

Вестник

*Московского государственного
областного университета*

**СЕРИЯ
«ЭКОНОМИКА»**

№ 1

**Москва
Издательство МГОУ
2007**

Вестник

***Московского государственного
областного университета***

**СЕРИЯ
«ЭКОНОМИКА»**

№ 1

**Москва
Издательство МГОУ
2007**

**Вестник
Московского государственного
областного университета**

Научный журнал основан в 1998 году

Редакционно-издательский совет:

Пасечник В.В. – председатель, доктор педагогических наук, профессор
Дембицкий С.Г. – зам. председателя, первый проректор, проректор по учебной работе,
доктор экономических наук, профессор
Коничев А.С. – доктор химических наук, профессор
Лекант П.А. – доктор филологических наук, профессор
Макеев С.В. – директор издательства, кандидат философских наук, доцент
Пусько В.С. – доктор философских наук, профессор
Яламов Ю.И. – проректор по научной работе и международному сотрудничеству,
доктор физико-математических наук, профессор

Редакционная коллегия серии «Экономика»:

Желтенков А.В. – доктор экономических наук, профессор
Юферева Е.В. – доктор экономических наук, профессор
Чистоходова Л.И. – доктор педагогических наук, кандидат экономических наук, профессор

**Вестник МГОУ. Серия «Экономика». № 1. – 2007. – М.: Изд-во МГОУ.
44 – с.**

Вестник МГОУ (все его серии) является рецензируемым и подписным изданием, предназначенным для публикации научных статей докторантов, а также аспирантов и соискателей (См.: Бюллетень ВАК №4 за 2005 г., С.5).

В «Вестнике» могут публиковаться статьи не только работников МГОУ, но и других научных и образовательных учреждений.

ISBN 978-5-7017-1068-7

© МГОУ, 2007

© Издательство МГОУ, 2007

СОДЕРЖАНИЕ*Раздел I. Социальные проблемы трансформации экономики России*

Жураховская И.М., Гусев И.В., Российская экономика на новом пути развития.....	4
Жураховская М.С., Социальный капитал как связующее звено в отношениях «государство – общество – бизнес».....	9
Семенов А.А., Формирование нового курса социальной политики.....	13

Раздел II. Проблемы экономики и управления народным хозяйством

Бабенко Е.Г. Сущность и задачи бизнес – планирования в рыночной экономике.....	18
Галиакберов И.Г., Регулирование и поддержка предпринимательской деятельности органами местного самоуправления.....	21
Мосягин С.М., Проблемы и тенденции экспортной политики в России.....	24
Пещеров Г.И., Экономический аспект рационального подхода к проблеме реформирования Вооруженных сил Российской Федерации.....	27
Светозаров А.С., Проблемы управления региональными финансами Московской области.....	32
Синельщиков К., Формирование российского рынка ипотечных ценных бумаг.....	36
Хасанов Э.В., Возможность применения авиационного лизинга на современном этапе.....	39

РАЗДЕЛ I
СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Жураховская И.М.,

к.э.н., доцент

Гусев И.В.

Российская экономика на новом пути развития

При характеристике экономики России начала XXI в. следует учитывать тенденции в ее развитии. Здесь следует отметить, что в стране за последнее десятилетие вырос комплекс услуг, обслуживающий рыночные отношения: услуги торговли, финансово-кредитные, консультативно-аудиторские. В 2002 г. доля услуг в структуре ВВП достигла почти 60% и резко сократился удельный вес промышленности, строительства и сельского хозяйства, их объем еще не достиг докризисного уровня 1989 г. Вместе с тем увеличился объем автомобильных и транспортных услуг, особенно объем телекоммуникационных услуг, обслуживающих бизнес и население. Следует особо обратить внимание на сокращение удельного веса сферы образования, науки, здравоохранения и культуры. В 2002 г. их доля сократилась с 11% в 1990 г. до 6% в 2002 г. При этом доля этих отраслей не увеличивается и в годы экономического роста, который начался с 1999 г. Это свидетельствует о том, что в планах развития страны не учитывается определяющая роль этих сфер в обеспечении социально-экономического роста, решении социальных задач, достижении высокого уровня жизни населения.

Дальнейшее развитие страны и ее место в мире во многом будет зависеть от разработки эффективной экономической политики и регулирующей роли государства.

Правительственные программы говорят о сохранении этих тенденций в будущем. Как позитивное явление следует отметить тенденцию опережения роста среднедушевых реально располагаемых денежных доходов над темпами роста ВВП. Вместе с тем оценивать прошедший период как период экономического роста не совсем правильно. Речь пока идет не о росте, а о восстановлении хозяйства после постигшей страну экономической катастрофы. Здесь действуют иные воспроизводственные закономерности, чем в период собственно роста, и, соответственно, иное качество процентов прироста социально-экономических показателей. Что же касается завершения восстановительного периода и перехода собственно к росту, то в соотношении объема ВВП и среднедушевых реально располагаемых доходов его начало, в соответствии с прогнозом ИЭ РАН, ожидается только к 2007 г. [5, С. 49–50]. Восстановление объемов промышленного и сельскохозяйственного производства и особенно инвестиций в основной капитал предполагается уже за пределами этого периода.

Таблица 1
Динамика основных социально-экономических показателей

Показатель	Базовый год (100%)	% к базовому году		
		1998*	2003	2007
ВВП	1989	55,8	76,4	93,8-97,3
Продукция промышленности	1989	45,8	66,1	79,3-82,7
Продукция сельского хозяйства	1989	53,9	68,9	79,9-80,6
Инвестиции в основной капитал	1989	20,9	36,6	51,3-54,8
Среднедушевые реально располагаемые денежные доходы	1991	46,2**	71,6	97,1-102,0

* — Год максимального падения

** — 1999 г.

Источник: Материалы Госкомстата России и прогноз Минэкономразвития России на 2005–2007 гг.

В соответствии с приведенными данными, встает вопрос о факторах экономического роста. Большая часть прироста ВВП получена за счет внешних факторов и прежде всего за счет экспорта минерально-сырьевых ресурсов и цен на мировом рынке.

Конечно, можно сказать, что многие (в том числе и развитые) страны обеспечивают свое благополучие на подобной базе. Однако вряд ли такой аргумент применителен к Российской Федерации. Если Кувейт добывает 49 т нефти на душу населения, Норвегия — 34, Саудовская Аравия — 18, то РФ — 2,6 т [6, С. 30]. Выйти же на аналогичные объемы ни технологически, ни экономически не представляется возможным (вряд ли даже самые радикальные реформаторы предложат в качестве «выхода» произвести кардинальное сокращение населения страны). Более того, большинство прогнозов как на научном, так и правительственном уровнях говорят скорее о тенденции сокращения возможностей использования этого фактора для социально-экономического развития.

Так, если в 2003 г. экспорт нефти увеличился на 35 млн. т по сравнению с 2002 г., то, по оценке Г.О. Грефа в 2004 г. такое увеличение составит лишь 13–15 млн. т, а далее — 10 млн. т [7, С. 1]. Директор Института геологии нефти и газа СО РАН академик А.Э. Конторович прогнозирует падение добычи газа и особенно нефти после 2010–2013 гг., что, по его мнению, поведет к падению ВВП [9, С. 5].

Конечно, есть и иные оценки, говорящие о возможностях существенного наращивания добычи и экспорта нефти [8]. Однако сам факт, что дискуссия о возможностях экономического роста, по существу, сведена к проблеме обеспеченности страны минерально-сырьевыми ресурсами и прогнозным оценкам внешнеэкономической конъюнктуры в отношении этих ресурсов, говорит о неустойчивости нынешней воспроизводственной траектории.

По зарубежным источникам, Россия по доле в мировых запасах занимает 5,7%, в мировой добыче — 10,7%. Текущая добыча рассчитана на 21,1 лет.

Анализ сложившейся воспроизводственной траектории национального хозяйства предполагает также оценку ее адекватности долгосрочным интересам социально-экономического развития. В этой связи следует отметить, что складывающиеся геополитико-экономические условия для Российской Федерации таковы, что сохраниться в своих нынешних границах в наступившем веке она сможет лишь в качестве одного из «полюсов» роста (а, следовательно, и силы) современного глобализирующегося мира. Это, как свидетельствует опыт уже имеющихся подобных

«полюсов» и претендентов на подобное «звание», «обрекает» страну на создание воспроизводственной структуры, опирающейся на развитую многоотраслевую индустриальную базу, ориентированную, прежде всего, на развитие внутреннего рынка и способную при любых внешних обстоятельствах обеспечить социально-экономическую и оборонную самодостаточность страны.

Для создания подобной структуры необходимо «ядро саморазвития» – набор машиностроительных и строительных отраслей, обладающих способностью совместно воспроизводить самих себя и создавать орудия труда для других отраслей машиностроения (не участвующих в вещественном саморазвитии) и для всех остальных отраслей народного хозяйства. Такое «ядро» нужно даже в том случае, если образующие его отрасли будут недостаточно эффективными с точки зрения сравнительных конкурентных преимуществ.

Таким образом, благоприятная в последние годы для российской экономики внешнеэкономическая конъюнктура может сыграть роль опоры долгосрочной социально-экономической политики лишь в случае использования ее результатов для создания вышеуказанного воспроизводственного комплекса. Анализ показывает, что именно этого и не происходит.

Важным положительным итогом 1999–2003 гг. стало восстановление доли инвестиций, направляемых в основной капитал промышленности. Однако явно усилился перекос в сторону топливно-сырьевых отраслей. При этом если доля инвестиций, направляемых в топливную промышленность, увеличилась в 2003 г. более чем в 1,2 раза по сравнению с 1992 г. (по сравнению с 1990 г. – в 1,8 раза), то доля инвестиций, направляемых в машиностроение и металлообработку, за этот же период сократилась почти в 1,5 раза.

Рост инвестиций в основной капитал в 2003 г. (12,5%) в значительной мере обусловлен ростом прямых иностранных инвестиций – 69,4% [3]. Вместе с тем оценивать показатель за один год как благоприятную тенденцию пока нет оснований.

Инвестиционный процесс, как показывает анализ приведенных фактических данных, не обеспечивает воспроизводства основного капитала и закрепляет страну как поставщика сырьевых ресурсов на мировой рынок. Преодолеть эту тенденцию, как показывает мировой опыт, возможно лишь на основе активной государственной промышленной политики.

Дж. Стиглиц, выступая на семинаре «Новые пути развития» (12–13 сентября 2002 г., Рио-де-Жанейро, Бразилия), отмечал: «США проводят очень сильную промышленную политику, направляя до 25% общего объема кредитов на развитие американских предприятий. Промышленная политика в случаях, когда она хорошо продумана и разработана, является важнейшим стратегическим инструментом управления экономикой, позволяющим обеспечить решение задачи достижения экономического роста с учетом фактора социальной справедливости».

Одним из основных факторов экономических успехов США Дж. Сакс называет активную промышленную политику, нацеленную на «создание новой экономики, построенной на научно-исследовательских разработках, информационных технологиях и высшем образовании» [4, С. 6].

Следует отметить, что отечественные экономисты, выступающие советниками президента по экономике, придерживаются иной точки зрения, так А.Н. Илларионов заявил, что политика ускоренного экономического роста вполне реальна, «если власти не совершают грубых ошибок вроде проведения так называемой промышленной политики [2, С. 3].

Государственная промышленная политика необходима для России, поскольку настоятельно требуется увеличить производство в легкой промышленности, в сотни раз – в радиотехнике и производстве бытовой электроники, до рыночных реформ только легкая промышленность давала в бюджет больше доходов, чем экспорт энергоносителей, а в настоящее время доходами от этих отраслей поступают зарубежным конкурентам [1, С. 9].

Прогноз Минэкономразвития РФ на 2005–2007 гг. строится на прогнозе мировых цен на энергоносители. Внутренние факторы и тенденции социально-экономического развития не анализируются и не планируются. Все эти негативные моменты говорят в пользу разработки эффективной промышленной политики и усилении регулирующей роли государства. Для этого руководству страной необходимо обратить особое внимание и прислушаться к ученым ИЭ РАН, которые в течение многих лет составляют направления социально-экономического развития страны и доказывают необходимость усиления регулирующей роли государства, которую монетаристы сводят к минимуму. Таким образом, можно констатировать, что все внешние черты рыночной экономики в России сегодня имеются. Страна рассталась с монополизмом государственной собственности, и теперь абсолютное большинство экономических единиц и хозяйствующих субъектов образуют негосударственный сектор экономики, который имеет господствующие позиции во всех отраслях и сферах хозяйства. Значительную роль играют акционерные общества, крупнейшие из которых составляют наиболее активное звено экономики. Причем государство сохранило свою долю в акционерном капитале практически всех ведущих акционерных компаний.

Получила развитие рыночная инфраструктура экономики. К традиционному рынку товаров стали присоединяться рынок капитала, рынок труда, рынок услуг, рынок информации. Система частных банков образовала каркас финансовой составляющей рыночных преобразований. Государство формирует хозяйственное законодательство, чтобы установить адекватные «правила игры» и поддержать конкурентный механизм экономики. Появились государственные институты, регулирующие фондовый рынок и тарифы естественных монополий, обеспечивающие антимонопольную и фискальную политику, выполняющие таможенные и другие функции.

Дальнейшее развитие страны зависит от правильной социально-экономической политики, отвечающей потребностям развития общественного производства, приводящей к сокращению экономического неравенства и повышению благосостояния всего населения страны. Для России более приемлемым является капитализм с социально ориентированной экономикой российского образца.

В современной России формируется экономика особого типа. Она не представляет собой целостности, существует в период экономического кризиса и характеризуется двумя секторами экономики, которые еще слабо связаны рыночными отношениями.

Исследование проблем трансформации плановой экономики в рыночную на основе рассмотрения различных теоретических концепций и их практического осуществления в развитых государствах мира, сопоставление их с переходной экономикой России позволяет сделать следующие выводы и обобщения.

Экономическая трансформация, происходящая в последние десятилетия в целом ряде стран, охватывает весь процесс общественного воспроизводства, социальную и политическую сферы. В постсоциалистических странах эти изменения ка-

саются самого существования экономической системы, структуры производства, ценностных ориентации, поведения производителей и потребителей. Сложность поставленной проблемы применительно к отечественной экономической науке, состоит в том, что современное состояние отраслей научного знания, в том числе и экономического, характеризуется как кризисное: старые традиции и укоренившиеся догмы прежнего мышления еще очень живучи. В стране сложились различные направления, противоречия между которыми не позволяют осмыслить стратегию экономического развития, модель экономической системы рыночного типа. Научный поиск идет в направлении выбора капитализма с рыночной системой, ориентированной на человека; формирования социально-ориентированной экономики с российской спецификой.

С начала реформирования экономики (1992 г.) перед учеными встала проблема выбора варианта рыночной экономики, установления принципов конкурентного порядка: создания механизма ценообразования, налоговой системы; обеспечение стабильности денежной системы; открытые рынки; свобода предпринимательской деятельности в рамках закона. Эти принципы были реализованы лишь частично. Исследование переходной экономики позволило выделить ряд общих закономерностей для всех стран, совершающих переход от командной экономики к рыночной: либерализация, финансовая стабилизация и приватизация. С нашей точки зрения, это не закономерности, а общие черты осуществляемых реформ. К закономерностям следует отнести и изменение роли государства, макроэкономическую стабилизацию, включающие институциональные изменения; трансформационный спад: формирование новых отношений между трудом и капиталом; интеграция в мировое хозяйство принадлежит государству, экономической и социальной политике, выработанной им для направления этого процесса в нужное русло.

В переходных экономиках государство призвано выполнять функцию создания рыночной системы, устранять негативные последствия стихийного формирования рынка, обеспечить социальную и политическую стабильность общества. Это предопределяет необходимость продуманного, взвешенного подхода к реализации функций государства. Важнейшей задачей государства в периоды проведения реформ является выбор стратегии и методов их осуществления, а именно: проведение системных изменений в экономике; структурная перестройка; либерализация экономики; финансовая стабилизация и одновременно, решение проблемы занятости населения и поддержания жизнеспособности большей части населения.

Все эти положения нашли отражение в новой экономической политике, направленной на удвоение ВВП, решение важнейших социальных проблем, от которых зависит положение России в мире.

ЛИТЕРАТУРА

1. Амосов А. Об условиях развития народного хозяйства в 2005–2007 гг. // Экономист, 2004, № 6.
2. Аргументы и факты. 2004. № 10.
3. Губанов С. Политика нового этапа: цель и средства // Экономист, 2006, № 11.
4. Сакс Дж. Стоит ли хвалить Клинтона за процветание Америки // Независимая газета. 18.08.00.
5. Сорокин Д.Е. Траектория социально-экономического развития России: 2002–2007 гг. // ЭКО, 2004, № 7.
6. Стрельцов А. Как использовать сырьевой фактор // Экономика и жизнь. 2004. № 2.
7. Титов Д. Идем на прорыв... // Экономика и жизнь. 2004. № 12.
8. Шмат В. В. Российская нефть: быть или не быть? // ЭКО. 2004. № 3.
9. Экономика и жизнь. 2004. № 3.

Социальный капитал как связующее звено в отношениях «государство – общество – бизнес»

В последнее десятилетие в экономической науке появилось и усиленно разрабатывается новая для экономистов категория – социальный капитал. По аналогии с физическим и человеческим капиталом, воплощенными в орудиях труда и обучении, которые повышают индивидуальную производительность имеет отношение к таким элементам общественной организации, как социальные сети, социальные нормы и доверие, создающие условия для координации и кооперации ради взаимной выгоды. Социальный капитал увеличивает отдачу от инвестирования в капитал физический и человеческий, – так характеризовал эту категорию М. Портер [1, С. 37,80].

Общим между физическим и социальным капиталом является способность к самовоспроизводству и накоплению. «Запасы социального капитала – доверие, нормы и социальные сети – имеют свойство самовоспроизводиться и накапливаться. Успешное сотрудничество в конкретном деле порождает связи и доверие – социальные активы». Различие между этими видами капитала состоит в том, что социальный капитал в отличие от физического – «моральный ресурс», который количественно увеличивается, а не уменьшается при использовании как физический капитал, и который истощается, если его не использовать. «В противоположность обычному капиталу социальный капитал есть «общественное благо», иными словами, это не частная собственность тех, кто получает от него выгоду» [2, С. 78, 80].

Поэтому накопление социального капитала имеет гораздо большее значение для судеб общества по сравнению с накоплением физического, а потеря социального капитала – доверия и связей в обществе – имеет катастрофические последствия, не сравнимые с утратой физического капитала. Об этом свидетельствует опыт проведения реформ в России в 90-гг., когда разрыв социальных связей привел к глубокому социально-экономическому кризису и обесцениванию наличного физического и человеческого капитала.

Различают две формы социального капитала:

- структурный – сети, ассоциации, институты, а также правила и регламенты, которые регулируют их функционирование;
- когнитивный – отношения, нормы, поведение, разделяемые ценности, доверие.

Эти две формы относительно самостоятельны, так как могут существовать как относительно независимые друг от друга.

Социальный капитал формируется на микроуровне (домашние хозяйства, микрорайон, небольшой населенный пункт), мезоуровне (на уровне региона, где действуют различные ассоциации, возникает взаимодействие бизнес-структур и объединений) и макроуровне. Последний уровень исследован достаточно хорошо в рамках так называемого институционализма. Именно этот уровень институционализм часто признается как ведущий фактор экономического роста стран. Важно то, что все эти уровни взаимодействуют друг с другом, рождая синергетический эффект. Другими словами, социальный капитал на разных уровнях взаимно дополняет друг друга, при этом не может привести к значимому эффекту в случае, если один из его уровней развит недостаточно.

Социальный капитал имеет прямое отношение к рассматриваемой взаимосвязи «государство–общество–экономика (бизнес)», поскольку он охватывает:

1) развитие горизонтальных связей внутри общества; 2) характер социальных связей внутри комьюнити; 3) отношения между гражданским обществом и государством; 4) качество управляющих институтов [6].

В количественном отношении социальный капитал несводим к одному показателю. Эксперты МВФ для стран с переходной экономикой рассматривают индекс институционального качества, который включает и некоторые характеристики социального капитала на макроуровне. Основа социального капитала – степень взаимного доверия в обществе, как по горизонтали – в отношениях между гражданами, внутри различных общественных и корпоративных структур; так и по вертикали – между гражданами и структурами власти. Взаимное доверие, как уже указывалось, обеспечивает укрепление и расширение социальных связей и делает возможным поступательное развитие общества [2, С. 78-80].

В таблице приведены некоторые аспекты содержания социального капитала, что дает определенное представление о его состоянии в России, по сравнению с другими постсоциалистическими странами.

Таблица 1
Индекс институционального качества, 1997–1998 гг.

	Гласность и подотчетность	Политическая стабильность	Эффективность государства	Действенность госрегулирования	Эффективность законов	Преодоление коррупции	Средний итоговый показатель
Венгрия	12,0	12,5	6,1	8,5	7,1	6,1	8,7
Польша	10,7	8,4	6,7	5,6	5,4	4,9	7,0
Чехия	12,0	8,1	5,9	5,7	5,4	3,8	6,8
Россия	-3,1	-6,9	-5,9	-3,0	-7,2	-6,2	-5,4

Оценки ранжируются в пределах от -25 до +25. Для сравнения: средний итоговый показатель для высокоразвитых стран равен 12,6.

Источник: World Economic Outlook. October 2000. – Р. 136; МЭиМО, 2004, № 9. – С. 29.

По данным таблицы, можно судить о положении в стране. Однако, начиная с 2000 г. положение стало меняться, что связано с некоторой политической стабильностью, связанной с доверием большинства населения к Президенту страны.

Степень взаимодоверия зависит от многих факторов: здесь и исторические традиции, и культурные характеристики (в частности культура бизнеса), и нормы морали, и нравственные ценности. Важную роль играет отношение к социальной справедливости, предполагающей прежде всего смягчение контрастов в распределении доходов. Сопоставление результатов социальных опросов с данными ООН о распределении доходов населения позволяет выявить закономерность: чем сильнее дифференциация в доходах, тем слабее взаимное доверие, и наоборот. Так, в Скандинавских странах, где соотношение доходов 20% богатейших граждан и 20% беднейших составляет 3,6–3,7, индекс взаимного доверия равен 56–61%. В Бразилии же, где указанное соотношение – 25,5, индекс доверия лишь 6,7% [5, С. 85; 6, С. 194–195].

Глубина социальной дифференциации по доходам и фактор взаимного доверия оказывают существенное воздействие на инвестиционную активность внутри страны и тем самым – на ее социально-экономическое развитие. Эта тема привлекает в последние годы все большее внимание исследователей, заставляя их пере-

смагивать ранее сложившиеся стереотипы мышления. В соответствии с одним из них, чем выше в закрытой экономической системе уровень накоплений, тем ниже цена капитала и выше норма инвестиций. А поскольку богатые имеют более высокий уровень накопления, то усиление социального неравенства якобы увеличивает накопления и инвестиции в целом [4, С. 83–100].

Табл. 2 дает представление о социальном капитале и ИРЧП по ряду стран мира.

Очевидно, что узко экономический подход не отражает реального процесса развития общества, так как не учитывает проблему качества жизни. Далее, цели развития не могут быть ограничены экономическими рамками, так как целью, в конечном счете, является не прибыль, а человек. Попыткой найти критерий, более адекватно отражающий динамику реального развития общества, можно назвать известный индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), разработанный экспертами ООН и синтезирующий такие индикаторы, как ВВП на душу населения, доля затрат на образование и здравоохранение в ВВП, предполагаемая продолжительность жизни. В *табл. 2* приведены межстрановые сопоставления показателей, представляющих отдельные стороны социального капитала, с ИРЧП. Она демонстрирует прямую зависимость между экспертными оценками названных показателей и ИРЧП. При этом на первом месте по ИРЧП находятся не те страны, которые в силу своей глобальной финансовой мощи обладают рекордно высоким душевым ВВП, а те, где наиболее сильно взаимное доверие, почти отсутствует коррупция, доминируют нормы закона и более равномерно распределяются доходы.

Таблица 2

Социальный капитал и индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП)

	Социально-политическая стабильность ¹	Законность и порядок ²	Защищенность от коррупции ³	Дифференциация доходов ⁴	Взаимное доверие ⁵	ИРЧП
Швеция	1,38	6,0	9,0	3,6	57,1	0,941
Канада	1,24	6,0	8,9	5,2	49,6	0,940
США	1,18	6,0	7,6	9,0	45,4	0,939
Франция	1,04	5,0	6,7	5,6	24,8	0,928
Великобритания	1,10	6,0	8,3	7,1	44,4	0,928
Германия	1,21	5,0	7,4	4,7	29,8	0,925
Италия	0,82	6,0	5,5	4,2	26,3	0,913
Россия	-0,41	3,0	2,3	12,2		0,781
Бразилия	0,47	2,0	4,0	29,7	6,7	0,757
Китай	0,39	4,0	3,5	8,0		0,726

¹ Оценка от -2.5 до +2.5 баллов.

² Оценка от 0 до 6 баллов.

³ Оценка от 0 до 10 баллов.

⁴ Соотношение доходов 20% богатейших граждан и 20% беднейших.

⁵ Оценка по данным опросов, %.

Источники: Human Development Report 2002. Р. 38-39, 194-195; OECD Economic. 2001. № 33. Р. 88.; МЭиМО, 2004, № 9. – С. 31.

Как видно, по состоянию развития социального капитала и индексу развития человеческого потенциала Россия значительно уступает развитым странам мира, особенно Швеции, где социальная стабильность, законность и порядок, дифференциация доходов и взаимное доверие отличает высокий уровень развития социального капитала.

Таким образом, социальный капитал выступает как жизненно необходимый элемент общественного развития. Он, как общественное благо, связывает воедино «государство – общество – бизнес». Значение социального капитала в России возрастает в связи с реформами в социальной сфере, охватывающими судьбы большей части населения страны, а потому требует внимания со стороны экономической теории и практики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества. – М., 1993.
2. Потием Р. Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь. // МЭиМО, 1995, № 4.
3. Human Development Report 2002. Wash., 2002.
4. Kaldor N. Alternative Theories of Distribution // Review of Economic Studies. 1956. V. 23.
5. OECD Economic Studies. 2001. № 33.
6. Wolcock M. Social Capital and Economic Development. // Theory and Society, 1998, № 2.

Формирование нового курса социальной политики

Снижение активной регулирующей роли государства на современном этапе, когда еще не закончилось формирование рыночной экономики, приведет Россию к дальнейшему системному кризису, и грозит распадом единого экономического пространства на автономные регионы. Программы, которые составляются Министерством экономики, труда и другими, построены на сокращении участия государства в социальной сфере. Так, в Программу социально-экономического развития на период до 2005 г. включен ряд пунктов, которые служат подтверждением высказанному положению. Это, во-первых, провозглашение отказа от патернализма. Государство перестает жестко детерминировать поведение человека в социальной сфере; во-вторых, разгосударствление социальной сферы и освобождение государства от функции непосредственного предоставления гражданину социальных услуг. Применительно ко многим лицам государство перестанет быть оператором, предоставляющим эти услуги. Относительно льгот и выплат государством следует отметить, что в настоящее время в стране действует 156 видов льгот, пособий и социальных выплат, которые предназначены для 236 категорий населения, а это около 100 млн. человек — почти две трети населения страны. Совокупные расходы на эти цели составили в 1997 году 350 трлн. руб. Существуют методики, которые позволяют определить эффективность подобных затрат с точки зрения того, действительно ли их получают нуждающиеся слои населения. Эксперты считают, что у нас до этих категорий граждан доходит 18-20% общей суммы социальных льгот и выплат. В развитых странах мира аналогичный показатель значительно выше — 45–55% [5; 4].

В новой модели социальной политики предполагается формирование рынка социальных услуг с реально возникающей конкуренцией их производителей, что предполагает повышение качества этих услуг и снижение издержек на их производство. К этому добавляется так называемый заявительный принцип. Суть его в том, что гражданин обращается к государству за льготами или бесплатными услугами, он должен подтвердить основание для их выплаты. С одной стороны, это позволит государству более дифференцировать подходить к социальным выплатам, но с другой стороны, это поставит человека в еще большую зависимость от бюрократического аппарата.

Вся эта концепция взята из социальной политики развитых государств с развитой рыночной экономикой и социальной сферой.

В настоящее время правительство руководствуется Программой стратегии развития до 2010 г. («Программа Грефа»).

Программа Грефа предполагает увеличение ВВП за 10 лет на 70% при среднегодовых темпах прироста 5%. Рост реальных доходов населения прогнозируется на уровне 80%.

Согласно этой программе спустя 10 лет среднедушевой месячный доход в России составит примерно 120 долларов, а ВВП достигнет уровня 1990 г. и превысит 2,5% от ВВП Соединенных Штатов (в предположении, что американская экономика будет расти так же, как сейчас — 3% в год).

Таблица
Россия к США по уровню доходов

	1999	2000	2005	2010	2015
США	9248	9526	11043	12802	14841
Россия	186	195	249	318	406
Отношение ВВП России и США, %	2,0	2,1	2,3	2,5	2,7
ВВП России к уровню 1990 г., %	58	61	78	100	105
Среднедушевой доход долл/мес. США	2811	2895	3356	3891	4511
Россия	65	69	90	117	153
Отношение среднедушевого дохода России и США, %	2,3	2,4	2,7	3,0	3,4

Источник: Экономическая газета, сентябрь 2000. – С. 1.

Несложный математический расчет показывает, что при заданных программой темпах роста Россия догонит Японию по объему ВВП не позднее чем через сто лет, а США – через двести.

Программа Грефа нацелена на модернизацию экономики, однако в ней нет места для научно-технической политики, хотя XXI век – век науки и образования, век культуры. По нашему мнению, речь должна идти не о модернизации экономики, а об ее возрождении. Такие программы в России были (Александр II, Витте, Столыпин) и вывели Россию на передовые позиции в мире. Программа Грефа была подвергнута критике, более того, была разработана альтернативная Программа «Стратегия развития государства на период до 2010 года» [2; 7].

Программа строится на утверждении принципов экономического и социального порядка. При этом создание новой системы социального порядка основано на том, что обеспечение благополучия и достойной жизни не может быть делом только власти, тем более одного из уровней власти. Эта стратегическая цель требует согласования интересов и скоординированных действий федерального центра, субъектов Российской Федерации и бизнеса (крупных корпораций). Создание правового механизма такого согласования является основой стратегии развития социального государства.

Удивление вызывает тезис о том, что социальная политика предусматривает повышение уровня жизни не для всех, а «для большинства» (у Л. Эрхарда – «благополучие для всех») [6, С. 6].

В России считают иначе: успешность стратегии развития государства по принципу «благополучие для большинства» будет определяться динамикой формирования массового среднего класса. Он должен охватить, по крайней мере, 50–55% населения одновременно со снижением доли населения с доходами ниже прожиточного минимума до 10–15% [1].

Государство просто не сможет длительное время соединять полярные сегменты расколотого общества, если не начнется ускоренное становление его естественной социальной опоры – массового слоя людей со средним достатком. Реализация стратегии «благополучие для большинства» предполагает, что российский стандарт (экономические и социальные предпосылки его реализации именно как массового стандарта) должен лечь в основу долгосрочного экономического развития.

С нашей точки зрения, в программе социальных реформ должно быть заложено основное – обеспечение полной занятости путем организации новых рабочих мест, адресная поддержка предприятий, которые могут участвовать в рыночной конкуренции. Далее, непременным условием достижения поставленных целей пе-

рестройки должен стать такой рост заработной платы, который опережал бы повышение цен на потребительские товары. На этой основе будет расширяться спрос населения и его воздействие на производство.

Всю изложенную концепцию можно принять как перспективу развития российской экономики и общества, но в ближайшем будущем эти предложения, как бы эффективны они ни были, вряд ли могут быть осуществлены. Изложенные здесь и другие концепции, разработанные экономистами и социологами, несколько запоздали.

В ноябре 2002 г. состоялось очередное заседание «круглого стола» в Академии труда и социальных отношений, в котором участвовали ученые экономисты и социологи, председатель Государственной думы и представители Правительства и профсоюзов. На заседании обсуждалась «Концепция социального государства».

Импульсом к активизации работы временного творческого коллектива ученых и специалистов стало Послание Президента РФ Федеральному собранию РФ, определившего в качестве главной цели государства — обеспечение достойной жизни людей.

В докладе Н. Гриценко было отмечено, что в практическом плане мы еще далеки от реализации принципов социального государства. Для этого нужна и концепция, и программа соответствующих государственных мер, и усилия всего общества.

Учитывая зреющее общественное недовольство нынешней социально-экономической политикой, временный творческий коллектив консолидировал научные силы и постарался изложить систему взглядов на социальное государство, с тем чтобы на ее основе сформулировать предложения для Госсовета и Президента [3, С. 33].

Следует отметить, что 14–15 ноября 2002 г. Совет Европы провел конференцию, на которой представители более чем 40 стран обсудили вопрос о том, как социальные государства Европы обеспечивают всем гражданам социальные права, зафиксированные в Европейской социальной хартии. Речь идет о праве на жилье, охрану здоровья, образование, работу или занятость, социальную защиту, создание профсоюзов и организаций работодателей, о свободе передвижения и воссоединения семей, исключении любой дискриминации по признаку расы, пола, цвета кожи, языка, религии, взглядов. Участники совещания считают, что у России нет другой альтернативы, кроме как строить социальное государство на принципах Европейской социальной хартии. Вопрос о присоединении к ней должен быть решен в ближайшее время.

В выступлении Г. Селезнева на заседании круглого стола было сказано, что на современном этапе развития можно говорить лишь об определенных предпосылках построения в России социального государства.

Необходимо внимательно продумать стратегию формирования такого типа государства. Здесь существует довольно значительный разброс мнений: одни предлагают вариант «всеобъемлющего собеса», другие поддерживают «скандинавскую модель», третьи настаивают на том, что набор социальных гарантий должен соответствовать реалиям сегодняшнего состояния экономики.

В связи с этим представляется важным подчеркнуть, что условиями эффективного функционирования социального государства являются соблюдение принципа социальной ответственности всех уровней управления, всех слоев общества и каждого гражданина, наличие соответствующей экономической и финансовой базы, ибо для реализации социальных обязательств нужны значительные финансовые ресурсы, а для этого, в свою очередь, требуется успешное экономическое развитие.

Что касается механизмов реализации целей и задач социального государства, то необходимо, очевидно, двигаться по пути выработки и законодательного закрепления системы социальных стандартов [3, С. 34].

На совещании было дано определение социального государства, как государства с развитым гражданским обществом, обеспечивающее оптимальное сочетание интересов человека и общества на основе рационального баланса свободы и дисциплины личности, социальной ответственности государства и эффективного государственного управления. При построении в нашей стране государства такого типа необходимо учитывать историю развития российской государственности, общественно-политические традиции, в которых сочетались жесткая монархическая форма правления и общинное самоуправление, а также негативный и позитивный опыт периода государственного социализма.

Разработка концепции социального государства – исключительно нужный, своевременный, а может быть, даже в чем-то и запоздавший процесс. Следующий этап – выработка конкретных технологий построения социального государства и методов реализации социальной политики [3, С. 34].

Модель социальной рыночной экономики возникла на историческом фундаменте централизованного государства, участия государства в социальном регулировании, развитого хозяйственного права и европейских норм демократии и рыночной экономики. Несмотря на глубокие различия между историческими путями западно-европейских стран и России, в нашей стране в настоящее время есть предпосылки для восприятия многих принципиально важных элементов этой модели.

Помимо исторических традиций – главенствующей роли государства в социально-экономической жизни – к таким предпосылкам относится переходное состояние современного российского общества, в котором многие отношения еще не обрели ясной и определенной правовой и организационной формы. Ряд принципов экономической политики, составляющих сердцевину модели социального рыночного хозяйства, относятся в России к числу остро назревших проблем – формулирование и проведение политики занятости, политики доходов, промышленной и антимонопольной политики. Наконец, идея социального партнерства в последние годы получает распространение в России – несмотря на то, что эта идея является абсолютно новой для общественного сознания и социально-экономической практики в нашей стране.

Выход из сложившегося положения – переход от стабилизации экономики к развитию, где приоритет должен принадлежать повышению уровня и качества жизни.

Таким образом, наше исследование проблемы социальной ориентации экономики приводит к выводам о том, что необходимо смещать ориентиры в социальной политике с системы оказания социальной помощи (эта проблема остается, но она не должна быть приоритетной) на создание условий, которые позволили бы людям зарабатывать себе на жизнь и вести достойное существование. Это органическая часть политики по оживлению деловой активности. Государство должно создать условия, чтобы человек сам себя обеспечивал своим трудом, вместо того, чтобы быть иждивенцем у общественных фондов (речь идет о трудоспособном населении). Здесь не требуется каких-либо крупных капитальных вложений, которые окупятся через длительный срок. Имеется в виду развитие индивидуальной трудовой деятельности, малого предпринимательства, создание кооперативных предприятий. Особенно важно возродить кооперативные начала, которые восходят к давним историческим традициям нашего государства и важность которых подтверждается всем мировым

опытом. В настоящее время они выпали из поля зрения реформаторов, в Конституции РФ нет даже понятия кооперативной собственности, она формально нелегитимна, хотя реально существует. Кооперативы могут дать новые рабочие места, увеличить ВВП и в определенной мере пополнить доходную часть государственного бюджета.

Крайне важно развивать малый бизнес. На его долю в США приходится две трети прироста новых рабочих мест, то есть он активно способствует решению проблемы занятости. Он не требует больших инвестиций, его можно организовать в короткие сроки, если создать для этого необходимые условия.

За государством должна сохраниться социальная функция поддержки нетрудоспособных членов общества, но она будет решаться легче, поскольку сократится контингент людей, кому такая помощь необходима, за счет увеличения числа занятых в реальном секторе экономики.

Все проблемы, вставшие перед Россией, ее населением, предпринимателями, государством могут быть решены, если страна сойдет с пути «догоняющего развития» на путь «опережающего развития», основные условия для этого имеются (национальные ресурсы, научный и трудовой потенциал) и страна постепенно встанет на путь экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андрианов В. Эволюция основных концепций регулирования экономики//Общество и экономика, 2005, № 4.
2. Губанов С. Политика нового этапа: цель и средства//Экономист, 2006, № 11.
3. Концепция социального государства: обсуждение//Человек и труд, 2003, № 1.
4. Кушлин В. Мировое технологическое переустройство России//Экономист, 1998, № 7.
5. Львов В. Экономическая наука и экономическая политика//Экономист, 1998, № 6.
6. Стратегия развития государства на период до 2010 г.//Коммерсант, 2001, 5 марта.
7. Сценарий подъема российской экономики в 1998–2005 гг. – М.: ИНПРАН, 1998.

РАЗДЕЛ II ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Бабенко Е.Г.,

К.Э.Н.

Сущность и задачи бизнес-планирования в рыночной экономике

Бизнес-планирование – прикладная учебная дисциплина, изучающая методы теоретического обоснования и практику составления бизнес-планов, включая формирование основных рекомендаций и организационно-экономических мероприятий, обеспечивающих создание нового производства, новых товаров, услуг или какого-либо новшества.

Бизнес-планирование необходимо всегда, когда требуется вкладывать деньги в конкретное дело. Способом технико-экономического обоснования в этом случае и является бизнес-план.

Бизнес в переводе означающее «дело», «предпринимательство», - экономическая деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств на свой страх и риск и под свою имущественную ответственность. Целью любого бизнеса является получение прибыли и развитие коммерческого дела. Сопутствующие цели – продажа товаров, выполнение работ, оказание услуг.

Различают следующие виды бизнеса:

– рисковый (венчурный) – вид предпринимательства, при котором осуществляются технологические нововведения с целью коммерциализации научных исследований в высокотехнологичных областях, где имеется высокая возможная прибыль при значительном риске;

– транзитный – получение банками депозитов в иностранной валюте от нерезидентов для предоставления кредита другим нерезидентам;

– большой, средний и малый бизнес – определяется численностью организации. В РФ к малому бизнесу относятся организации с численностью работников до 200 человек, в США – от 1 до 19 человек, в Великобритании – от 1 до 24 человек, в Италии – от 1 до 9 человек;

– международный – действует в интернациональной экономике, предусматривает использование преимуществ международного разделения труда.

План – мотивированная модель действий, создаваемая на основе прогноза экономической среды и поставленных целей как личности, так и организации. Всем участникам проекта бизнес-план дает необходимую информацию для анализа и оценки предпринимательства с точки зрения его разумности, реалистичности и перспективности.

Основными принципами бизнес-планирования являются:

– принцип единства – все планы организации (краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные) должны быть взаимосвязаны и образовывать единую систему, а также не противоречить друг другу;

– принцип участия – процесс планирования осуществляется всем персоналом организации, независимо от должности и выполняемых функций;

– непрерывности планирования с учетом влияния факторов внешней среды, целей и задач организации;

– гибкости, предусматривающий возможность внесения уточнений в планы при изменении внешних и внутренних условий деятельности и поэтому всегда включающих резервы;

– точности – планы должны быть конкретны и детализированы; краткосрочные планы являются, как правило, более точными, чем долгосрочные и стратегические.

Целью бизнес-плана является формирование главной концепции развития организации на основе планирования производственной, хозяйственно-сбытовой, финансовой, социальной и экологической деятельности с различными горизонтами планирования в соответствии с потребностями целевого рынка.

В зависимости от назначения различают следующие типы бизнес-планов:

– бизнес-план организации – программа развития организации на предстоящий плановый период с указанием социально-экономических показателей, необходимых для привлечения требуемых объемов инвестиций и ресурсов;

– бизнес-план заявки на кредит – разрабатывается с целью получения заемных средств от организации – кредитора;

– бизнес-план инвестированного проекта (в том числе при проведении эмиссии ценных бумаг) – содержит результаты маркетингового исследования, обоснование стратегии освоения рынка, предполагаемых конечных экономических и финансовых результатов;

– бизнес-план структурного подразделения (центра финансового учета), а также в случае проведения реорганизационных мероприятий, в том числе в отношении несостоятельных предприятий-банкротов;

– бизнес-план заявки на грант – разрабатывается с целью получения инвестиций из государственных бюджетов различных уровней, отечественных или зарубежных фондов с целью решения социально-экономических проблем на основе обоснования преимуществ для общества в случае выделения средств под предлагаемый проект;

– бизнес-план развития региона – обоснование перспектив социально – экономического развития региона и объемов финансирования соответствующих программ для органов наделенных бюджетными полномочиями;

Бизнес-план учреждения – обосновывает перспективу и значимость социально-экономического развития вуза, школы, поликлиники, научно – технического центра и так далее и определяет потребности в ресурсах по плановым периодам.

Таким образом, бизнес-план служит основным средством менеджмента как в процессе текущей деятельности, так и при создании новой фирмы или реализации проекта.

Достижение целей, намеченных в бизнес-плане, обеспечивает организации существенные преимущества перед конкурентами:

– повышение скоординированности действий по выполнению поставленных целей и задач, а также повышение профессионализма как руководителей, так и исполнителей;

– устойчивости организации в условиях неопределенности факторов внешней среды и степени ответственности на всех условиях руководства за счет более четкой формулировки функциональных обязанностей;

– возрастание мотивации персонала и рост производительности труда без допол-

нительных капиталовложений благодаря лучшему пониманию позиций всех заинтересованных сторон, повышение степени свободы и гибкости членов коллектива;

– снижение вероятности наступления банкротства организации вследствие исключения грубых ошибок в расчетах и обоснованиях.

Значимость бизнес-планирования в современных условиях развития рыночных отношений возрастает. Современному поколению предпринимателей, а также всем руководителям в условиях меняющейся хозяйственной деятельности. Особенно возрастает роль грамотного планирования бизнеса в условиях получения иностранных инвестиций, что требует знания составления бизнес-планов в других странах.

Россия занимает 6-е место в мире по инвестиционной привлекательности.

Одной из задач повышения конкурентоспособности российской экономики является диверсификация и переход к инновационным технологиям. В этих условиях повышаются требования к научной обоснованности бизнес-планирования. В нашей экономике как с учетом международных стандартов финансовой отчетности (IAS), так и овладения современными методиками составления бизнес-планов с использованием компьютерного моделирования, интернет-технологий, построения экономико-математических моделей, разработки сценариев развития ситуации и выбора оптимального варианта.

Неотъемлемой чертой современного бизнес-планирования является множественность рисков и высокая степень неопределенности внешней среды.

Все эти требования к процессу бизнес-планирования усиливают свою значимость в связи со вступлением российских предприятий в систему ВТО (Всемирной торговой организации).

ЛИТЕРАТУРА

1. Бизнес-планирование в условиях открытой экономики: Уч. пособие / В.П. Галенко, Г.П. Самарина, О.А. Страхова – М.: «Академия», 2005.
2. Бизнес-планирование / Под ред. В.М. Попова. С.И. Ляпунова, С.Г. Млодика. – М.: Финансы и статистика, 2006.

Регулирование и поддержка предпринимательской деятельности органами местного самоуправления

Малое предпринимательство — это один из самых динамично развивающихся секторов экономики России, этому свидетельствуют как статистические показатели, так и реальные социально-экономические процессы. С 2000 по 2006 гг. среднегодовой темп роста числа зарегистрированных субъектов малого предпринимательства составляет порядка 103,5%. В 2005 г. оборот МП составил 9 650 742,9 млн. руб., а объем оборота в расчете на душу населения достиг 67 264,7 руб [1]. В 2005–2006 гг. увеличение количества зарегистрированных малых предприятий сопровождалось как ростом объемов производства, так и занятых. На 1 апреля 2006 г. зарегистрировано 1 млн. 33 тыс. юридических лиц — субъектов малого предпринимательства и 2 млн. 600 тыс. индивидуальных предпринимателей. В малом бизнесе занято 16,7 млн. человек или 25% от числа работающих [2]. Для сравнения в странах ЕС на 1000 жителей приходится не менее 30 малых предприятий, а в России в 2005 г. данный показатель составил 7 МП/1000 чел. (1998 г. — 5,9; 2000 г. — 6,1) [3].

Малый бизнес является не только экономически привлекательным видом деятельности, но и социально значимой сферой. Такие особенности предпринимательства, как мобильность капитала, быстрое принятие решения, высокая адаптивность позволяют ему эффективно и результативно осваивать социально-значимые рыночные ниши — к примеру, сферу бытового услуг, технического обслуживания жилищного фонда, предоставления транспортных, информационно-телекоммуникационных и других услуг.

Если в добывающей и перерабатывающей секторах экономики основная доля принадлежит крупным и средним хозяйствующим субъектам, то третичный сектор (обслуживания) во многом осваивается малым предпринимательством. Накопление капитала, опыта ведения бизнеса в малом предпринимательстве способствуют устойчивому формированию среднего бизнеса, который в свою очередь благоприятствует развитию крупного бизнеса.

Переход к рыночной экономике, потеря экономических связей в рамках СССР, высокий уровень инфляции, экономический спад в целом по России в итоге привел к экономическому кризису во многих моноотраслевых малых и средних городах — градообразующие предприятия, оказавшись в неблагоприятных условиях, несли убытки, складывалась негативная социальная обстановка (рост безработицы, снижение уровня жизни). Именно такая ситуация наблюдалась в городе Сибай (население 64 122 тыс. человек [4], градообразующее предприятие ОАО «Башкирский медно-серный комбинат» (добыча и обогащение медно-цинковых руд) Республики Башкортостан в начале 90-х гг. прошлого века.

Органам местного самоуправления необходимо было принимать неотложные меры по преодолению социально-экономического кризиса, в условиях нестабильности как экономической, так и политической ситуации в стране. Развитие и поддержка малого предпринимательства стала одной из ключевых задач местных властей, решение которой позволили снизить социально-экономическую напряженность.

Для систематизации мероприятий по поддержке и развития малого предпринимательства органы местного самоуправления ежегодно разрабатывают муници-

пальные программы по поддержке и развитию малого предпринимательства (по своему содержанию аналогичны государственным программам), направленные на решение следующих задач:

- совершенствование муниципальной нормативно-правовой базы, регулирующей предпринимательскую деятельность;
- развитие кредитно-финансовых механизмов и внедрение финансовых технологий, направленных на развитие сектора малого предпринимательства;
- распространение опыта применения организационных, финансовых и других технологий, направленных на обеспечение условий для развития малого предпринимательства, накопленного в регионах и муниципалитетах, отдельными государственными учреждениями, предприятиями и организациями;
- расширение круга субъектов малого предпринимательства и лиц, стремящихся заниматься предпринимательской деятельностью;
- подготовку высококвалифицированных кадров для сферы малого предпринимательства;
- развитие малого предпринимательства в инновационной и производственной сферах;
- продвижение продукции малых предприятий на региональный и межрегиональный рынок;
- расширение внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства;
- проведение информационно-аналитического мониторинга состояния малого предпринимательства в муниципалитете и на этой основе разработку мер муниципальной политики развития предпринимательства [5].

Наиболее результативными мероприятиями программы, как показывает практика ее реализации на территории г. Сибай, являются:

- совершенствование механизмов использования муниципального имущества для развития системы малого предпринимательства – условия перевода муниципального жилого фонда в нежилой, дифференциация арендной платы и сроков аренды и т.д. Реализация данного мероприятия способствовала упорядоченному развитию сферы розничной торговли, общественного питания, бытового обслуживания в центральной части г. Сибай, эффективному размещению производств малых предприятий в промышленной зоне города (в целом под предпринимательскую деятельность освоено более 25 тыс. кв. м. муниципального жилого/нежилого фонда, часть которого оформлена в частную собственность);
- развитие кредитно-финансовых механизмов поддержки: в частности, возмещение за счет средств местного бюджета части процентной ставки по кредитам, выданным коммерческими банками субъектам малого предпринимательства (данный метод наиболее эффективен для начинающих предпринимателей, в период накопления капитала) (по г. Сибай в 2006 г. из местного бюджета на эти цели было выделено 220 тыс. руб.); размещение муниципального заказа на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг. К примеру, в общем объеме муниципального заказа г. Сибай на долю предпринимателей в 2006 г. приходится более 40% против 23% в 2000 г. [4]; создания благоприятных условий для размещения на территории муниципального образования кредитно-финансовых учреждений; образование муниципальных инвестиционных фондов (что является наиболее перспективным);
- организация и проведение мероприятий по продвижению товаров и услуг на внешние рынки: экономические, инвестиционные форумы, маркетинговые кампа-

нии, информационная поддержка и т.д. Так традиционным стал межрегиональный Зауральский инвестиционный форум проводимый в г. Сибай, данное мероприятие позволяет ознакомить потенциальных инвесторов с перспективными бизнес-проектами, в том числе, в сфере малого предпринимательства;

- развитие информационно-консультационной инфраструктуры, которая позволяет повышать юридическую, экономическую грамотность участников предпринимательской деятельности.

Проблемами регулирования и поддержки малого предпринимательства на местном уровне являются:

- экономические, в основном они связаны с недостаточностью средств местного бюджета на финансирование мероприятий по развитию малого бизнеса;

- организационно-правовые. Отсутствует законодательная база, позволяющая эффективно вести статистический мониторинг развития предпринимательства, в связи с чем, учету подвержены лишь порядка 30% субъектов малого предпринимательства (прежде всего, это малые предприятия, занятые в сфере производства и строительства);

- социальные: недоверие субъектов малого предпринимательства к органам местного самоуправления, сокрытие реальной информации о численности занятых, уровне доходов и т.д.

В условиях интенсивного экономического роста регулирование и поддержка малого предпринимательства на местном уровне все более направлена на повышение качественных показателей предпринимательской деятельности. Усиление конкурентной среды, повышение благосостояния населения, насыщение потребительского спроса – все это является факторами, влияющими на необходимость развития предпринимательства по инновационному пути. В данной ситуации местные органы власти должны определить те приоритеты развития малого предпринимательства на территории муниципального образования, которые в будущем позволят достичь наибольший социально-экономический эффект и осуществлять поддержку именно в этих направлениях.

Малое предпринимательство в современных условиях становится одним из главных участников формирования социально-экономического положения муниципальных образований, выполняя, кроме традиционных финансово-хозяйственных функций, такие функции, как внедрение инноваций, интеграция экономических систем, участие в благоустройстве муниципальных образований и т.д. – все это в конечном итоге способствует повышению благосостояния населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Малое предпринимательство в России. 2004: Стат. сб./ М 19 // М., Росстат. 2004 г. – 158 с.
2. Тезисы к выступлению Министра экономического развития и торговли Российской Федерации Г.О. Грефа на III съезде общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» г. Москва, 20 сентября 2006 г. // М., – 2 с.
3. Шестоперов А.М. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2005 году // Ежеквартальный информационно-аналитический доклад. – М., 2006 г. – 5 с.
4. Итоги социально-экономического развития г. Сибай в 2006 году // Ежегодный информационно-аналитический доклад территориального управления статистики ГКС РБ по г. Сибай. – Сибай., 2007 г. – 22 с.
5. Проект Федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 2003–2005 гг. // Министерство Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства. Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства. – М., 2002 г. – 7 с.

Проблемы и тенденции экспортной политики в России

Значение внешней торговли впервые раскрыли меркантилисты, считая ее главным источником золота и, следовательно, богатства. Современная российская экономическая политика также направлена на развитие внешней торговли, где особое место занимает экспорт. Экспортные операции являются источником валютных поступлений, оказывая влияние на объем потенциального импорта и курс национальной валюты. Еще с советских времен экспорту уделялось большое внимание, поскольку государство остро нуждалось в свободно конвертируемой валюте, на которую закупались современное оборудование, потребительские товары, а к концу 80-х гг. и продовольствие. Снижение цен на нефть в конце 80-х гг., которая, как и сегодня являлась основой экспорта, привело к снижению импорта и росту дефицита на товарных рынках. С целью модернизации производства и обеспечения поставок потребительских товаров СССР привлекает иностранные кредиты, наращивая внешний долг, достигший к 1991 г. 96,6 млрд. долл. [1]. В настоящее время российская экономика столкнулась с противоположной проблемой, когда при высоких мировых ценах на сырьевые товары и металлы и ограничении импорта происходит торговый и платежный дисбаланс. По данным Банка России внешнеторговый оборот в 2006 г. составил 468,4 млрд. долл., где в общем объеме товарооборота на долю экспорта приходилось 65%, импорта – 35 % [2]. Сальдо консолидированного платежного баланса по счетам текущих операций достигло очередного исторического максимума – 95,6 млрд. долл. (83,3 млрд. долл. в предыдущем году). В результате из-за дополнительной валютной выручки экспортеров растет объем денежной массы в экономике, поскольку для ее обмена по текущему курсу приходится «вливать» дополнительные рубли. Объем денежной массы в течение года вырос соответственно с агрегата М2 6045,6 млрд. руб. (214,99 млрд. долл.), где М0 2009,2 млрд. руб. или 71,45 млрд. долл. (при среднем номинальном курсе на начало года 28,12 руб./долл. по данным ЦБ РФ), до М2 8995,8 или 341,65 млрд. долл., где М0 2785,2 или 105,78 млрд. долл. (при среднем номинальном курсе на конец года 26,33 руб./долл. по данным ЦБ РФ), то есть на 48,8% [3] в рублевом выражении. Известно, что часть средств от экспорта нефти консолидируется в Стабилизационном фонде и на 1.01.2007 он составил 2346,92 млрд. руб. (89,13 млрд. долл.) [4]. Золотовалютные резервы Центрального Банка РФ на этот период составили 303,732 млрд. долл [3].

Приведенная статистика свидетельствует, что на протяжении 2006 г. происходило валютное давление на курс рубля, как по причине снижения курса американского доллара, так и по причине роста валютной выручки от экспортных операций. Укрепление рубля не выгодно российской экономике, поскольку крепкий рубль снижает ценовую конкурентоспособность российских товаров на внутреннем рынке и стимулирует рост импорта.

Все перечисленное позволяет сделать вывод, что увеличение экспорта за счет диверсификации, без достаточного роста внутреннего производства или импорта, способных уравновесить товарную и денежную массу, приведет к росту инфляции, которую правительство с огромными усилиями старается понизить.

Возможно, новая экспортная политика подразумевает диверсификацию экспорта без увеличения его объема, а высвобождающиеся газ и нефть направить на внутренний российский рынок, где все больше ощущается их нехватка, однако об

этом никак не заявляется.

Из чего же состоит поддержка экспортеров, в последней версии экспортной политики?

Правительство предлагает, во-первых, создать на базе Внешэкономбанка и Российского государственного специализированного экспортно-импортного банка (Росэксимбанк) Объединенный экспортно-импортный банк РФ с капитализацией в 30 млрд. руб., которая будет соответствовать капиталам аналогичных зарубежных банков. Основная задача которого будет состоять в финансовой поддержке экспорта товаров и услуг на основе предоставления и рефинансирования экспортных кредитов, субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам коммерческих банков, предоставляемых иностранным импортерам. И, во-вторых, это проведение разносторонней информационной поддержки российским предприятиям-экспортерам, через проведение и участие в международных выставках и форумах.

В концепции экспортной политики России от 2003 г. заявлялось, что основная проблема диверсификации экспорта заключалась в заложенных финансовых рисках в торговле с развивающимися странами и государство способно их снизить, предоставляя финансовую гарантию на экспортные операции [5].

На протяжении 90-х гг. Росэксимбанк, капитализация которого составляла около 500 млн. долл., предоставлял экспортные кредиты российским предприятиям, однако без особого успеха, и дело не в недостатке финансирования, а в отсутствии конкурентоспособных товаров у российских производителей.

Непосредственно экспортную деятельность в современной экономике осуществляют частные фирмы производящие конкурентоспособные товары, которых в России практически не производится, насколько это можно судить по объему отечественных товаров в структуре нашего потребления. Трудно себе представить, что продукция, которая не пользуется спросом на внутреннем рынке, даже при наличии протекционистских барьеров, при предоставлении финансовых гарантий Правительства станет хорошо продаваться на мировом рынке, где уровень конкуренции значительно выше.

Если же взглянуть на историю развития экспорта в ведущих промышленно развитых странах, то обнаруживается определенная закономерность, которая заключается в том, что в начале в этих странах происходило насыщение внутреннего рынка конкурентоспособной продукцией, а уже потом предприятия выходили на внешний рынок, и чем сильнее была конкуренция на внутреннем рынке и качественней предпринимательская среда, тем лучше развивался экспорт, поскольку «сильней» и современней были фирмы-экспортеры. Есть, конечно, и пример Китая, который также является крупным экспортером, но в этой стране, даже по сравнению с Россией, очень низкий уровень заработной платы и Правительство использует это преимущество для привлечения иностранных инвестиций, превращая свою экономику в дешевый сборочный цех иностранных транснациональных корпораций. В России это не приемлемо, поскольку Правительство, наоборот, стремится непрерывно повышать доходы населения, стремясь достичь европейского уровня, что делает невозможным использование китайской модели развития экспорта.

Практика предоставления различных льгот и льготного финансирования российским предприятиям, применяемая в 90-е гг., показала, что все эти инструменты, на примере того же «АвтоВАЗа», не принесли желаемых результатов, а лишь продлевали их неэффективную деятельность, сдерживая процессы обновления. Условием любой эффективности в рыночной экономике является конкуренция, и чем жестче

конкуренция, тем конкурентоспособней становятся предприятия.

Известно, что не может конкурировать «слабый» с «сильным», это бесспорно, и поддерживать помогать «слабым» предприятиям, которые вследствие этой поддержки смогут конкурировать, необходимо, но возникает вопрос, какая отечественная продукция при льготных кредитах сможет стать конкурентоспособной на мировом рынке. К сожалению, ответить на этот вопрос очень сложно, поскольку отечественная продукция настолько неконкурентоспособна, что льготное кредитование здесь вряд ли поможет.

Финансовая поддержка экспорта без кардинальных изменений в производстве, без инвестиций и новых технологий способна лишь незначительно повысить конкурентоспособность отечественных товаров по цене, незначительно снизив издержки производства, но не решить проблему в целом это поддержка не сможет. Поэтому без создания нормальной предпринимательской среды и конкуренции в экономике не возможно обеспечить производство современных пользующихся спросом товаров и экспортная политика в данном случае ничего изменить не сможет.

Что касается второго направления экспортной политики, то есть информационной поддержки экспортеров, то реклама неконкурентоспособной продукции, то вряд ли сможет дать ощутимые результаты.

Конечно, Правительство справедливо обеспокоено несбалансированностью экспорта, где в товарной структуре в 2006 г. наибольший удельный вес занимали топливно-энергетические товары – 68,3%, доля продукции химической промышленности объеме экспорта в страны дальнего зарубежья упала с 5,5% до 5,1%, доля металлов и изделий из них также уменьшилась с 14,3% до 14,1%, экспорт древесины и целлюлозно-бумажных изделий сократился с 3,4% до 3,1%, машины, оборудование и транспортные средства составили 3,9% от общего объема, что на 0,3% меньше чем в 2005 году [2]. Данная обеспокоенность вполне обоснована, однако также существует несбалансированность всей российской экономики и возникает справедливый вопрос – что же является приоритетом? Ответ очевиден – правильнее было бы создавать условия для диверсификации всей российской экономики, а не отдельного сектора.

В заключение хочется отметить, что в экспортной политике государства обнаруживаются два противоречия, во-первых, Правительство одной из своих целей ставит борьбу с инфляцией и в тоже время принимает приводящие к повышению инфляционных рисков, и, во-вторых, предлагает осуществлять прямое финансирование экспорта неконкурентоспособных предприятий.

Средства, заложенные на эти цели, было бы эффективней потратить на развитие условий повышения конкурентоспособности отечественных предприятий, через разработку эффективной промышленной и структурной политики, финансирование реформы судебной системы, борьбу с коррупцией, государственную покупку лицензий и технологий, и, разумеется, на улучшение инвестиционного климата и предпринимательской среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Россия: интеграция в мировую экономику: Учебник/Под ред. Р.И.Зименкова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 432 с.
2. Итоги социально-экономического развития России за 2006 г. www.economy.gov.ru МЭРиТ.
3. www.cbr.ru Официальный сайт Центрального банка РФ.
4. www.minfin.ru Официальный сайт Министерства финансов РФ.
5. www.gov.ru Распоряжение Правительства РФ от 14 октября 2003 г. № 1493-р.
6. www.economy.gov.ru Итоги социально-экономического развития России за 2006 г. По данным официального сайта МЭРиТ.

Экономический аспект рационального подхода к проблеме реформирования Вооруженных сил Российской Федерации

Произошедшие экономические и социально-политические изменения в стране и вследствие этого военно-политические изменения в мире изменили не только облик России, но и все от экономики до социально-правовых отношений между людьми. Все это потребовало изменения всех структур государственного организма в соответствии к изменяющимся социально-политическим и экономическим условиям в государстве в целом. Наиболее консервативным и поэтому наиболее инертным из всех структур государства осталась армия. Продолжающееся вот уже более десятилетия реформирование Вооруженных сил пока что конкретных положительных результатов не дало.

Основная проблема, на сегодняшний день, заключается в несоответствии принципов реформирования существующим законам и закономерностям рыночной экономики, по которым живет общество.

Таким образом, если общество перешло на рыночные отношения, то основу реформирования Вооруженных сил должны составлять принципы рыночного хозяйствования, начиная от создания и производства вооружений и заканчивая комплектованием ее рядов. Поскольку Вооруженные силы сложный и довольно громоздкий организм, реформирование целесообразно проводить по ее компонентам, которые включают систему комплектования, обеспечения и управления. Из перечисленных компонентов наиболее сложным в сегодняшних условиях является система комплектования, поскольку она тесно сопряжена с обществом и ее взглядами на изменения в государстве. Процесс реформирования Вооруженных сил необходимо начинать с определения законодательной базы существования и развития армии в современных условиях в соответствии законам и закономерностям рыночного хозяйствования в государстве. Основу законодательной базы должен составлять принцип рыночной экономики «деньги—товар» и только на основе такого принципа возможно изменение положения дел в армии.

Прежде всего, необходим закон, уравнивающий права военнообязанных по призыву и Министерства обороны, основанный на том, что каждый гражданин обязан отдать долг Родине. Помимо прочего, целесообразно увеличить возрастной коридор граждан, призываемых на военную службу, что может благоприятно отразиться на укреплении финансовой базы Министерства обороны. В настоящее время не целесообразна двухгодичная срочная служба по призыву и это понятно не только специалистам, но и всему обществу. Наиболее целесообразным является полугодовая служба по призыву и обязательно в учебном центре Министерства обороны, где призванный гражданин должен получить военную специальность. В последующем, на основе конкурсного отбора наиболее достойные должны заключать контракты с Министерством обороны на контрактную службу в Вооруженных силах. Однако процесс это долгий, требующий пошаговой интерпретации всех возможных вариантов развития событий и тем самым требующий тщательного планирования и управления.

Последовательность проводимых мероприятий по реформированию армии и алгоритм разработки основ законодательной базы существования и развития Вооруженных сил целесообразно проводить в следующей последовательности (табл. 1).

Таблица 1
 Алгоритм внедрения законодательных актов по управлению реформированием Вооруженных сил РФ

№ п/п	Разрабатываемый законодательный акт	Последствия принятия законодательного акта	Период времени между законодательными актами
1	Законодательный акт «Об обязательной военной службе всеми лицами мужского пола в РФ»	Отмена всевозможных льгот от службы в ВС РФ и обязательность военной службы для всего мужского населения страны	Немедленно
2	Законодательный акт «О платной отсрочке (освобождении) от воинской службы в ВС РФ»	Классификация отсрочки (освобождения) от воинской службы: отсрочка от призыва на 1 год; отсрочка от призыва на 2 года; отсрочка от призыва на 3 года; отсрочка от призыва на 4 года; отсрочка от призыва на 5 лет; отсрочка от призыва на 6 лет; отсрочка от призыва на 7 лет; отсрочка от призыва на 8 лет; отсрочка от призыва на 9 лет; отсрочка от призыва на 10 лет; освобождение от призыва (откуп). Создаст законодательную основу для повышения экономической основы ВС РФ за счет перечисления финансовых средств в счет МО РФ и повышения уровня заработной платы военнослужащих до уровня, обеспечивающего конкурс при заключении ими контракта на военную службу.	Немедленно
3	Приложение к Законодательному акту «О платной отсрочке (освобождении) от воинской службы в ВС РФ» (разрабатывается каждое полугодие на каждый призыв в зависимости от экономических условий в стране)	отсрочка от призыва на 1 год – 10 минимальных размеров оплаты труда; отсрочка от призыва на 2 года – 20 минимальных размеров оплаты труда; отсрочка от призыва на 3 года – 30 минимальных размеров оплаты труда; отсрочка от призыва на 4 года – 40 минимальных размеров оплаты труда; отсрочка от призыва на 5 лет – 50 минимальных размеров оплаты труда; отсрочка от призыва на 6 лет – 60 минимальных размеров оплаты труда; отсрочка от призыва на 7 лет – 100 минимальных размеров оплаты труда; отсрочка от призыва на 8 лет – 200 минимальных размеров оплаты труда; отсрочка от призыва на 9 лет – 300 минимальных размеров оплаты труда; отсрочка от призыва на 10 лет – 400 минимальных размеров оплаты труда; освобождение от призыва – 500 минимальных размеров оплаты труда. Позволит в зависимости от поступающих финансовых средств в счет МО РФ периодически повышать уровень заработной платы военнослужащих ВС.	Одновременно с законом «О платной отсрочке (освобождении) от воинской службы в ВС РФ»

4	Законодательный акт «О последовательном сокращении сроков военной службы в ВС РФ до 1,5 лет	Снизит напряженность в обществе по поводу боязни военной службы	Через 1 год после начала разработки законодательных актов
5	Законодательный акт «О создании учебных центров МО РФ по всем необходимым специальностям для подготовки младших специалистов для службы в ВС РФ сроком 6 месяцев»	Позволит поднять уровень профессионализма в ВС РФ	Немедленно
6	Законодательный акт «О комплектовании ВС РФ военнослужащими по контракту прошедшими 6-месячную подготовку в учебных центрах МО РФ»	Заключение контракта с гражданами, прошедшими 6-месячную подготовку в учебных центрах МО РФ и зарекомендовавшими себя специалистами по выбранным специальностям	Немедленно
7	Законодательный акт «О последовательном сокращении сроков военной службы в ВС РФ до 1 года»	Снизит напряженность в обществе по поводу боязни военной службы	Через 1 год после 4 пункта
8	Законодательный акт «Об обязательном прохождении учебных сборов, лицами, освобожденными от воинской службы в ВС РФ»	Обеспечит дальнейшее повышение профессиональной подготовленности резерва ВС РФ	Через 1 год после 2 пункта
9	Законодательный акт «О последовательном сокращении сроков военной службы в ВС РФ до 6 месяцев»	Снизит напряженность в обществе по поводу боязни военной службы и позволит привлечь молодежь в ВС РФ	Через 1 год после 7 пункта
10	Законодательный акт «О платной отсрочке (освобождении) от учебных сборов, лиц, освобожденных от воинской службы, а также лиц прошедших военную службу в ВС РФ»	За освобождение от первых учебных сборов – 15 минимальных размеров оплаты труда; За освобождение от вторых учебных сборов – 25 минимальных размеров оплаты труда; За освобождение от третьих учебных сборов – 35 минимальных размеров оплаты труда	

11	Законодательный акт «Об организации резерва постоянной готовности»	Позволит на основе материального стимулирования создать боеспособный резерв ВС РФ	Одновременно с пунктом 9
12	Законодательный акт «Об организации коммерческих баз-маркетов, оружия, военного снаряжения и других необходимых предметов воинской деятельности»	Позволит рекламировать военную продукцию среди населения, повысит заинтересованность молодежи в военной продукции, а также обеспечит доступность населению использовать военную продукцию в мирных целях.	

Разрабатывая систему платной отсрочки (освобождения) от призыва в Вооруженные силы, с учетом нестабильной экономической ситуации в стране, размеры ставок на различные виды отсрочек в виде приложения к Закону, целесообразно разрабатывать на каждый призыв (например: размеры ставок на различные виды отсрочек (освобождения) от призыва на период с января по июнь 2006 г. На второе полугодие с учетом экономических условий в стране необходимо разработать новые размеры ставок или же оставить прежние. Таким образом, необходимость разработки ставок потребуется два раза в год, что позволит регулировать количество отсрочек (освобождений) от призыва с учетом инфляции отечественной валюты и материального положения населения.

Конечно же, систему отсрочек от призыва и материальную компенсацию за отсрочки систематизировать с учетом от цели отсрочки. Возможно при этом, если призывник просит отсрочку для обучения в вузе, то на время обучения материальную компенсацию возможно несколько снизить и т.д. Освобождая военнообязанного от призыва, необходимо предусмотреть возможность прохождения им первоначальной военной подготовки, как гражданину, зачисленному в резерв Вооруженных Сил. Проблем здесь много и решение его требует кропотливой и настойчивой работы широкого круга специалистов. Разумеется, каждый из перечисленных этапов включает в себя перечень многочисленных мероприятий, которые необходимо провести, чтобы предлагаемая система заработала и оказалась эффективной для ВС РФ.

Сложившаяся в настоящее время ситуация в ВС показывает, что противостояние ВС РФ внешней угрозе возможно только после определенных мобилизационных мероприятий. Это по большей части следствие социально-политических изменений и результат экономического кризиса в стране. Поэтому подготовка резерва Вооруженных сил – это не дань моде, а требование времени. Исходя из этого, ВС должны включать в себя регулярные формирования и резерв ВС РФ. Реально каждый из нас понимает, что «существующий» в настоящее время так называемый «резерв», на самом деле не готов к реальным боевым действиям и требует серьезной боевой подготовки. Исходя из этого целесообразно прежде всего, разработка законодательной базы по созданию «резерва ВС» и организация, помимо всего, резерва постоянной готовности, комплектуемого в мирное время по контракту и на основе материальной заинтересованности и способного к реальным боевым действиям в кратчайшие сроки.

Разумеется, что реализация этого направления потребует определенной законодательной поддержки, социального и материального стимулирования. При

разумном сочетании потребностей ВС и располагаемых возможностей, расходы на содержание резерва постоянной готовности будут не больше расходов на заблаговременную подготовку войск, а эффективность этих мероприятий будет значительно выше, не говоря уже о сокращении временных рамок мобилиационного развертывания войск.

Исходя из решения проблемы комплектования ВС, практические рекомендации по организации обеспечения войск подразумевают под собой организацию территориального базового и коммерческого обеспечения ВС РФ, включающую в себя базы обеспечения для всех войсковых формирований и создание сети коммерческих баз-маркетов по территориальному принципу, которые помимо обеспечения войск, играли бы роль рекламы военной службы и реализации военной продукции населению.

Таким образом, основу реформирования ВС РФ в настоящее время должна составлять коммерциализация систем комплектования, обеспечения и управления, т.е. организация военной службы по принципам рыночной экономики – по которым живет общество.

Сущность экономического аспекта заключается прежде всего в том, что осуществление финансирования всех перечисленных мероприятий возможно за счет Министерства обороны, которое, по приблизительным подсчетам, может получить доход от перехода на коммерческую форму комплектования более 2,5 млн. руб. и эти поступления имеют перманентный характер. Более того, сам принцип коммерческой организации комплектования ВС РФ как нельзя лучше отвечает требованиям рыночной экономики и потребностям Министерства обороны. Излагая свою точку зрения на наболевший вопрос не только Министерства обороны, но и любого гражданина Российской Федерации от призывника до родителя, автор хотел проанализировать возможные пути выхода из этого тупика, как с пользой для армии, так и для призывников и предложенный мной путь не догма, а скорее всего один из возможных путей решения ключевой проблемы, каким является реформирование Вооруженных сил в настоящее время.

ЛИТЕРАТУРА

1. Регион как субъект политики и общественных отношений. – М. 2000.
2. Рой О.М. Система государственного и муниципального управления. – СПб.: Изд-во Питер, 2006.
3. Василенко И. Новые подходы к разработке государственных программ: рекомендации экспертов ООН//ПтиПУ. 2003. № 6.
4. Государственная служба Российской Федерации: первые шаги и перспективы. М., 1997.
5. Макова А.Н. Государственное управление в России. М.: ЮНИТИ, 2002.

Проблемы управления региональными финансами Московской области

Московская область относится к регионам с высоким финансовым потенциалом, то есть с высокой налоговой базой и высокой совокупной рентабельностью предприятий региона. Валовой региональный продукт (ВРП) Московской области в расчете на душу населения в 2006 г. составил 128,4 тыс. руб., в 2007 г. (прогноз) – 156,4 тыс. руб.

В 2005 г. удельный вес прибыльных организаций в процентах от общего числа организаций составил 67,4%, сумма прибыли равна 94,6 млрд. руб. Это обеспечивает области и привлекательный инвестиционный климат. Так, объем иностранных инвестиций в Подмоскovie в 2005 г. составил 2,7 млрд. долл., что составляет 5,1% всех иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации.

Регион входит в десятку крупнейших регионов-доноров, обеспечивающих свыше 50% доходов федерального бюджета. Поступления обязательных платежей от региона в консолидированный бюджет РФ в 2005 г. составили 157,6 млрд. руб., в том числе в федеральный бюджет – 54,8 млрд. руб., что составило 1,1% всех доходов федерального бюджета. По данным ФНС РФ задолженность Московской области по налогам и сборам в бюджетную систему РФ на начало 2006 г. составила 23,5 млрд. руб. (без учета пеней и налоговых санкций), в том числе недоимка 12,6 млрд. руб.

Согласно Закону Московской области «О бюджете Московской области на 2006 год» от 02.11.2005 № 229/2005-03 доходы бюджета Московской области составят 98 419,1 млн. руб., расходы – 106 984,5 млн. руб., предельный размер дефицита областного бюджета – 8 565,4 млн. руб. Особенности структуры доходов бюджета Московской области в 2005 – 2006 гг. показаны в *табл. 1*.

Таблица 1

Структура доходов бюджета Московской области (областной бюджет) в 2005 – 2006 гг. (в % к итогу)

Структура доходов	2005 (факт)	2006 (план)
Доходы – всего	100,0	100,0
из них:		
налог на прибыль организаций	34,6	23,4
налог на доходы физических лиц	27,6	27,1
акцизы по подакцизным товарам, производимым на территории РФ	5,8	9,6
налоги на имущество	7,4	11,5
налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	0,1	0,1
безвозмездные поступления	12,5	15,4
прочие доходы	12,0	12,9

Из данных *табл. 1* видно, что доходы бюджета формируются за счет федеральных регулирующих налогов – налога на прибыль организаций, налога на доходы физических лиц и акцизов, а также региональных налогов на имущество. Прочие доходы, куда входят неналоговые доходы и безвозмездные поступления в разных

формах из федерального бюджета составили более четверти всех доходов бюджета. Доля доходов от региональных налогов в общей сумме налоговых поступлений в бюджет Московской области в 2006 г. составила 18,9%.

В процессе принятия и исполнения бюджета большое значение имеет сбалансированность бюджетов. Если доходы превышают расходы, то возникает профицит бюджета. Но наиболее часто встречающаяся ситуация в экономической практике — это дефицит бюджета, то есть превышение расходов бюджета над его доходами, что характерно для бюджета Московской области.

Бюджетный кодекс РФ регламентирует условия, противодействующие возникновению дефицита бюджетов, определяет предельные величины дефицита и общего объема накопленных заимствований. Так, текущие расходы бюджета субъекта РФ не могут превышать объем доходов соответствующего бюджета. Размер дефицита бюджета субъекта РФ, утвержденный законом субъекта РФ о бюджете на соответствующий год, не может превышать 15% объема доходов его бюджета без учета финансовой помощи из федерального бюджета.

В случае принятия бюджета на очередной финансовый год с дефицитом соответствующим законом о бюджете утверждаются источники финансирования дефицита бюджета. Для финансирования дефицита бюджета Московской области привлекаются следующие внутренние источники в следующих формах: государственные ценные бумаги Московской области; бюджетные ссуды, полученные от бюджетов других уровней бюджетной системы РФ; получение кредитов по кредитным договорам и соглашениям, заключенным от имени Московской области и др.

Результатом государственных заимствований субъекта РФ является его внутренний долг — совокупность долговых обязательств субъекта РФ. Предельный объем государственного долга субъекта РФ не должен превышать объем доходов соответствующего бюджета без учета финансовой помощи из бюджетов других уровней бюджетной системы РФ. В Бюджетном кодексе РФ указаны предельные объемы расходов на обслуживание и погашение государственного долга субъектами РФ. При этом предельный объем расходов на обслуживание долга не должен превышать 15% объема расходов соответствующего бюджета.

По состоянию на 01.01.2007 г. предельный объем государственного долга Московской области утвержден в размере 49,05 млрд. руб., в том числе по государственным ценным бумагам — 34,1 млрд. руб., по бюджетным ссудам и кредитам, полученным правительством Московской области от имени Московской области — 13,2 млрд. руб., другие долговые обязательства, гарантированные правительством Московской области — 1,7 млрд. руб. Предельный объем расходов бюджета Московской области на 2006 г. на обслуживание государственного долга Московской области утвержден в размере 5,81 млрд. руб.

Различия в бюджетной обеспеченности регионов из-за неравномерного размещения по территории страны производственного и ресурсного потенциала достигают в настоящее время 40 раз. Поэтому особая значимость придается выравнивающей функции национального бюджета с помощью межбюджетных трансфертов.

В составе структуры межбюджетных трансфертов действует пять фондов, формирование и распределение которых регламентировано нормативными правовыми актами Правительства РФ. Это Федеральный фонд финансовой поддержки субъектов РФ — регионов (ФФПР), Федеральный фонд регионального развития (ФФРР), Федеральный фонд софинансирования социальных расходов (ФФССР), Федеральный фонд компенсаций (ФФК), Федеральный фонд реформирования ре-

гиональных и муниципальных финансов (ФФРРМФ).

Основные средства, идущие на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ – это дотации из ФФПР, доля которых в составе других форм межбюджетного регулирования в 2005 г. составила 76%, так как подавляющее большинство регионов РФ дотационные.

Федеральный фонд финансовой поддержки регионов действует с 1994 г. Объем средств ФФПР в 2005 г. был равен 189,9 млрд. руб. Принцип распределения средств фонда – единая методика расчета стоимости объема бюджетных услуг на одного жителя. Доля финансовой помощи из федерального бюджета в виде дотаций, субвенций, субсидий во всех доходах областного бюджета Московской области в 2005 г. составила 12,5%, в 2006 г. – 15,3%. В том числе дотации из ФФПР на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности составили соответственно в 2005 г. – 1,9%, в 2006 г. – 4,4%.

В табл. 2 показаны особенности структуры расходов бюджета Московской области в 2005–2006 гг.

Таблица 2

Структура расходов бюджета Московской области (областной бюджет) в 2005 – 2006 гг. (в % к итогу)

Структура расходов	2005 (факт)	2006 (план)
Расходы – всего	100,0	100,0
из них на:		
общегосударственные вопросы	8,4	10,0
в том числе:		
обслуживание государственного и муниципального долга	3,8	5,4
национальная безопасность и правоохранительная деятельность	7,2	8,2
национальная экономика	16,8	18,2
жилищно-коммунальное хозяйство	1,4	1,6
охрана окружающей среды	0,4	0,3
социально-культурные мероприятия	32,7	41,2
межбюджетные трансферты	33,1	20,5
дефицит (-) профицит (+) бюджета	-2,1	-8,0

Как видно из табл. 2, более половины всех расходов областного бюджета идет на финансирование социальной сферы и финансовую помощь местным бюджетам в виде межбюджетных трансфертов. Расходы на поддержку отдельных отраслей региональной экономики – промышленности, энергетики, строительства, транспорта и др. составили в 2006 г. 18,2%. Дефицит бюджета вырос за год в четыре раза.

Основными финансово-бюджетными и налоговыми методами регулирования региональной экономики являются: целевое бюджетное кредитование, государственный заказ на поставку продукции, инвестиционное налоговое кредитование, льготное налогообложение.

Целевое бюджетное кредитование – это форма финансирования бюджетных расходов, предусматривающая предоставление средств юридическим лицам или другому бюджету на возвратной и возмездной основах. Бюджетный кредит может предоставляться как государственным и муниципальным унитарным предприятиям, так и другим юридическим лицам.

В 2005 г. бюджетные кредиты из кредитного фонда Московской области бюд-

жетам других уровней составили 12,4 млрд. руб. (76,4% всех выданных кредитов) и предоставлялись на: покрытие временных кассовых разрывов, возникающих при исполнении бюджетов муниципальных образований Московской области; строительство социальнозначимых объектов для формирования муниципальной собственности и др.

Бюджетные кредиты юридическим лицам в 2005 г. составили 4,2 млрд. руб. (25,4% всех выданных кредитов) и предоставлялись на выполнение работ по реконструкции и капитальному ремонту объектов коммунальной теплоэнергетики, на развитие системы ипотечного кредитования и другие цели.

Государственный или муниципальный заказ представляет собой совокупность заключенных государственных или муниципальных контрактов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг за счет средств соответствующего бюджета. Обычно государственными и муниципальными контрактами оформляются закупки товаров, работ и услуг на сумму свыше 60 тыс. руб.

Наличие государственного контракта позволяет облегчить контроль за целевым и эффективным использованием бюджетных средств.

В 2005 г. объем продукции, закупаемой для государственных нужд Московской области за счет средств областного бюджета в рамках госзаказа Московской области составил 1,86 млрд. руб., в том числе товаров – 1,23 млрд. руб.

Льготное налогообложение на территории Московской области осуществляется в рамках Закона от 24.11.2004 № 151/2004-ОЗ «О льготном налогообложении в Московской области». Система налоговых льгот является важным инструментом налоговой политики. Она включает льготы как по региональным налогам, так и по долям федеральных налогов, поступающим в региональный бюджет. Различают два основных вида налоговых льгот: социальные льготы общественным организациям инвалидов, образовательным учреждениям, некоммерческим организациям и другие, и стимулирующие льготы производителям и инвесторам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Московской области «Об исполнении бюджета Московской области за 2005 год» от 20.06.2006 № 91/2006-ОЗ.
2. Закон Московской области «О бюджете Московской области на 2006 год» от 02.11.2005 № 229/2005-ОЗ.

Формирование российского рынка ипотечных ценных бумаг

Общеизвестно, что одна из важнейших проблем, стоящих в России в настоящее время, — доступность жилья. Решение данной проблемы в условиях рыночной экономики во многом зависит от способности ее финансовой системы обеспечить население доступными кредитными ресурсами на цели приобретения жилья.

В странах с развитой рыночной экономикой финансирование ипотечно-кредитования в основном обеспечивается посредством размещения ипотечных ценных бумаг, номинированных в национальной валюте. Основными инвесторами в такие ценные бумаги традиционно являются страховые компании и пенсионные фонды, заинтересованные во вложении средств в высоконадежные и долгосрочные финансовые инструменты.

Финансирование ипотеки в России пока осуществляется преимущественно за счет ресурсов банковской системы, что представляется не столь эффективным, учитывая ее низкую капитализацию и ограниченный доступ к долгосрочным финансовым ресурсам в контексте значительной общей потребности экономики в кредитных ресурсах.

В этом плане 2006 г. ознаменовался несколькими значительными событиями с точки зрения развития механизмов финансирования ипотеки, наиболее яркими из которых являются размещение российскими банками (ВТБ и Городским ипотечным банком) ипотечных ценных бумаг на международном рынке капитала и регистрация ФСФР проспекта ипотечных ценных бумаг «ГПБ-Ипотека», осуществляемого в рамках Федерального закона № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах», размещение которого на рынке запланировано до конца текущего года. Основные условия выпуска ипотечных облигаций представлены в таблице.

Эти события позволяют констатировать зарождение рынка ипотечных ценных бумаг, обеспеченных российскими ипотечными активами, однако имеют разные значения и последствия для российской финансовой системы.

Выпуски ипотечных облигаций на международном рынке капитала, по сути, открыли зарубежным инвесторам, обладающим огромными и относительно дешевыми по российским меркам финансовыми ресурсами, доступ к российскому рынку ипотечного кредитования. Однако данный источник финансирования имеет и свои недостатки. Во-первых, его использование в значительной степени зависит от спекулятивных колебаний конъюнктуры на международных финансовых рынках, включая высоковолатильный валютный рынок. Во-вторых, данный финансовый инструмент, будучи ориентированным на международных инвесторов, в силу своей сложности и финансовых параметров не является привлекательным для большинства российских инвесторов, а следовательно, не способствует мобилизации внутренних ресурсов экономики РФ для развития ипотеки.

Размещение ипотечных ценных бумаг на внутреннем рынке, напротив, ориентировано на внутренний, пока еще относительно узкий и дорогой для эмитента, рынок. Тем не менее использование данного финансового инструмента в значительно меньшей степени зависит от колебаний конъюнктуры на международных финансовых рынках, позволяет привлечь дополнительные внутренние ресурсы финансовой системы РФ для развития ипотеки, а также способствует повышению ста-

бильности российской финансовой системы посредством предложения инвесторам дополнительного инструмента для диверсификации рисков.

Несомненно, широкое использование этих инструментов финансирования ипотеки будет способствовать снижению ставок на рынке ипотечного кредитования и повышению доступности жилья для населения.

Если структура и параметры первых российских ипотечных ценных бумаг, размещаемых на международном рынке капитала, достаточно типичны для данного рынка и не требуют существенных комментариев, то структура ипотечных облигаций, выпускаемых «ГПБ-Ипотека» для внутреннего рынка в рамках российского законодательства, заслуживает отдельного внимания.

Наиболее важными факторами с точки зрения надежности ипотечных облигаций являются качество юридической структуры сделки, характеристики портфеля ипотечных кредитов, организация сервисного обслуживания секьюритизируемого портфеля и наличие в структуре сделки кредитного усиления. Именно на этих вопросах хочется остановиться подробнее.

Качество юридической структуры сделки

Юридическая структура выпуска облигаций с ипотечным покрытием в значительной степени определяется требованиями Федерального закона «Об ипотечных ценных бумагах» от 11 ноября 2003 г. Несмотря на относительную новизну и отдельные недоработки, данный закон (с учетом поправок, внесенных в него в течение последних 2 лет) в настоящий момент представляет собой весьма качественную юридическую основу для выпуска ипотечных облигаций, в значительной степени соответствующую основным международным стандартам, применимым к инструментам такого рода.

В частности, данный закон предусматривает, что выпуск облигаций с ипотечным покрытием может быть осуществлен специализированной компанией-эмитентом, представляющей собой российский аналог повсеместно используемых в международной практике компаний специального назначения (SPV). Это позволяет исключить риски инвесторов в ипотечные облигации, связанные с корпоративным управлением эмитента, и добиться для эмитента «удаленности от банкротства».

Кроме того, как показали недавние сделки по секьюритизации российских активов, российское законодательство позволяет квалифицировать продажу оригиналами секьюритизируемых ипотечных активов как «юридически эффективных» (true sale), что свидетельствует о том, что риск признания сделки купли-продажи данных активов недействительной и их включения в конкурсную массу оригинатора в случае его банкротства, представляется незначительным.

Юридическая защита инвесторов в ипотечные облигаций также обеспечивается следующими механизмами, предусмотренными российским законодательством:

- запрет на ведение эмитентом какой-либо деятельности, не связанной с выпуском ипотечных облигаций;
- залог ипотечного покрытия (ипотечных активов и денежных средств, находящихся на банковских счетах эмитента) в пользу держателей облигаций;
- обязательное назначение эмитентом спецдепозитария ипотечного покрытия, который осуществляет хранение и учет ипотечного покрытия, а также контроль за его использованием эмитентом;
- обязательные требования по ежемесячному раскрытию информации о структуре и составе ипотечного покрытия.

Характеристики портфеля ипотечных кредитов

Статистика по долговым обязательствам в странах с развитым рынком ипотечного кредитования показывает, что ипотечные кредиты являются самым надежным вложением после государственных облигаций, и существенно превышают по надежности корпоративные обязательства. В частности в США случаи дефолтов по ипотечным кредитам в 3 раза реже, чем по кредитам корпораций. В среднем за последние 5 лет на весь объем ипотечных обязательств пришлось всего лишь 0,14% плохих долгов.

Кредитное качество ипотечных кредитов в России сегодня можно охарактеризовать как очень высокое. Это вызвано, в частности, следующими причинами: общим улучшением экономической ситуации в РФ в течение последних лет, высокими темпами роста цен на жилье и консервативным подходом банков при оценке качества заемщиков и андеррайтинге ипотечных активов.

С начала 2005 г. общее количество дефолтов по всему портфелю банка «Совфинтрейд», составило 6 из 15 000 рефинансированных закладных, уровень потерь – 0%, норма просрочек – 0,3% от объема портфеля. Данный уровень просрочек характеризует и закладные, входящие в состав ипотечного покрытия «ГПБ-Ипотека». Согласно статистике банка «Совфинтрейд» 90% просрочек погашаются в течение месяца, следующего за месяцем их возникновения.

Организация сервисного обслуживания ипотечных кредитов

Администрирование портфеля ипотечных активов, являющихся розничными финансовыми инструментами, требует выполнения в отношении него комплекса мероприятий, направленных как на сбор денежных средств, генерируемых таким портфелем, так и на поддержание его высокого кредитного качества посредством контроля за исполнением обязательств заемщиками и принятия эффективных мер по устранению выявленных нарушений.

Данный комплекс мероприятий принято называть сервисным обслуживанием. Как и в аналогичных сделках на международном рынке, эмитент облигаций с ипотечным покрытием, обладающий ограниченной правоспособностью и не имеющий штата сотрудников, передает выполнение сервисного обслуживания ипотечных активов организации, способной обеспечивать эффективное управление портфелем розничных финансовых инструментов.

В рамках выпуска ипотечных облигаций «ГПБ-Ипотека» данные функции выполняет Газпромбанк.

Учитывая вышеизложенное, представляется справедливым сделать вывод что облигации с ипотечным покрытием являются высоконадежным финансовым инструментом, сопоставимым по качеству с зарубежными аналогами, и будут представлять интерес для широкого круга российских инвесторов и операторов ипотечного рынка. Не сомневаюсь, что уже в 2007 г. мы станем свидетелями бурного роста российского рынка ипотечных ценных бумаг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грудцына Л.Ю., Козлова М.Н. Ипотека. Кредит. Комментарии жилищного законодательства. – М.: Эксмо, 2006.
2. Каменецкий М.И. Ипотечное кредитование на рынке жилья. – М.: Дело и сервис, 2006.
3. Шадрин А. Рынок ипотечных ценных бумаг. Опыт США и перспективы России //Рынок ценных бумаг. 1998. №7.
4. Журнал «Рынок ценных бумаг» (№22), ноябрь 2006.
5. www.rusipoteka.ru

Возможность применения авиационного лизинга на современном этапе

Лизинговая компания, в течение ряда лет занимающаяся авиационным лизингом и имеющая в собственности не один десяток сданных в лизинг авиакомпаниям воздушных судов, получает по каждому находящемуся в лизинге воздушному судну лизинговые платежи, составляющие в год 12–15% от цены нового воздушного судна. Очевидно, что даже за вычетом собственных расходов и прибыли, этой суммы достаточно, чтобы финансировать закупку в объеме, по крайней мере, 10–12% от имеющегося у лизинговой компании парка воздушных судов, а значит — регулярно обновлять этот парк и возмещать его убыль за счет перехода воздушных судов в собственность авиакомпаний по истечении срока лизинга (составляющую 10–12,5% при сроке лизинга 10 и 8 лет соответственно).

Таким образом, действующая на регулярной основе длительный период достаточно крупная лизинговая компания может поддерживать свое функционирование и финансирование закупок в сделках лизинга за счет собственных средств.

Иная ситуация у лизинговой компании в период становления. Средства на финансирование лизинговых сделок нужны ей сегодня, а отдача по ним за счет лизинговых платежей растягивается на годы, пока компания не выйдет на регулярный режим самоподдержания. При этом объем инвестиций, «замороженных» на этот срок, составит порядка 45–60% от общей стоимости лизингового имущества (парка воздушных судов), который будет находиться в лизинге, в достигнутом регулярном режиме.

Так, например, если компания, занимающаяся авиационным лизингом, хочет иметь в конечном счете парк из двух десятков самолетов ценой, например, по 25 млн. долл., то в первые три года ей придется вложить до 250–300 млн. долл. в их закупку, и эти инвестиции окупятся не ранее 5–6 года деятельности компании в зависимости от графика наращивания парка в первые годы, срока лизинга, процентной ставки и т.п. Зато в стабильном режиме ее парк будет «стоять» 500 млн. долл., а годовой оборот превысит 60–75 млн. долл.

Пример показывает, что для лизинговых компаний на стадии становления высоко актуальна задача привлечения начальных инвестиций. Здесь возможными источниками инвестиций являются:

- привлечение средств в уставный капитал лизинговой компании при ее создании или путем эмиссии акций;
- привлечение кредита.

Инвестиции в уставный капитал могут осуществляться как частными инвесторами, так и государством. Примерами могут служить государственные вложения в 2002 г. в уставной капитал компаний, занимающихся авиационным лизингом — «Ильюшин финанс Ко» (ИФК) и «Финансовая лизинговая компания» (ФЛК).

Однако государственные вложения носят, как правило, разовый характер и не покрывают обычно всей суммы необходимых в первые годы становления лизинга инвестиций.

Привлечение частных инвестиций для отечественных лизинговых компаний, работающих в авиационной сфере, на этапе их становления затруднительно как из-за сложного положения на внутреннем рынке гражданской авиатехники, так и из-за сравнительно низкой (по сравнению с сырьевыми отраслями) рентабельности авиа-

перевозок как вида бизнеса.

Таким образом, на этапе становления (что особенно актуально в российских условиях) лизинговой компании не обойтись без привлечения кредитов. Однако применительно к лизингу, лизингодателю годятся далеко не любые кредитные ресурсы. Во-первых, единственным источником возврата кредитов являются лизинговые платежи, из чего следует, что срок кредита должен быть не меньше срока лизинга. Применительно к лизингу авиационной техники это означает, что годятся только весьма длинные кредиты (8–15 лет). Во-вторых, процентная ставка по кредиту должна лежать в пределах, не разорительных для лизингополучателя и, как правило, внутри диапазона его нормы прибыли. Отсюда следует прямая зависимость самой возможности лизинга от «цены денег» на доступном лизингодателю рынке кредитов.

В развитых странах сроки кредита порядка 8–10 лет при процентных ставках 5–8%, как правило, вполне доступны при достаточно надежных гарантиях. При лизинге гарантией обычно является залог предмета лизинга (воздушных судов при авиационном лизинге). И здесь проявляется основное преимущество лизинга перед кредитом, предоставленным непосредственно покупателю (авиакомпания): если покупатель разоряется, то на его собственность обращаются претензии всех кредиторов, и банк, давший кредит на конкретную покупку – лишь один из них, и возврата кредита он может и не дожидаться.

При лизинге имущество находится в собственности лизинговой компании (а она, как правило, аффилирована по отношению к банку-кредитору), и при банкротстве лизингополучателя предмет лизинга просто изымается у него независимо от остальных обязательств.

В то же время, для того чтобы быть гарантией по кредиту, предмет лизинга должен обладать «ликвидностью», т.е. обладать вполне определенной рыночной остаточной стоимостью, которая даже с учетом износа не меньше, чем требуемая сумма выплат по кредиту.

Соответственно, если предмет лизинга – воздушное судно, это значит, что, во-первых, оно должно иметь все необходимые сертификаты для выставления на продажу в любой момент при досрочном окончании срока лизинга, во-вторых, у него (или у его производителя) должна быть на рынке авиатехники соответствующая репутация, позволяющая с минимальным риском оценить эту остаточную рыночную стоимость, и, в-третьих, ситуация в соответствующем секторе вторичного рынка должна быть достаточно стабильной – на соответствующем рынке должен быть платежеспособный спрос.

Можно видеть, что практически все перечисленные ограничения создают объективные трудности для развития авиационного лизинга в современной России. К сожалению, по всем этим факторам ситуация в последние годы для отечественных воздушных судов не слишком благоприятна. Большинство из них не имеет международного сертификата. Продажи таких воздушных судов, как Ту-204, Ил-96 и других исчисляются единицами, срок их эксплуатации – несколькими годами, так что говорить об установившейся рыночной остаточной стоимости этих самолетов проблематично. Что же касается вторичного рынка авиатехники, то на него в последние годы происходит «вброс» самолетов предыдущих поколений (Ту-154М, Ил-86 и др.), снимаемых с эксплуатации из-за вводимых за рубежом ограничений, что резко снижает цены на «бывшую» в эксплуатации авиатехнику. Все это ведет к значительным трудностям с привлечением кредитных средств для лизинговых операций в сфере авиационного лизинга.

Отметим, что и кредиты, и инвестиции, независимо от их источника, могут привлекаться для финансирования лизинга на условиях, не худших, чем действующие на

доступном лизинговой компании «рынке денег», т.е. по процентной ставке не ниже сложившейся на этом рынке, иначе капитал просто уйдет из сферы лизинга. В то же время, как показано выше, в российских условиях авиационная индустрия не может обеспечить рыночному капиталу приемлемую привлекательность. Если подходить к развитию авиационного лизинга в России исключительно с либерально-рыночных позиций, то ситуация представляется тупиковой. Исключением здесь может быть разве что, привлечение государственных средств на протекционистских условиях. В полной мере относится это и к инвестициям в уставной капитал лизинговых компаний. Только проценты здесь могут быть обращены на повышение капитализации (прирост имущества) компании. Естественно, поэтому, что основной частью общей суммы лизинговых платежей за срок лизинга, по определению, данному в редакции закона 2002 г., затраты лизингодателя, является возврат привлеченных по сделке кредитов и инвестиций с соответствующими процентами. Другие затраты, связанные со сделкой лизинга, не должны быть значительными по сравнению с затратами на возврат привлеченных средств с процентами, иначе получатель предпочтет лизингу прямой кредит на приобретение соответствующего имущества.

Так, лизинговая компания в целях привлечения клиентов и при наличии собственных средств может предоставить отсрочку начала выплат или уменьшить их размер в начале срока, увеличив в конце и т.п. Если лизинговое имущество не полностью амортизируется к концу срока лизинга, то общая сумма текущих лизинговых платежей за срок лизинга корректируется на величину остаточной стоимости (или согласованной в договоре суммы «выкупа»).

Лизинг должен быть выгоден не только инвестору и лизинговой компании, но и получателю (авиакомпания), которая должна эксплуатировать взятое в лизинг имущество (воздушное судно) с такой рентабельностью, чтобы при данной цене самолета обеспечить через лизинговые платежи возмещение средств, затраченных на его приобретение, и получать хотя бы минимальную прибыль.

Отсюда — условие окупаемости при эксплуатации воздушного судна можно сформулировать следующим образом: предельный для авиакомпании лизинговый платеж, при котором обеспечивается ее рентабельность (определяемый, как разность между выручкой без учета прибыли и обязательных платежей и затратами на эксплуатацию, при данных условиях эксплуатации), должен быть не меньше требуемого значения лизингового платежа, при котором лизинговая компания возвращает взятые кредиты (с процентами) и может успешно функционировать.

Приравнивая предельные значения лизинговых платежей, найденные из условия рентабельности эксплуатации ВС к минимальным требуемым их значениям можно определить предельные значения процентной ставки, при которой для данной интенсивности эксплуатации (годовой налет, заполняемость), известных сроке кредита и цене самолета обеспечиваются как условия рентабельности его эксплуатации, так и условия возврата кредита и безубыточного функционирования лизинговой компании.

Так, для Ту-334 при заявленной цене самолета 17 млн. долл. предельная процентная ставка по кредитам составляет не более 12% (годовой налет 2500 час, срок лизинга 8 лет, рентабельность для авиакомпании — 10%).

На сегодняшний день в России отсутствуют «доступные» кредитные ресурсы по такой процентной ставке, в связи с чем Правительством принято решение о государственном субсидировании разности по процентным ставкам коммерческих кредитов и предельным процентным ставкам, доступным для получающей самолет в лизинг авиакомпании, в пределах 50% коммерческой ставки. Таким образом, с ис-

пользованием государственного кредита можно обеспечить рентабельность лизинга, например, Ту-334 для участников при коммерческой процентной ставке 20–24% и сроке лизинга 8 лет.

Пока, при существующей в стране конъюнктуре кредитного рынка, государственные субсидии – это единственный способ обеспечить реализуемость авиационного лизинга. Но «стоять» государству это будет не менее 5,5–8,0 млн. долл. за срок лизинга по каждому самолету при нынешних коммерческих процентных ставках.

Следует отметить, что авиационный лизинг в России начал понемногу развиваться, но на начальном этапе становления для его успешного продвижения должны быть созданы условия для привлечения в эту сферу дополнительных инвестиций.

Для публикации научных работ в выпусках серий «Вестника МГОУ» принимаются статьи на русском языке. При этом публикуются научные материалы преимущественно докторантов, аспирантов, соискателей, преподавателей вузов, докторов и кандидатов наук.

Требования к оформлению статей

- документ MS Word (с расширением doc);
- файл в формате rtf;
- текстовый файл в DOS или Windows-кодировке (с расширением txt).

Файл должен содержать построчно:

на русском языке	НАЗВАНИЕ СТАТЬИ – прописными буквами Фамилия, имя, отчество (полностью) Полное наименование организации (в скобках – сокращенное), город (указывается, если не следует из названия организации) Аннотация (1 абзац до 400 символов) под заголовком Аннотация
на английском языке	НАЗВАНИЕ СТАТЬИ – прописными буквами Имя, фамилия (полностью) Полное наименование организации, город Аннотация (1 абзац до 400 символов) под заголовком Abstract
на русском языке	Объем статьи – от 15 000 до 40 000 символов, включая пробелы Список использованной литературы под заголовком Литература

Формат страницы – А4, книжная ориентация. Шрифт Arial, цвет шрифта черный, размер не менее 14 пунктов, междустрочный интервал – полуторный.

Форматирование текста:

– **запрещены** любые действия над текстом («красные строки», центрирование, отступы, переносы в словах и т.д.), **кроме** выделения слов полужирным, подчеркивания и использования маркированных и нумерованных (первого уровня) списков;

– **наличие рисунков, формул и таблиц** допускается только в тех случаях, если описать процесс в текстовой форме невозможно. В этом случае каждый объект не должен превышать указанные размеры страницы, а шрифт в нем – не менее 12 пунктов. Возможно использование только вертикальных таблиц и рисунков. Запрещены рисунки, имеющие залитые цветом области, все объекты должны быть черно-белыми без оттенков. **Все формулы** должны быть созданы с использованием компонента **Microsoft Equation** или в виде четких картинок;

– **запрещено уплотнение интервалов;**

– **при нарушении требований** объекты удаляются из статьи.

Абзацы должны быть отделены друг от друга пустой строкой (дополнительным «Enter»).

Обращаем особое внимание на *точность библиографического оформления* произведений печати в «Примечаниях» (литература в конце текста), на *выверенность статей* в компьютерных наборах и *полное соответствие* файла на дискете и бумажного варианта!

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей, хотя с точки зрения научного содержания авторский вариант сохраняется. Статьи, не соответствующие указанным требованиям, решением редакционной коллегии серии не публикуются и не возвращаются (почтовой пересылкой).

В случае принятия статьи условия публикации оговариваются с ответственным редактором.

Ответственный редактор серии «Экономика» – доктор экономических наук, профессор Желтенков Александр Владимирович.

Адрес редколлегии серии «Экономика» «Вестника МГОУ»: 105005, г. Москва, ул. Радио, д.10-а, МГОУ, кафедра менеджмента. Телефон 223-31-75, доб. 1525. Электронный адрес: motia406@mail.ru

ВЕСТНИК
Московского государственного
областного университета

Серия
«Экономика»

№ 1

Подписано в печать: 23.05.06.
Формат бумаги 60x86 /₈. Бумага офсетная. Гарнитура «NewtonС».
Уч.-изд. л. 10,5. Усл.п.л. 9. Тираж 500 экз. Заказ № 102.

Издательство МГОУ
105005, г. Москва, ул. Радио, д. 10 а,
тел. 265-41-63, факс 265-41-62.