального стимулирования и др.
17	Совершенствование материального и морального стимулирования	Рациональное использование систем оплаты труда и материального поощрения; Совершенствование моральных стимулов и др.

Анализ резервов (табл. 5.3.) позволяет предприятию формировать соответствующую стратегию своего производства и благодаря этому добиваться его эффективности.

Организационные решения охватывают все элементы производственно-хозяйственной деятельности предприятия – от обеспечения всеми видами сырья и материалов, экономии затрат труда, времени и других ресурсов, организации гибкого производства, способного переключаться на другие виды продукции с учетом требований рыночной конъюнктуры, до получения выручки за реализованную продукцию.

В бизнес-плане это отражается как процесс непрерывной координации действий всех структурных подразделений, начиная от службы маркетинга и поиска наиболее оптимального сочетания организационных элементов производства, который должен быть ориентирован на новую парадигму управления, обеспечивающую выход на более высокую степень цивилизации. При

этом с помощью этого подхода и глубокого понимания высшей целесообразности использования человеческих ресурсов трудовой коллектив может достигать поставленных целей.

Новая парадигма управления ориентирована на менеджмент, как на науку и искусство управлять предприятием. Причем большое значение имеет гибкость предприятия как системы, особенно в рыночных условиях. Коэффициент ее гибкости можно определить по формуле:

$$K_T = 1 - t_{\text{ср.н.}} / T_{\text{ф}},$$

где: $t_{\text{ср.н.}}$ – среднее время переналадки технологической системы, ч;
 $T_{\text{ф}}$ – фонд времени ее работы, ч.

Показатель оперативной гибкости предприятия определяется по формуле:

$$K_{\text{о.г.}} = C_3 \times M_p / C_3 \times M_p,$$

где: C_3 – затраты на повышение гибкости производственной системы, руб.

Для предприятий, использующих комплекс (i, j) производственных систем, интегральный показатель гибкости производства определяется по формуле:

$$K_{\text{и}} = \left(1 - \sum_{i,j=1}^n t_{\text{ил}} / T_{\text{ф}} \right),$$

где: n – число функциональных состояний производственной системы;

t – время переналадки системы, час.

Определить эффективность повышения гибкости предприятия возможно по формуле:

$$\Delta C \leq P \times K_{\text{п}},$$

где: P – прибыль, получаемая инновационной фирмой от производства новой продукции за жизненный цикл, руб.;

$K_{\text{п}}$ – доля прибыли, инвестируемая в развитие производства.

Повышение организационно-технического уровня производства является основой улучшения использования основных и оборотных фондов предприятия. Экономическую эффективность

предприятия определяют как новая техника, технология, так и снижение себестоимости продукции, прибыль, ее финансовая устойчивость и др. Основным условием успешной реализации продукции является ее качество и конкурентоспособность.

Финансовый план представляет собой документ, в котором приводятся данные по расходам предприятия, по источникам их покрытия, платежному балансу и некоторые другие. Как правило, для облегчения восприятия заинтересованными лицами, финансовый план оформляется в виде двух разделов: в обобщенной и в детализированной формах, в которой, как правило, отражаются следующие вопросы:

- вероятная стоимость предприятия в том случае, если проект будет развиваться по плану и каковы при этом будут объемы продаж и прибыль;

- анализ чувствительности – проработка финансовых прогнозов для отражения последствий двойного снижения или увеличения объема продаж;

- максимально возможные потери прибыли от продаж;

- безопасная граница проекта, вероятностные риски и способы их преодоления.

Как правило, в бизнес-плане приводится оценка риска с использованием вероятностных методов или экспертных оценок: определяются внутренние и внешние факторы; производится их анализ, оценка конкретного вида риска, характеризующая финансовую состоятельность и экономическую эффективность инвестиционных вложений; производится оценка допустимого уровня, а также анализ отдельных операций по принятому уровню риска и мероприятий по его снижению.

Оценка эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия для определения стоимости действующего предприятия, осуществляющего инвестиционный проект, проводится общепринятыми методами. Например, экономическую эффективность капиталовложений можно определить по формуле:

$$\Theta = (C_{\text{ц}} - C_{\text{с}}) / C_{\text{см}}$$

где: $C_{\text{ц}}$ – годовой объем производства в оптовых ценах, руб.;

$C_{\text{с}}$ – себестоимость годового объема выпускаемой продукции, руб.;

$C_{\text{см}}$ – сметная стоимость объекта, руб.

При этом эффективность капиталовложений, определяется в основном при выборе вариантов технических решений, новых производств и др. Сравнительным показателем в этом случае может быть и минимум производственных затрат:

$$Z_{\min} = C_{31} + C_{32} \times E_n,$$

где: C_{31} – текущая себестоимость выпускаемой продукции, руб.;
 C_{32} – капитальные вложения в текущее производство, руб.;
 E_n – нормативный коэффициент окупаемости капитальных вложений, ($E_n = 0,15$).

При этом необходимо определить коэффициент приведения разновременных затрат по формуле:

$$K_{пр} = 1 / (1 + E_{н.п.})^t,$$

где: $E_{н.п.}$ – нормативный коэффициент приведения (коэффициент дисконтирования);
 t – период приведения, год.

Эффективность использования производственных фондов предприятия определяется по формуле:

$$\mathcal{E}_{п.ф.} = P / C_{ф.},$$

где: P – прибыль предприятия, руб.;
 $C_{ф.}$ – среднегодовые производственные фонды (основные и оборотные), руб.

Производственная себестоимость продукции определяется по формуле:

$$C_{и} = C_{с.м.} + C_{з.о} + C_{з.д.} + C_{н.з.} + C_{и.р.} + C_{ц.р.} + C_{о.р.},$$

где: $C_{с.м.}$ – затраты на сырье, материалы и комплектующие, руб.;
 $C_{з.о}$ – основная заработная плата, руб.;
 $C_{з.д.}$ – дополнительная заработная плата, руб.;
 $C_{н.з.}$ – начисления на заработную плату, руб.;
 $C_{и.р.}$ – расходы на освоение изделий, руб.;
 $C_{ц.р.}$ – цеховые расходы, руб.;
 $C_{о.р.}$ – общепроизводственные расходы, руб.

Основные производственные фонды можно оценить коэффициентом их годности по формуле:

$$K_{\text{гф}} = (C_{\text{б}} - C_{\text{из}}) / C_{\text{б}},$$

где: $C_{\text{б}}$ – первоначальная стоимость производственных фондов, руб.;

$C_{\text{из}}$ – износ производственных фондов за период эксплуатации, руб.

При этом общая норма амортизации основных производственных фондов определяется по формуле:

$$A = (C_{\text{б}} + C_{\text{к.р.}} + C_{\text{ам}} + C_{\text{л}} + C_{\text{л.с.}}) / (C_{\text{б}} \times T_{\text{ам}}),$$

где: $C_{\text{к.р.}}$ – затраты на капитальный ремонт, руб.;

$C_{\text{ам}}$ – затраты на амортизацию, руб.;

$C_{\text{л}}$ – расходы на ликвидацию производственных фондов, руб.;

$C_{\text{л.с.}}$ – ликвидационная стоимость производственных фондов, руб.;

$T_{\text{ам}}$ – период амортизации, лет.

Как известно, показатель фондоотдачи определяется отношением объема произведенной продукции за определенный период к общей среднегодовой стоимости всех производственных основных и оборотных ресурсов.

Использование производственной мощности, от которой зависит максимально возможный годовой выпуск продукции определяется коэффициентом:

$$K_{\text{им}} = M_{\text{ос}} / M_{\text{об}},$$

где: $M_{\text{ос}}$ – освоенная производственная мощность, руб.;

$M_{\text{об}}$ – среднегодовая производственная мощность текущего года, руб.

Оборотные ресурсы характеризуются в основном средней продолжительностью их оборачиваемости в днях, месяцах, кварталах, годах и определяется по формуле:

$$T_{\text{об}} = (C_{\text{о.ср}} \times t_{\text{п}}) / C_{\text{р.п.}},$$

где: $C_{\text{о.ср}}$ – средний остаток оборотных средств, руб.;

$C_{\text{р.п.}}$ – объем реализованной продукции, руб.;

$t_{\text{п}}$ – период дней, месяцев, кварталов, лет.

При этом коэффициент оборачиваемости будет равен:

$$K_{\text{об}} = C_{\text{р.п.}} / C_{\text{о.ср.}}$$

Производственные запасы оборотных ресурсов определяются как в натуральном, так и денежном выражении. При расчете в денежном выражении их величина равна:

$$C_{п.з} = C_{з.т.} + C_{з.п} + C_{з.с},$$

где: $C_{з.т.}$, $C_{з.п}$ – нормы текущего и подготовительного запаса оборотных ресурсов соответственно, руб.;

$C_{з.с}$ – страховой запас, руб.

Норма незавершенного производства рассчитывается по формуле:

$$C_{н.п.} = T_{ц} \times K_{н.з},$$

где: $T_{ц}$ – длительность производственного цикла, дней;

$K_{н.з}$ – коэффициент незавершенных затрат.

Среднесуточная потребность предприятия в оборотных ресурсах ($Q_{с.п}$) производства рассчитывается из соотношения

$$Q_{с.п} = Q_n / t_k,$$

где: Q_n – потребность в ресурсах на планируемый период (год, квартал) в стоимостном выражении;

t_k – продолжительность планируемого периода, дней.

Прибыль от реализации произведенной продукции определяется по формуле:

$$P_p = C_{г.о} + C_{об} + C_{оп} + C_p,$$

где: $C_{г.о}$ – годовой объем произведенной продукции, руб.;

$C_{об}$, $C_{оп}$ – стоимость остатков продукции, соответственно, на окончание базисного и планируемого года, руб.;

C_p – себестоимость реализуемой продукции, руб.

Рентабельность продукции определяется из соотношения

$$K_{р.и} = 100 \times P_{р.и} / C_{п.и},$$

где: $P_{р.и}$ – прибыль, полученная от реализации продукции, руб.;

$C_{п.и}$ – полная себестоимость продукции, руб.

Общая рентабельность произведенной продукции $K_{о.р.}$ (%) определяется как отношение величины общей балансовой прибыли $P_{о.р.}$ (руб.), к сумме общей среднегодовой стоимости основных производственных фондов $C_{п.ф.}$ (руб.) и нормативных оборотных средств $C_{о.с.}$ (руб.), т.е.

$$K_{o.p} = 100 \times P_{o.p} / (C_{п.ф} + C_{o.c})$$

Таким образом, разработка финансового плана осуществляется на основе прогноза объёмов реализации (продажи); составления баланса денежных расходов и поступлений; формирования сводного баланса активов и пассивов предприятия, составления графика обеспечения его работы основными ресурсами, а также на основе расчетов (оценки) риска инвестиционного проекта, оценки эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия, определения границ безопасности проекта и оценки вероятной стоимости предприятия в целом в случае успешной реализации проекта.

Выводы

1. Подъему экономики в любой стране способствует эффективная банковская деятельность, представляющая совокупность приемов и способов инвестирования в целях повышения эффективности хозяйствующих субъектов.

2. Существуют разнообразные методы инвестирования.

3. Подготовка и принятие управленческих решений, связанных с банковской деятельностью в рыночных структурах является обособленным направлением системы банковского менеджмента.

4. Банковский менеджмент – это самостоятельная область экономической науки, направленная на обеспечение достижения определенных целей с помощью рационального вложения инвестиций.

5. Банковский менеджмент предусматривает решение определенных задач и выполнение определенных функций и предлагает структурное построение аппарата управления инвестициями.

6. Эффективное сочетание элементов внутренней и внешней инвестиционной среды представляет собой одну из главных задач банковского менеджмента.

7. Успехи банковского менеджмента достигаются в основном за счет организационного обеспечения взаимосвязанных внутренних структурных подразделений.

8. Эффективность управляющей системы в значительной степени зависит от ее информационного обеспечения.

9. Стратегия и тактика планирования деятельности предприятий в условиях рынка строится на основе инвестиционного проекта (бизнес-плана) представляющего собой комплекс технико-экономическое и организационное обоснование путей достижения поставленных целей.

10. Выбор стратегии инвестирования, динамики инвестиций и соотношения различных источников средств необходимо осуществлять с позиции обеспечения финансовой устойчивости предприятия и экономической эффективности инвестиций.

11. Разработка бизнес-плана является многоцелевым и многоаспектным процессом и требует глубоких научных и практических знаний, как в экономике, так и в политологии, социологии, права законодательства, в том числе и налогообложения и др.

12. Бизнес-план определяет три основных раздела деятельности предприятия на текущий и перспективный периоды: маркетинговое изучение рынка; обоснование целей и задач производственной и коммерческой деятельности; разработка основных разделов плана с экономическим обоснованием конечных результатов.

13. Сбалансированность и пропорциональность между производством и потреблением определяют рыночное равновесие между спросом и предложением, что достигается с помощью маркетинговых методов.

14. Стратегическая концепция маркетинга формируется с учетом нескольких основных факторов маркетинговых средств: продукция, место реализации, способ продвижения ее на рынок, цена.

15. Раздел производственного плана в бизнес-плане является одним из важнейших и формируется на основе плана маркетинга.

16. В разделе организационного плана предусматривается решение проблем обеспечения гибкости производства за счет организационных методов.

17. Бизнес-план представляет собой документ, в котором приводятся расходы предприятия, источники их покрытия, платежный баланс, оценка экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Литература

1. Авдеев В.В. Управление персоналом: технология формирования команды: монография. – М.: финансы и статистика, 2002. – 544с.
2. Аганбеген А.Г. Стратегия экономического развития Российской Федерации. Материалы проекта FinRus9804. – М., 2001.
3. Гохберг Л. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» Вопросы экономики № 3, 2003.
4. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. – Киев: Эльга – Н, Ника-Центр, 2001. – 448с.
5. Инновационный менеджмент/ Под ред. Проф. С.Д. Ильенковой. – М.: ЮНИТИ, 1997.
6. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы. М.: Наука, 2002.
7. Иванов В.В., Петров Б.И., Плетнев К.И. Территории высокой концентрации научно-технического потенциала в странах ЕС.
8. Иванов В.В., Плетнев К.И. Взаимодействие федеральных и региональных органов государственной власти в развитии научно-технической инновационной деятельности. Практика и перспективы. Материалы проекта FinRus 9804. – М.: 2001.
9. Колосов В.Г. Введение в инноватику. Монография. Спб.: СПбГПУ, 2002.
10. Леонтьев В. Межотраслевая экономика. – М.: « Экономика» ,1997.
11. Ланин Н.И. Формирование и реализация современной инновационной стратегии организаций. М.: Наука, 2002.
12. Лещенко М.И. основы лизинга: Монография. М.: Финансы и статистика, 2002. – 336 с.
13. Мыльник В.В. Инвестиционный менеджмент: Монография. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Академический Проспект, 2002. –272 с.
14. Фаломьев А.Н., Нойберт М. Венчурный капитал. – СПб.: Наука, 1999.
15. Яковец Ю.В. Инновационное инвестирование: новые подходы/экономист 1995, - №1 – 74-80 с.

**В.А. Горемыкин,
М.И. Лещенко, Т.Е.Старцева**

Банковский менеджмент

МОНОГРАФИЯ

Подписано в печать 00.09.2012. Формат 60х84 1/16
Усл. печ. л. 14. Тираж 500. Заказ № 0000.

Отпечатано в типографии ООО «ПКФ «СОЮЗ-ПРЕСС»
150062, г. Ярославль, пр-д Доброхотова, 16-158
Тел. (4852) 58-76-39