

ОЦЕНКА И ПОВЫШЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Николаева Е.Н. – студент

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»

Процессы глобализации, активизировавшиеся на рубеже веков, требуют формирования соответствующего уровня конкурентоспособной экономики. В связи с этим в последнее время заметно усиливается внимание не только к межстрановому аспекту конкуренции, но и к конкуренции регионов внутри стран. Региональная тематика становится всё более насыщенной и актуальной именно в России, где положение страны в мировой экономике всё в большей степени определяется регионами. Конкурентоспособность национальной экономики в значительной мере обуславливается неоднородностью экономического пространства и взаимодействием региональных экономик, при этом проблема экономической конкурентоспособности имеет существенные особенности применительно к разным регионам страны [1].

В рыночном пространстве страны сталкиваются интересы всех субъектов федерации, и преимущества получает лишь тот регион, у которого сильнее конкурентные позиции, определяемые во многом его отраслевой специализацией.

Научное осмысление проблемы конкурентоспособности российских регионов, начатое в последние годы, происходит в условиях сложных трансформационных процессов. Пока методология изучения конкурентоспособности регионов, условия её формирования и понятийный аппарат, а также другие проблемы, связанные с этим экономическим явлением, далеки от своего решения. В связи с этим актуальной задачей является всестороннее исследование конкурентоспособности региона и разработка механизмов реализации его конкурентных преимуществ [2].

Обретение регионами Российской Федерации экономической самостоятельности вызывает необходимость переоценки их положения и функций в экономическом пространстве, отражает стремление каждого из них к самоутверждению, выбору экономической структуры, способной обеспечить надёжное положение региона в рыночном пространстве федерации. В борьбе за экономическое пространство обостряется конкуренция между предприятиями, отраслями, регионами. Предметом конкурентной борьбы между регионами становятся государственные программы и национальные проекты, связанные с размещением и территориальной организацией хозяйства, а также с решением социальных проблем [2].

Под конкурентоспособностью следует понимать способность региона обеспечить высокий уровень и качество жизни его населения, соответствующий национальным и мировым стандартам, на основе инновационного подхода к использованию имеющихся к формированию и развитию с опережающей конкурентов скоростью нового ресурсного потенциала адекватного современной экономике и его эффективной реализации с помощью современных рыночных механизмов для создания устойчивых долгосрочных конкурентных преимуществ во всех сферах деятельности.

«Конкурентоспособность региона» является не только свойством экономической системы, но и сама выступает системой свойств, позволяющих региону эффективно вести конкуренцию для достижения поставленных целей [3].

Сегодня возможность успешно конкурировать на рынке определяется наличием или отсутствием у регионального субъекта конкурентных преимуществ по сравнению с другими хозяйствующими субъектами. Конкурентные преимущества региона, составляющие основу конкурентоспособности, по существу и определяют уровень развития всей региональной социально-экономической системы.

В настоящее время существует большое количество методик оценки конкурентоспособности региона. При этом в основе большинства методик, описанных различными авторами, лежит оценка инвестиционной привлекательности региона, уровень жизни населения и эффективность использования ресурсов. Данный подход широко распространён и в мировой практике.

Одним из наиболее адаптированных к современным условиям методом оценки конкурентоспособности региона является система национальных счетов (СНС) [4].

Разработка важнейших региональных социально-экономических показателей, а на их основе – системы региональных счетов (СРС), встречает несколько принципиальных трудностей [4]:

- распределение между регионами затрат и результатов видов деятельности, присущих только национальной экономике в целом (оборона, центральное управление, денежная эмиссия и т.п.) или же не имеющих чёткой территориальной привязки (услуги внешней торговли, банков и т.п.);

- разделение экономических субъектов, действующих на территории региона, на резидентов и нерезидентов и соответственно их деятельности – на резидентскую и нерезидентскую.

Более сложный метод анализа дифференциации регионов основан на том, что выбирается система ключевых показателей, которые отражают общую макроэкономическую ситуацию в регионе, состояние реального сектора, бюджетной и финансовой системы.

Основной негатив СНС (СРС как наиболее адаптированная система к региональным условиям) – это жёсткая структура счетов («затраты – выпуск») распределения в целом и, как следствие, на уровень конкурентоспособности региона.

Авторы различных методик сходятся во мнении, что показатель оценки конкурентоспособности региона – комплексный показатель. При этом каждый автор выделяет различные группы. К наиболее часто встречающимся показателям относятся следующие: показатели уровня жизни, инвестиционная привлекательность региона, система показателей экономического потенциала региона, система показателей региональной эффективности, система показателей конкурентных преимуществ.

Необходимо согласиться с авторами, которые в своих методиках выделяют индексы текущей и стратегической конкурентоспособности, которые в свою очередь являются интегрированными.

Представляется важным условием объективной оценки сопоставление с интегральной оценкой региона-эталона, в качестве которого наиболее целесообразно использовать регион (реально существующий или условный), обладающий наилучшими характеристиками конкурентоспособности.

На современном этапе развития российской экономики, находящейся под воздействием глобализации, остро встаёт проблема повышения конкурентоспособности как производства продукции, так и самих хозяйствующих субъектов, регионов и страны в целом. Особое значение в условиях глобализации приобретает проблема повышения конкурентоспособности регионов. Глобализация приводит к ликвидации государственных границ в экономических процессах и взаимодействиях, к увеличению мобильности труда и капитала, к развитию единых стандартов и норм и, следовательно, к унификации регионов. Одновременно нарастает тенденция к регионализации, которая выражается в повышении автономности регионов, стремлении сохранить свою уникальность и повысить роль региона в национальной и мировой экономике [5].

Глобализация обуславливает развёртывание конкурентных процессов на разных уровнях мировой экономической системы – мега-, макро-, мезо- и микроуровнях. Практически все территории и регионы, ранее «закрытые» от конкуренции со стороны товаров и услуг других регионов расстоянием или таможенными барьерами, втягиваются в конкурентные отношения. Одновременно усиливается роль локальных процессов в развитии предприятий, фирм и регионов. В итоге существенно изменяется роль отдельного региона в мировой экономике. Регион постепенно становится относительно самостоятельным экономическим субъектом, вступающим в конкурентные отношения как в межрегиональных взаимодействиях, так и на мировом рынке. Для усиления позиции региона в международном масштабе необходимы и стратегия развития, и программа маркетинга региона за рубежом, и проведение в регионе крупных международных событий, и участие в международных конкурсах, выставках, ярмарках, конференциях, фестивалях. При этом важнейшим фактором

активного международного позиционирования региона являются обратимые связи с зарубежными регионами, современные формы пограничного и международного сотрудничества, участие в работе сетевых организаций регионов европейского и мирового уровня [4].

Становление региона субъектом конкурентных отношений означает формирование в экономической системе, называемой «регион», новых свойств и стандартов качества этой системы. Таким новым свойством является конкурентоспособность. Она отражает потребность сохранения и развития региона как экономического субъекта, функционирующего в условиях конкуренции. В условиях «новой экономики» конкурентоспособность региона становится одним из приоритетных факторов его социального и экономического развития и одновременно предметом фундаментального экономического анализа.

Конкурентоспособность региона является функцией межрегиональной конкуренции, которая имеет и более широкий глобальный контекст. Развитие процессов глобализации, проявление отрицательных и положительных их последствий, а также становление «новой экономики» позволяют говорить о повышении автономности регионов и их роли в развитии национальных экономик.

В условиях глобализации изменяется система конкурентного взаимодействия на мировом рынке. Повсеместное внедрение информационных технологий, ускоряющих процессы глобализации, позволило корпорациям и отдельным регионам национальных государств участвовать в мировой конкуренции. В результате государство утрачивает свою исключительную роль в мировом пространстве.

В итоге мировая экономика предстаёт как многоуровневая пространственно-экономическая система, субъектами которой выступают национальные государства, наднациональные образования (блоки стран и представляющие их организации), транснациональные корпорации; национальные фирмы, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность; регионы национальных экономик, города и даже отдельные районы, принимающие участие в системе мирового хозяйственного взаимодействия [5].

Конкурентоспособность региона в условиях глобализации выступает как готовность отвечать на вызовы глобальной среды; способность адаптации к изменению условий, к поиску и защите локальных конкурентных преимуществ, поддержанию или улучшению позиции экономики региона в глобальной конкуренции.

Таким образом, в условиях глобализации проблема повышения конкурентоспособности региона обостряется и принимает особую актуальность, становясь одной из ключевых региональных проблем, решение которой определяет динамику его поступательного развития.

Литература

1. Осодоева, О.А. Методология формирования и институциональное регулирование конкурентоспособности территориально-организованных экономических систем: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / О.А. Осодоева. – Улан-Удэ, 2006. – РГБ ОД, 71:07-8/479.
2. Кухарская, Н.Е. Совершенствование управления развитием конкурентоспособности промышленного региона: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Н.Е. Кухарская. – М., 2006. – РГБ ОД, 61:07-8/3505.
3. Региональная экономика: учебник / под ред. В.И. Видяпина и М.В. Степанова. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 666 с.
4. Конкурентоспособность регионов России (теоретические основы и методология) / И.П. Данилов. – М.: «Канон+» РООИ «Реабилитация», 2007. – 368 с.
5. Андреев, А.В. Основы региональной экономики: учебное пособие / А.А. Андреев, Л.М. Борисова, Э.В. Плучевская. – М.: КНОРУС, 2007. – 336 с.

ВЛИЯНИЕ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА РОССИИ, БЕЛАРУСИ И КАЗАХСТАНА НА РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ

Подчасова А.С. –студентка, Казитова Э.И. – ст. преп.
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И.
Ползунова» (г. Барнаул)

1 июля 2010 г. вступил в силу Таможенный кодекс Таможенного союза, который ознаменовал создание единого таможенного пространства России, Беларуси и Казахстана. Интеграционное объединение стран Таможенного союза (ТС) России, Белоруссии и Казахстана унифицировало таможенное законодательство в условиях отсутствия таможенного контроля (не применения таможенных пошлин и ограничений экономического характера) на российско-белорусской — казахстанской границе в отношении товаров, происходящих из стран союза [4]. Анализ влияния Таможенного Союза на российскую экономику является одной из важнейших проблем.

По расчетам ученых института народнохозяйственного прогнозирования РАН, суммарный интеграционный эффект, измеряемый дополнительным производством валового внутреннего продукта, к 2015 г. составит примерно 400 млрд. долларов США. Государства-участники Таможенного союза за счет интеграционного фактора получают дополнительно около 15% прироста ВВП к 2015 г. Эти расчеты производились до глобального экономического кризиса. По отношению к нынешнему уровню ВВП его прирост в результате интеграционных процессов будет еще больше. [8]

Результаты вариантных расчетов макроструктурной межотраслевой модели показали, что страновая ориентация внешнеторговой политики России оказывает существенное влияние на динамику российской экономики. Усиление направленности экономической политики России на всемерное развитие экономической интеграции со странами СНГ является важным дополнительным фактором экономического роста и создает значительные дополнительные возможности для преодоления сложившейся топливносырьевой направленности российской экономики. Ускорение развития обрабатывающих отраслей промышленности России, продукция которых, как правило, неконкурентоспособна на западных рынках, возможно лишь при условиях форсированного создания общего внутреннего рынка на постсоветском пространстве.

Формирование единой таможенной территории создает условия для восстановления научно-технического и производственного потенциалов предприятий, выпускающих продукцию с высокой добавленной стоимостью.

Создание Таможенного союза, таким образом, означает существенное снижение издержек при совместном производстве товаров, повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта. Расширение рынка делает экономику страны более устойчивой, способной к самосохранению в условиях глобального кризиса.

Снятие задач с таможенных органов при осуществлении государственного регулирования экономических связей стран - участников Таможенного союза сопровождается усилением роли иных государственных органов в регулировании интеграционных процессов. При этом имеющиеся на данный момент несовершенства во взаимодействии государственных органов стран, различия в правовом регулировании и приоритетах экономической политики могут быть использованы недобросовестными участниками ВЭД, что обуславливает экономические риски.

Для их минимизации необходимо подписать ряд международных соглашений. Так, следует определить порядок уплаты вывозных таможенных пошлин, что позволит уменьшить вероятность вывоза из России на территорию других стран товаров под видом внутренних перевозок с целью их дальнейшего экспорта и, соответственно, уклонения от уплаты экспортных пошлин в отношении отечественных товаров в бюджет России. Необходимо наладить информационный обмен о разрешительных документах, выдаваемых различными органами, что позволит таможенным органам убедиться в их подлинности и факте выдачи.

Кроме того, необходимо подписание Соглашения о сотрудничестве и взаимопомощи в таможенных делах по вопросам деятельности представительств таможенных служб государств - членов Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС, которое, в частности, должно регламентировать вопросы обеспечения присутствия должностных лиц российской таможенной службы на внешней границе Таможенного союза.

Снятие таможенных органов с границы, как считают в ФТС России, требует совершенствования таможенного администрирования в новых условиях. Так, осуществление таможенного контроля после выпуска товаров, что предусмотрено статьей 99 ТК ТС, позволит выявлять отдельные факты возможных нарушений. Однако этот инструмент следует применять выборочно. Необходимо в целом устранить причины и условия, обуславливающие возможность их совершения.

Изменение ситуации на внутренних границах ТС обернется существенными изменениями в структуре российских таможенных органов. Так, в соответствии с приказом ФТС России от 13.04.2011 № 777 "Об организационно-штатных мероприятиях в таможенных органах, расположенных на российско-белорусской и российско-казахстанской государственной границе" предусмотрено сокращение таможенных органов на указанных участках государственной границы. [7]

При этом в регионе деятельности Приволжского таможенного управления будет ликвидировано 10 таможенных постов, в Сибирском таможенном управлении закроют 11 постов, в Уральском таможенном управлении - 9 постов, в Южном таможенном управлении эта же участь постигнет 5 таможенных постов. В Северо-Западном таможенном управлении в составе Великолукского и Себежского таможенных постов Себежской таможни прекратят свою деятельность отделы таможенного оформления и таможенного контроля, выполнявшие функции пунктов приема уведомлений на границе с Беларусью. В целом проводимые организационно-штатные мероприятия коснутся более 3,5 тыс. сотрудников, служащих и работников таможенных органов, но ФТС России обещает позаботиться об их трудоустройстве. Кого-то переведут в другие регионы, кого-то устроят на работу в пограничную службу или в местные органы власти. [3]

С указанной даты, как утверждают специалисты, основная нагрузка по таможенному контролю на внешних границах ложится на плечи соответствующих служб Беларуси и Казахстана. Вместе с тем в ближайшее время будет подписано трехстороннее соглашение о взаимном обмене представительств таможенных органов стран - членов Таможенного союза. При этом, как подчеркивают в ФТС России, в целом за оставшееся время предстоит еще о многом договориться, пока еще есть немало вопросов, которые не входят в компетенцию таможенных органов. Так, до сих пор еще окончательно не решен вопрос с едиными таможенными пошлинами.

Объективность анализа требует указать не только выгоды, но и проблемы, с которыми столкнутся предприятия и государства-члены Таможенного союза. Очевидно, что вместе с формированием общего рынка трех государств в некоторых отраслях возрастет конкуренция. Прежде всего, это касается химико-металлургического, агропромышленного и, в меньшей степени, строительного комплекса, а также торговли. Предприятия этих отраслей имеются во всех трех государствах.

Вместе с тем, большинство металлургических предприятий имеет значительную «подушку безопасности» в виде завышенных цен на свою продукцию, злоупотребляя доминирующим положением на своих национальных рынках. По многим позициям металлургической и химической продукции внутренние цены часто превышают мировые. В агропромышленном комплексе во всех трех государствах основная конкуренция разворачивается с импортом продукции из третьих стран, которая доминирует на рынках крупных городов. В строительстве с созданием Таможенного союза возрастет конкуренция на рынке стройматериалов, важнейшие ниши которого монополизированы крупными компаниями, систематически и существенно завышающими цены на свою продукцию. Во внешней торговле в течение достаточно длительного переходного периода сохранится

принцип национального резидентства, что будет препятствовать свободному обращению импортируемых между национальными территориями товаров.

Таким образом, повышение конкуренции на внутреннем рынке Таможенного союза для подавляющего большинства отраслей будет несущественным. А в тех отраслях, где это все же произойдет, общий экономический эффект будет положительным, так как будет способствовать снижению монополизации рынков и приближению к равновесным ценам.

Критики Таможенного союза иногда указывают на возможные потери бюджетных доходов вследствие его создания. Для того чтобы проверить справедливость этого аргумента необходимо составить прогноз поступлений от таможенных пошлин. Согласно имеющимся договоренностям, все поступления от взимания импортных пошлин будут распределяться по согласованному макроэкономическому критерию вне зависимости от страны назначения товара. Экспортные пошлины — по стране происхождения, за исключением внутреннего потребления в рамках Таможенного союза.

Таким образом, доходы российского бюджета могут уменьшиться, во-первых, вследствие отмены экспортных пошлин на нефть и ряд других товаров, поставляемых в рамках Таможенного союза, главным образом, в Белоруссию. Во-вторых, вследствие небольшого снижения ставок импортного тарифа, которое произошло в результате согласования единого таможенного тарифа Таможенного союза. В-третьих, возможно снижение доходов по НДС в случае перераспределения импортных потоков на единую таможенную территорию через Казахстан, в котором ставка налога на добавленную стоимость в полтора раза ниже, чем в России.

Вместе с тем, в отношении перераспределения импортных потоков следует иметь в виду, что во взаимной торговле сохраняется взимание НДС согласно национальным законодательствам. Это означает, что товар, импортированный, к примеру, из третьей страны в Казахстан и ввозимый затем в Россию, вновь подвергнется налогообложению по НДС, что делает эту операцию бессмысленной. Хотя он при этом может получить освобождение от НДС, уплаченного в Казахстане, ничего кроме дополнительных издержек по сравнению с прямым импортом в Россию эта операция не принесет.

Краткосрочная потеря части поступлений по экспортным пошлинам будет компенсирована уже в ближайшие два года за счет расширения налогооблагаемой базы благодаря росту экономической активности вследствие углубления интеграции. Впрочем, теоретические выкладки могут быть существенно скорректированы практикой правоприменения норм Таможенного союза.

В целом, по оценкам специалистов, создание Таможенного союза Белоруссии, Казахстана и России позволит стимулировать экономическое развитие.[1, с. 138] Таким образом, Таможенный Союз можно рассматривать как этап мировой интеграции и основу для создания единого экономического пространства.

Литература

1. Барковский А.Н. Вариантные сценарии развития внешнеторгового оборота Российской Федерации до 2025 г. // Пробл. прогнозирования. - 2004. - N 5. - С.130-144.
2. Бернадский Ю.И. Развитие приграничного сотрудничества: каковы сами - таковы и сани... // ЭКО. - 2010. - N 11. - С.57-65.
3. Евростат [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.eurostat.ec.europa.eu>.- Загл. с экрана.
4. Комиссия Таможенного Союза [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон. дан. – Режим доступа <http://www.tsouz.ru/Pages/Default.aspx>.-Загл. с экрана.
5. Комплексный маркетинг и стратегический консалтинг [Электронный ресурс] – Электрон.дан. – Режим доступа: <http://www.asmarketing.ru/marketingovyie-issledovaniya/statistika-stran-tamozhennogo-soyuza-rossiya-kazahstan-belorussiya-2.html><http://www.asmarketing.ru/marketingovyie-issledovaniya/statistika-stran-tamozhennogo-soyuza-rossiya-kazahstan-belorussiya-2.html>.- Загл. с экрана.

6. Конференция ООН по торговле и развитию [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.unctad.org> .-Загл. с экрана.

7. Справочная правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.-Загл.с экрана.

8. Торговый оборот России [Электронный ресурс]: офиц. сайт. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.customsonline.ru/1148-torgovyj-oborot-rossii-469.html>.- Загл. с экрана.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ

Балуева Е.А. – студент, Баранова Е.В. – ст. преп.

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И.
Ползунова» (г. Барнаул)

Источником большинства лекарственных средств, поступающих в аптечную сеть, является медицинская промышленность. Различают следующие самостоятельные отрасли медицинской промышленности: химико-фармацевтическую, галеново-фармацевтическую, а также промышленность антибиотиков, органопрепаратов и витаминов. В настоящее время на российский рынок поступает огромное количество лекарственных препаратов, поставляемых отечественными фирмами и фирмами из зарубежных стран. Однако еще 150 – 200 лет назад относительно небольшое количество лекарств готовилось в промышленных условиях. Возникали эти предприятия на базе аптек, не имевших необходимой аппаратуры, квалифицированных кадров и способов стандартизации выпускаемой продукции. Основной перелом в сторону массового производства лекарств произошел в 80-х годах XIX века, однако, несмотря на такой короткий промежуток времени, фармацевтическая промышленность имеет богатую и увлекательную историю [5].

В настоящее время фармацевтический рынок является динамично развивающимся сектором мировой экономики. Это объясняется ростом емкости рынка лекарственных средств в мире, быстрым расширением ассортимента лекарственных средств и низкой эластичностью спроса на лекарственные средства. По данным экспертной организации «IMS Health», объем мирового фармацевтического рынка с каждым годом растет примерно на 5-7 % в год [1].

В 2011 году объем мирового фармацевтического рынка составил 836 млрд. долларов. Несмотря на глобальный финансовый кризис, мировое фармацевтическое сообщество смогло сохранить динамический рост. «IMS Health» прогнозирует продолжение данной тенденции такими же темпами и видит мировой фармацевтический рынок в 2013 году на уровне 975 млрд. долларов. Однако следует отметить два новых фактора:

1) замедление темпов роста от 8 % до 5 % в развитых странах;

2) территориальное перемещение основных ведущих регионов фармрынка от развитых стран к странам развивающейся семерки «Е7», а в частности к странам БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай) [7].

В 2011 году объем фармацевтического рынка крупнейших производителей составил: США – 231,2 млрд. долларов США; Канада – 19,9 млрд. долларов США; Германия – 38,6 млрд. долларов США; Франция – 29,3 млрд. долларов США; Италия – 16,2 млрд. долларов США; Великобритания – 14,2 млрд. долларов США; Испания – 14,1 млрд. долларов США; Япония – 100,1 млрд. долларов США; Китай – 29,5 млрд. долларов США; Бразилия – 21,9 млрд. долларов США; Мексика – 8,3 млрд. долларов США; Венесуэла – 5,1 млрд. долларов США; Аргентина – 4,9 млрд. долларов США; Австралия/Новая Зеландия – 11,5 млрд. долларов США [3].

В 2011 году крупнейшим мировым фармацевтическим рынком остаются США. В Европе лидерство принадлежит Германии, а в Испании и Италии наблюдается отрицательная динамика вследствие долгового кризиса, в эпицентре которого оказались эти страны. Положительную динамику роста фармрынков показывают страны Латинской Америки, особенно Аргентина и Венесуэла. Лидирующие позиции США определяются, прежде всего,

гораздо более развитой по сравнению с другими странами биотехнологией, которая является ядром современной фармацевтики. Превращение знаний генома человека в клиническую практику и разработку новых лекарств позволяет предвидеть реакцию пациента на то или иное лекарство и создавать новые лекарства.

В глобальном масштабе рейтинга препаратов по объему продаж в денежном выражении в 2011 году первое и второе места заняли «Lipitor» («Липитор») и «Plavix» («Плавикс»). Затем идут «Crestor» («Крестор»), «Seretide» («Серетид»), «Nexium» («Нексиум»). При этом в указанный период общая картина международного фармацевтического рынка существенно не изменилась. Рейтинг по объему продаж в денежном выражении на мировом фармрынке традиционно уже много лет возглавляют большие транснациональные корпорации, такие как «Pfizer» («Файзер»), «Novartis» («Новартис»), «AstraZeneca» («АстраЗенека»), «Merck & Co» («Мерк энд Ко»), «GlaxoSmithKline» («ГлаксосмитКляйн»). В рейтинге наиболее продаваемых лекарственных средств по терапевтическим классам на первом месте находятся регуляторы уровня холестерина и триглицеридов, затем противоязвенные средства, антипсихотики, антидепрессанты и стабилизаторы настроения, человеческие инсулины и аналоги [3].

На фармацевтическом рынке выделяют три основных типа лекарственных средств. Во-первых, оригинальные ЛС, химическая формула действующего вещества запатентована под какое-либо конкретное показание. Действие патента распространяется на соответствующую территорию (страну) и ограничено определенным временным периодом. Оригинальный препарат является первым в своем классе. Во-вторых, препараты, которые также имеют оригинальную запатентованную молекулу, однако она близка по структуре к молекуле ЛС-родоначальника класса. Третий тип лекарственных средств – это дженерики (генерики), т.е. «копии» оригинальных препаратов, выходящие на рынок по истечении срока действия их патентов [4].

В 2009 году по данным аналитической компании «Standard&Poor's», общий объем продаж оригинальных препаратов стал уменьшаться впервые за все время. Это связывают с все более возрастающей конкуренцией со стороны генериков. По данным «IMS Health», в 2009 году патентную эксклюзивность утратили оригинальные ЛС с общим объемом продаж в 24 млрд. долларов. По оценкам другой аналитической компании, «Evaluate Pharma», приблизительно половина оригинальных препаратов, годовой объем продаж, которых составляет 383 млрд. долларов, потеряют патентную защиту в течение следующих 5 лет. В странах, где конкуренция со стороны генерических препаратов является самой интенсивной, например, в Америке, стоимость данных препаратов снизится на более чем 85 % после того, как в течение года закончится их патентная защита. Если ранее крупные фармацевтические компании имели некоторое превосходство над компаниями генерическими, то сейчас, когда прибыль представителей «Большой Фармы» снижается, это вынуждает их переходить в сегмент генерического бизнеса [8].

Умение сложить четкую картину прошлого вкупе с возможностью оценить перспективы будущего — надежный базис для построения максимально эффективной стратегии бизнеса. В настоящее время население мира ежегодно растет, происходит также его старение, следовательно, появляется необходимость в развитии новых направлений медицины. Появляются и новые болезни, из-за которых люди в развивающихся странах страдают все больше, однако сейчас это является и проблемой людей, живущих в развитых странах мира. Эти изменения генерируют огромные возможности для фармацевтической индустрии [2].

За последние несколько десятилетий некоторые заболевания преобразовались в хронические заболевания, следовательно, будет увеличиваться долгосрочный спрос на терапию для управления такими заболеваниями.

Урбанизация и большая мобильность внесли свой вклад во внедрение новых патогенов, некоторые распространяются очень быстро и очень трудно поддаются лечению. Глобальное потепление также оказывает существенное влияние на мировое здоровье. Межправительственная группа экспертов по изменению климата (МГЭИК) прогнозирует,

что средняя температура увеличится еще на 0,4°C в течение следующих двух десятилетий, даже если концентрация всех парниковых газов останется постоянной на уровне 2000 года.

В настоящее время невозможно полностью предсказать воздействие изменения глобальных погодных условий, но многие ученые считают, что глобальное потепление может привести к развитию таких заболеваний, как малярия, холера, дифтерия и лихорадка в развитых регионах. Случаи малярии уже были зарегистрированы в Азербайджане, Корсике, Грузии и Турции, где заболевание было искоренено после Первой мировой войны

Рынки развивающихся стран изменяются более сильно, чем рынки развитых стран. Происходит расширение рынков развивающихся стран, страны становятся все более богатыми. Группа стран «Е7» (развивающаяся семерка, в которую входят: Бразилия, Китай, Индия, Индонезия, Мексика, Россия и Турция) выглядит особенно привлекательной. Экономическое моделирование предполагает, что реальный ВВП стран «Е7» увеличится в три раза и составит 15,7 трлн. долларов в 2020 году по сравнению с 5,1 трлн. долларов в 2004 году, тогда как в странах «G7» он увеличится лишь на 40 %, и составит 36,1 трлн. долларов [2].

По данным IMS Health к 2015 году объем мирового фармацевтического рынка составит примерно 1,1 трлн. долл. При этом совокупный среднегодовой темп роста в ближайшие 5 лет будет снижаться и составит 3-6 % против 6,2 % в 2006-2010 гг. А к 2020 году объем мирового фармрынка увеличится более чем в два раза и достигнет 1,3 трлн. долларов США. В опубликованном обзоре «Фарма 2020» отмечается, что в общем объеме фармрынка доля стран, входящих в группу «Е7», может составить к 2020 году до 1/5 объема всего рынка, что составляет существенную долю. Таким образом, маленький сегмент быстроразвивающихся рынков, станет областью наиболее интенсивного развития мирового фармрынка [2].

Литература

1) Аналитический портал химической промышленности «Новые химические технологии NC» [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа: http://newchemistry.ru/letter.php?n_id=7812. – Загл. с экрана.

2) Официальный сайт глобальной организации для юридических целей в области аудита, налогообложения и консультационных услуг «PricewaterhouseCoopers (PWC)». «Pharma 2020: The Vision - Which Path Will You Take?» [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа: http://www.pwc.com/en_GX/gx/pharma-life-sciences/pharma-2020/pharma-2020-taxing-times-ahead.jhtml. – Загл. с экрана.

3) Официальный сайт крупнейшего фармацевтического дистрибьютора России «Империя-Фарма» [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа: <http://impharma.ru/text/706>. – Загл. с экрана.

4) Петрова, Е. «Роль дженериков» [Текст] / Е. Петрова // «Ремедиум», 2008. - №9.

5) Российский информационный портал для провизоров и фармацевтов «Pharma» [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа: <http://pharmax.ru/articles/Vozniknovenie-i-razvitie-farmatsevticheskoi-promyshlennosti-article128.html>. – Загл. с экрана.

6) Уварова, Ю. «Мировой фармацевтический рынок: состояние, прогнозы, перспективы» [Текст] / Ю. Уварова // «Российские аптеки», 2010. - №23.

7) Штер, У. «Мировой фармацевтический рынок 2010 – Караван идет дальше» [Текст] / У. Штер // «Ремедиум», 2010. - №6. – С. 18-21.

8) Юдин, В. «Нам ли, генерикам, быть в печали: как чувствуют себя генерические препараты в мире и в Украине?» [Текст] / В.Юдин // «Аптека», 2009. – №35 (706).

РАССЕЯННАЯ МАНУФАКТУРА КАК СПОСОБ УЛУЧШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РЕГИОНЕ

Бокий Р.И. – студент, Н.А. Белоусов - к.ф.н, доцент
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет
им. И.И.Ползунова» (г. Барнаул)

После перехода к рыночной экономике в РФ образовалось целое поколение людей, которые оказались невостребованными системой. Они находятся в трудоспособном возрасте, но по ряду причин не могут найти себе работу. Что не только ухудшает социально-экономический климат, но и влияет на психологическое здоровье людей, их семей и всего общества.

Решение данной проблемы осложняется территориальным распределением безработных. Большинство безработных проживают в сельской местности. По данным Управления Алтайского края по труду и занятости населения в 2010 году 67,5% всех безработных проживало в сельской местности.

Процветание общества обеспечивается прежде всего грамотным и полноценным использованием главного источника общественного богатства – человеческого капитала. Безработица – это самоедство общества, признак глубокой патологии общественного организма и управляющей обществом элиты. Мудрое управление рынком труда в интересах процветания общества и людей – один из основных признаков высокой культуры управления.

Одним из способов решения проблемы безработицы может стать возрождение рассеянных и смешанных мануфактур. Рассеянная мануфактура представляет собой тип предприятия, основанный на использовании труда мелких ремесленников, работающих в собственных мастерских. Снабжение их сырьем, полуфабрикатами и сбыт производимой ими продукции производится фирмой заказчиком.

На основе данной идеи был разработан бизнес-проект, который находится в стадии реализации. Как показала практика, желающих работать в составе мануфактуры ремесленников достаточно, что бы организовать несложное производство. Например, на простое объявление в сети интернет отреагировало около 15 человек, обладающих своими мастерскими и начальным оборудованием. Но не у всех желающих работать имеется все необходимое оборудование. Государственная помощь в виде точечного микрофинансирования – один из рычагов (естественно – не единственный) возрождения уже отшлифованной в истории формы организации производства.

С развитием производства планируется перейти от рассеянной мануфактуры к смешанной. Смешанная мануфактура предполагает производство достаточно сложных продуктов. Для этого необходимо создавать цеха с более дорогостоящими станками для осуществления первичных и глубоких технологических процессов. Надомные мастера таким образом будут обеспечиваться полуфабрикатами, требующими высокотехнологичной обработки.

Развитию данных производств на Алтае способствует выгодная рыночная конъюнктура: огромный спрос на экологически чистые товары ручного производства. Маркетинговые исследования показывают большую заинтересованность конечных потребителей продукции народного промысла. Дополнительным положительным фактором является и относительная незанятость и специфичность рассматриваемого рынка. Деловая общественность долгое время уделяла внимание данному сектору экономики, так как считала его заведомо убыточным и неперспективным. Но с развитием конкуренции, ростом экологической культуры населения, с осознанием людьми опасности для здоровья (особенно – детского) многих искусственных материалов сформировался спрос на продукцию народных промыслов из естественного природного сырья. Подтверждают наличие и рост такого спроса многочисленные ярмарки изделий ручной работы, число которых растет с каждым годом.

Идея и проект развития мануфактур органично вписывается в программу «Комплексное развитие Алтайского Приобья и эффективное использование туристско-рекреационных

активов юга Сибири», в развитие туристско-рекреационной особой экономической зоны «Бирюзовая Катунь», а также в комплекс развлечений и отдыха (игорная зона «Сибирская монета»).

Реализация проекта рассеянной и смешанной мануфактур в области народных промыслов решает целый ряд и других значимых задач.

1) Рынок народных ремесел в настоящее время существует в основном в теневом секторе экономики. Причиной такой ситуации служит несовершенство налоговой и законодательной базы, отсутствие у большинства мастеров знаний в данной области. Организация производства в виде рассеянной мануфактуры (и, тем более, смешанной мануфактуры) будет способствовать легализации данного рынка, так как обязанность вести все формальные операции возьмёт на себя руководство мануфактуры.

2) Возрождение ремесленнических мануфактур вызовет развитие профессиональных училищ, может заметно повысить их статус в общественном сознании.

3) Восстановленные народные промыслы позволят сохранить и передать следующим поколениям культурное наследие России.

РОССИЯ НАХОДИТСЯ В ФАЗЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ДЕПРЕССИИ

Вострякова Ю.С. – студентка, Казитова Э.И. – ст. преп.

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова» (г. Барнаул)

Жизнеспособность и развитие государства неразрывно связано с устойчивым демографическим развитием, гарантирующим обществу воспроизводство человеческих поколений. Однако на сегодняшний день многие страны испытывает трудности с воспроизводством населения (заметнее всего это ощущается в европейских странах). В России на протяжении последних двадцати лет наблюдается тенденция депопуляции: население нашей страны стремительно сокращается.

Россия является самым большим государством мира с площадью 17 098 242 км² [1]. Однако, по населению Россия занимает 9-е место в мире (138 082 178 человек) после Китая, Индии, США, Индонезии, Бразилии, Пакистана, Бангладеш и Нигерии [2].

По показателю роста численности населения среди 230 государств и территорий Россия занимает 219-е место с отрицательным приростом -0,48%. Численность населения в России начала уменьшаться в конце 20 века. В последние годы 20 века и в начале 21 века каждый год Россия теряла губернию, по численности равную, например, Орловской (0,9 млн. чел.), Новгородской (0,7 млн. чел.) или Костромской (0,8 млн. чел.) [3].

Уровень рождаемости в России находится на чуть более высоком уровне в 10,94 родившихся на 1000 человек и это 172 место из 228, однако это выше, чем у большинства развитых европейских стран (таких как Германия, Испания, Нидерланды, Швеция, Финляндия и т.д.) [4].

По показателю смертность Россия занимает крайне плачевную позицию. Так из 230 стран и территорий в России второй самый высокий уровень смертности - 16,03 на 1000 чел. Хуже только Южной Африке (17,23) [5].

Число детей на одну женщину, родившихся, находится на уровне 1,43 и это 196 место из 222 [6]. При этом, коэффициент суммарной рождаемости равен 2,1 ребенок на одну женщину, это означает, что такой порог необходим только для простого воспроизводства населения.

И наконец, Россия занимает 68 место из 220 по коэффициенту миграции. Он положительный и равен 0,29 чел. на 1000 чел. населения (то есть иммигрировало в страну больше, чем из нее эмигрировало).

По прогнозам Population Reference Bureau к 2050 году в списке крупнейших по численности населения стран Россия будет занимать уже 15 место (около 126 млн. человек) рядом с Египтом и Вьетнамом [7]. А вот по прогнозам ООН, в 2050 году в России будет жить от 108 (низкий прогноз) до 145 млн. человек (высокий прогноз) [8].

Приведенные данные свидетельствуют о пребывании России в состоянии глубокого демографического кризиса. Дальнейшее ухудшение демографической ситуации чревато многочисленными негативными последствиями, угрожающими существованию общества и безопасности государства.

К таким социально-экономическим последствиям относятся:

– изменение национального состава России. Снижение рождаемости влияет на изменение пропорций коренных жителей и прибывающих иммигрантов, в свою очередь чрезмерный приток иностранцев чреват нарастанием межэтнической напряженности и конфликтов;

– старение общества, увеличение демографической нагрузки, рост расходов на пенсионное обеспечение. Изменения возрастной, половой и трудоспособной структуры населения связаны с конкретными и не всегда приятными экономическими и социальными последствиями. Во-первых, это увеличение налогообложения, т.к. приходится содержать большее количество социальных иждивенцев из-за «старения» населения. Во-вторых, объем социальных выплат, льгот, услуг и прочих пособий уменьшается, т.к. число налогоплательщиков падает.

– ухудшение трудового потенциала страны. Негативные тенденции в демографическом развитии становятся существенным барьером экономического роста России в целом. Просто некому будет создавать экономическую и политическую мощь страны;

– снижение инвестиционной привлекательности вследствие демографического кризиса. Демографическую ситуацию нужно учитывать и при определении инвестиционной привлекательности региона. Стратегические инвесторы уделяют внимание рейтингам регионов, прежде чем принять решение о том, куда направить средства;

– угроза сохранению территориальной целостности, снижение обороноспособности. Огромная территория России всегда была привлекательна для соседей. В настоящее время многие соседи фактически не испытывают проблем, связанных с депопуляцией. Из-за низкого количества жителей в целом существует дефицит мужчин для охраны территорий и, прежде всего, границ.

В демографическом смысле депопуляция означает самоубийство населения, исчезновение нации и ее культуры.

Именно поэтому сегодняшняя Россия нуждается не просто в оздоровлении демографической ситуации, а в создании условий для стабилизации и роста её населения.

Литература

1. Административно-территориальное деление по субъектам Российской Федерации на 1 января 2010 года. Росстат (14 июля 2010).

2. Country comparison: Population [Электронный ресурс] / Central Intelligence Agency. – Электронные данные. –2012. - Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/the-worldfactbook/rankorder/2119rank.html?countryName=Russia&countryCode=rs®ionCode=cas&rank=9#rs> – Загл. с экрана.

3. Калабеков, И.Г. Демографические последствия реформ. [Электронный ресурс] / Российские реформы в цифрах и фактах. – Электронные данные. –2012. - Режим доступа: <http://kaivg.narod.ru/demography.pdf> – Загл. с экрана.

4. Country comparison: Birth Rate [Электронный ресурс] / Central Intelligence Agency. – Электронные данные. –2012. - Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/the-worldfactbook/rankorder/2054rank.html?countryName=Russia&countryCode=rs®ionCode=cas&rank=172#rs> – Загл. с экрана.

5. Country comparison: Death Rate [Электронный ресурс] / Central Intelligence Agency. – Электронные данные. –2012. - Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/the-worldfactbook/rankorder/2066rank.html?countryName=Russia&countryCode=rs®ionCode=cas&rank=2#rs> – Загл. с экрана.

6. Country comparison: Total Fertility Rate [Электронный ресурс] / Central Intelligence Agency. – Электронные данные. –2012. - Режим доступа:

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2127rank.html?countryName=Russia&countryCode=rs®ionCode=cas&rank=196#rs> – Загл. с экрана.

7. Population Projections [Электронный ресурс] / Population Reference Bureau. – Электронные данные. –2012. - Режим доступа: <http://www.prb.org/DataFinder/Topic/Rankings.aspx?ind=15> – Загл. с экрана.

8. World Population Prospects, the 2010 Revision [Электронный ресурс] / United Nations. Department of Economic and Social Affairs – Электронные данные. –2011. - Режим доступа: <http://esa.un.org/wpp/Excel-Data/population.htm> – Загл. с экрана.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ЭВОЛЮЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Глуховцова Д. – студентка, Казитова Э.И. – ст. преп.

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова» (г. Барнаул)

Мировое хозяйство — это не просто сумма отдельных национальных хозяйств (своеобразных «лоскутков»), имеющих контакт друг с другом, а качественно новое образование, которое функционирует на основе взаимодействия отдельных национальных хозяйств в различных формах рыночной деятельности на макро- и микроуровнях на базе согласованных единых правил и стандартов конкуренции, при должном обеспечении фундаментальных национальных интересов и приоритетов.

Мировое хозяйство прошло длительный этап своего становления и эволюции. Считается, что мировое хозяйство, как таковое, сформировалось в конце XIX - начале XX вв.

I этап возникновения мирового хозяйства (XVI—XIX вв.) приходится на эпоху Великих географических открытий XV—XVI вв.

II этап относят к концу XIX — началу XX в. — после промышленного переворота и перерастания капитализма в его монополистическую стадию.

III этап в процессе развития мирового хозяйства ограничивается временными рамками между Первой и Второй мировой войнами, а в содержательном плане характеризуется разрушением многих достигнутых в предшествующие годы мирохозяйственных связей.

IV этап в развитии процесса интернационализации начался после окончания Второй мировой войны и продолжался до начала 90-х гг. Он может быть охарактеризован как этап перестройки международных экономических отношений или поиска нового международного экономического порядка, в ходе которого ранее нарушенные внешнеэкономические связи в мировой экономике постепенно восстанавливались, увеличивались потоки через границу товаров, услуг и факторов производства.

С начала 90-х гг. ведет отсчет V современный этап развития мирового хозяйства, начинающего приобретать черты единого целостного образования.

В настоящее время процесс формирования мирового хозяйства еще не завершен. Результатом его развития должна стать интерсистема планетарного уровня (глобальная экономическая система), аналогичная современным национальным хозяйствам.

Мировое хозяйство характеризуется наличием развитой рыночной инфраструктуры, которую образуют мировые рынки: товаров и услуг, факторов производства, капиталов; а также мировая валютная и финансовая системы.

Существует несколько подходов к определению места страны в мировом хозяйстве. Самый простой из них — разделение мировой экономики на группы стран по уровню дохода на душу населения. Такой подход используется в ООН, МВФ, МБРР (абсолютные показатели дохода на душу населения по странам исчисляются ежегодно). Например, МБРР различает три группы стран в соответствии с уровнем дохода.

В структуре мирового хозяйства можно выделить центр и периферию. К центру относятся высокоразвитые промышленные страны, на долю которых приходится три четверти совокупного объема мирового валового национального продукта, потоков капитала

и мировой торговли. К периферии относятся все остальные государства. Их также называют «третий мир» или «развивающиеся» страны.

Для современного этапа развития мировой экономики характерны следующие особенности: интернационализация хозяйственной жизни, либерализация внешнеэкономических связей, региональная экономическая интеграция, транснационализация капитала и производства, глобализация мирового хозяйства.

Мировое хозяйство нашего времени является результатом длительной эволюции производительных сил, их интернационализации. В период своего существования оно претерпело достаточно серьезные изменения. Ныне мировое хозяйство представляет собой сложную экономическую систему, в которой происходит воспроизводство совокупного общественного продукта на нашей планете. Его субъектами выступают транснациональные корпорации, национальные хозяйства, для функционирования которых характерны и сотрудничество, и противостояние.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ И ПРОМЫШЛЕННО РАЗВИТЫХ СТРАН

Грибцова Т.С. - студентка, Казитова Э.И. – ст. преп.

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова» (г. Барнаул)

Денежно-кредитная политика (монетарная политика) – это проводимый государством курс и осуществляемые меры в области денежного обращения и кредита, направленные на обеспечение устойчивого, эффективного функционирования экономики, поддержание в надлежащем состоянии денежной системы [4]. Данная политика направлена на обеспечение устойчивого экономического роста путем воздействия на уровень и динамику инфляции, инвестиционную активность и другие важнейшие макроэкономические процессы.

При современных темпах развития научно-технического прогресса и экономики уже не возникает возражений относительно необходимости разумного вмешательства государства в экономику страны. Сравнительный анализ денежно-кредитных систем разных стран, учет преимуществ и недостатков каждой из них дают возможность построить систему денежно-кредитных отношений, отвечающую требованиям нового тысячелетия. В этой связи является важным описание политики и ее последствий для промышленно развитых стран и стран с переходной экономикой, с тем, чтобы выявить общие и частные моменты.

На сегодняшний день теме монетарной политики уделяется достаточно внимания со стороны периодических изданий. Но, тем не менее, данная тема до сих пор полностью не раскрыта и не изучена, так как факторы и условия для проведения той или иной денежно-кредитной политики постоянно меняются. По этой причине изучение вопросов монетарной политики государства является в настоящее время достаточно актуальной задачей.

Разделяют два типа денежно-кредитной политики: политика «дорогих денег» (рестрикционная, сдерживающая) и политика «дешевых денег» (экспансионистская, стимулирующая). Каждую из них применяют в зависимости от ситуации, существующей в данной стране. Если в стране необходимо увеличить предложение денег для борьбы с безработицей и снижением цен, применяют политику «дешевых денег». Если же необходимо сократить предложение денег для борьбы с инфляцией, проводят политику «дорогих денег» [3].

Объектами монетарной политики являются спрос и предложение на денежном рынке. Субъектами данной политики выступают, прежде всего, Центральный банк в соответствии с присущими ему функциями проводника денежно-кредитной политики государства, коммерческие банки и специализированные кредитно-финансовые институты. В странах с переходной экономикой, также как и в развитых странах, решающая роль в разработке и реализации монетарной политики принадлежит Центральному банку страны [5].

При проведении денежно-кредитной политики в стране нельзя забывать о проблемах ее реализации, которые требуют проведения соответствующих мер по их исправлению со

стороны государства. Основная проблема заключается в том, что при проведении монетарной политики нет возможности контролировать и управлять поведением всей совокупности целевых переменных [2]. Поэтому выбирается определенный набор промежуточных и оперативных целей. Приоритет целей данной политики определяется состоянием государственных финансов, стабильностью экономики государства или ее отсутствием, наличием сбалансированности доходов и расходов государственного бюджета или его дисбалансом.

В развитых странах первичные цели денежно-кредитной политики обычно направлены на увеличение роста экономики, уменьшение безработицы. В переходных же экономиках цели монетарной политики должны быть направлены на поддержание ценовой и финансовой стабильности [1].

Кроме этого различия в характере денежно-кредитного регулирования определяются также выбором инструмента монетарной политики. Приоритетность инструментов данной политики всецело зависит от тех целей, которые решает монетарная власть на том или ином этапе развития экономики страны. В распоряжении государства имеется широкий спектр воздействия на экономику, основными из них являются:

1) Политика обязательных резервов. Обязательные резервы представляют собой минимальный размер резервов, которые должны иметь коммерческие банки, и выполняют две функции. Во-первых, они должны обеспечивать необходимый уровень ликвидности коммерческих банков для бесперебойного выполнения платежных обязательств по возвращению депозитов вкладчиками и проведения расчетов с другими банками. Во-вторых, они являются инструментом Центрального банка для регулирования денежной массы.

2) Рефинансирование коммерческих банков – процесс кредитования коммерческих банков Центральным банком. Ставка, по которой Центральный банк выдает кредиты коммерческим банкам, называется учетной ставкой (или ставкой рефинансирования).

3) Операции на открытом рынке – купля или продажа Центральным банком государственных ценных бумаг, как правило, на вторичном рынке.

4) Валютные интервенции – значительное разовое целенаправленное воздействие Центрального банка страны на валютный рынок и валютный курс, осуществляемое путем продажи или закупки банком крупных партий иностранной валюты.

Кроме того существуют и иные (селективные) способы осуществления монетарной политики [2].

Инструменты проведения денежно-кредитной политики стран с переходной экономикой в основном такие же, как и в промышленно развитых странах. Но имеются существенные отличия в интенсивности использования таких инструментов, как обязательные резервы и операции на открытом рынке. Недостатки первого из названных обусловили очень осторожное его использование в развитых странах: норма резервирования там устанавливается на небольшом уровне и меняется очень редко, а некоторые страны вообще отказались от него. В странах с переходной экономикой, где амплитуды колебания денежной массы очень велики, этот инструмент применяется гораздо шире. Он позволяет оперативно уменьшить чрезмерное предложение денег и уравновесить конъюнктуру на соответствующих рынках. Что касается операций на открытом рынке, так он широко используется в странах с развитым рынком ценных бумаг и затруднен в странах, где фондовый рынок находится в стадии формирования [2].

Сегодня развитые страны используют процентные ставки в качестве основного и почти единственного инструмента денежно-кредитной политики. Страны с переходной экономикой по-прежнему во многом опираются на контроль денежного предложения, что связано с недостаточным уровнем развития их финансовых рынков и банковских систем [2].

При осуществлении монетарной политики промышленно развитые страны и страны с переходной экономикой используют не только все имеющиеся в настоящее время в распоряжении инструменты, но и расширяют их состав в зависимости от общеэкономических условий, например, под влиянием мирового финансового кризиса.

Успех антиинфляционной политики зависит от многих факторов, которые, в свою очередь, определяются, в том числе, параметрами макроэкономической ситуации и особенностями развития той или иной страны. Так, развитые и ориентированные преимущественно на внутренний рынок экономики функционируют принципиально иначе, чем небольшие, характеризующиеся высоким уровнем открытости, развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. Если первые могут позволить себе абстрагироваться от динамики обменного курса и ориентироваться преимущественно на темпы инфляции и экономического роста, то вторые – нет.

Проведенный анализ особенностей регулирования денежно-кредитной сферы развитых стран и стран с переходной экономикой в период кризиса 2008 г. позволяет сделать несколько выводов:

- в условиях финансовых потрясений существенно возрастает роль органов регулирования и надзора денежно-кредитной сферы;
- национальные системы обеспечения финансовой стабильности отстают от инноваций на финансовых рынках, что обуславливает необходимость разрабатывать и внедрять мероприятия по устранению последствий финансовых кризисов;
- с целью предотвращения кризисных ситуаций необходимо совершенствовать инструменты и методы денежно-кредитной политики и проводить другие важные мероприятия [6].

Итак, основой развития и надежного, устойчивого функционирования экономической политики является формирование гибкого механизма денежно - кредитного регулирования экономики, позволяющего государству эффективно воздействовать на хозяйственную активность, контролировать деятельность банковских институтов, добиваться стабилизации денежного обращения.

Таким образом, в результате сравнительного анализа были выявлены общие и отличительные черты денежно-кредитной политики стран с переходной экономикой и промышленно развитых стран. Монетарная политика стран с переходной экономикой предусматривает использование как традиционных инструментов, которые применяет и монетарная политика развитых стран, так и нетрадиционных. В силу широкого разнообразия экономических и финансовых условий рассмотренные выше страны имеют различия и в первичных целях, к которым стремится каждая из этих стран.

Литература

1. Государственное регулирование рыночной экономики [Текст]: учеб. пособие; под ред. И.И. Стоярова. – М.: Дело, 2001. – 280 с.
2. Жуков, Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки [Текст]: учебник по экономическим специальностям, по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Е.Ф. Жуков, Н.М. Зеленкова, Н.Д. Эриашвили; под ред. Е.Ф. Жукова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 783 с.
3. Лаврушин, О.И. Банковское дело [Текст]: учебник / И.О. Лаврушин; под ред. О.И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 672 с.
4. Лозовский, Л.Ш., Райзберг, Б.А., Стародубцева, Е.Б. Современный экономический словарь [Текст]. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495с.
5. Хейфец, Б.А. Современная кредитная политика России [Текст] / Б.А. Хейфец // Экономист. – 2002. – №8. – С.35-39.
6. Юров, А.В. Наличное денежное обращение в период спада и подъема экономики [Текст] / А.В. Юров // Деньги и кредит. – 2011. – №1. – С.37-45.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАФТА И ЕС

Грибцова Ю.С. - студент, Казитова Э.И. – старший преподаватель
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И.
Ползунова»

Международная экономическая интеграция – одна из основных тенденций, определяющих современное развитие мировой экономики. В ее основе лежат поиск и институционализация совпадающих национальных, региональных и общемировых интересов. Поэтому интеграция является сложным экономическим процессом. Особого внимания требует изучение и исследование таких интеграционных объединений, как Европейский союз (ЕС) и Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА). Европейский Союз является крупнейшим мировым торговым сообществом, на него приходится существенная часть мирового ВВП и международной торговли, основная часть помощи развивающимся странам. Евросоюз – крупнейший мировой импортер сельскохозяйственной продукции и сырья. НАФТА – торгово-экономический союз, призванный в течение ближайших 10-15 лет полностью устранить или в значительной степени ослабить действие почти 20 тыс. таможенных тарифов, квот и другого рода ограничений, которые в настоящее время препятствуют экспортно-импортным операциям, свободному передвижению товаров, капиталов и услуг на рынке трех стран, входящих в состав этого интеграционного блока. Сравнительный анализ этих интеграционных объединений по численности населения, по объему совокупного валового продукта и другим базовым экономическим показателям представлены в таблице 1 [1].

Таблица 1 – Сравнение НАФТА и ЕС за 2010 год

Региональный блок	Население	ВВП (ППС) (\$US, млрд.)	ВВП (ППС) (\$US) на душу населения	Страны участники
ЕС (EU)	501,63	14,890	32,900	27
НАФТА (NAFTA)	456,46	17,615	38,590	3

Несмотря на то, что соглашение о свободной торговле между Канадой, США и Мексикой основывалось на модели Европейских Сообществ, НАФТА и ЕС имеют мало схожего в осуществлении своей политической и экономической деятельности. Проведенный сравнительный анализ НАФТА и ЕС дал возможность выявить некоторые особенности этих блоков.

Во-первых, отличие Европейского Союза и Североамериканской зоны свободной торговли проявляется в их составе. Евросоюз является наднациональным интеграционным объединением, включающим в настоящий момент 27 европейских государств. НАФТА явилось первым соглашением, которое объединило в один интеграционный блок на равноправной основе развивающуюся страну и два высокоразвитых государства. Эта региональная организация объединяет, по сути, мощную сверхдержаву (США) и две страны-спутника, втянутые в её орбиту (Канаду и Мексику) [3].

Во-вторых, НАФТА и ЕС в процессе интеграции преследовали различные цели. Объединяясь в Европейский Союз, страны-участницы руководствовались меркантильными интересами и экономическими соображениями. В основе европейского единения лежат также общая идеология, системы ценностей и присущее всем европейским политическим системам уважение прав и свобод человека. Подобное отношение к индивиду, его экономическому состоянию и социальному положению в обществе присуще и НАФТА. Но создание Североамериканской зоны свободной торговли преследовало чисто экономические цели. Объединение в Северной Америке начиналось не в соответствии с политическим решением, а в ответ на потребности рыночных структур [3].

В-третьих, в настоящее время рассматриваемые интеграционные блоки преследуют различные задачи. Страны-участницы ЕС хотят достичь таких целей, как сохранение мира, социальная стабильность, создание экономического и политического союза. Центральным же пунктом экономической интеграции является внутренний единый рынок, учрежденный странами-участницами для того, чтобы создать объединенную экономическую территорию, не разделенную ни таможенными, ни торговыми барьерами, сопровождающийся внедрением общей экономической и валютной политики [2]. Европейский союз, опирающийся на интегрированное пространство, имеет две характерные черты: общую торговую политику в отношении внешнего мира и общую политическую цель.

Североамериканская ассоциация свободной торговли способствует развитию обмена товарами между партнёрами, но не представляет собой органа по согласованию торговой политики стран-участниц в отношении с другими государствами. К целям этой интеграции относятся установление справедливых условий конкуренции в рамках Зоны свободной торговли, значительное увеличение возможностей для инвестирования в странах-членах соглашения, обеспечение необходимой и эффективной системы защиты прав интеллектуальной собственности в каждой из стран [6].

В-четвертых, НАФТА и ЕС отличаются методами проведения и осуществления своей деятельности. Фактически общая внешняя политика ЕС складывается в строгом соответствии с логикой неформального «разделения труда»: Евросоюз в целом стремится отвечать за использование «мягкой силы», за невоенные, мироукрепляющие миссии в интересах международной стабильности, а США – продолжают наращивать военную мощь и потенциал силового «распространения демократии» [4].

Анализ текущей ситуации в Европейском Союзе показывает, что, несмотря на трудности и противоречия европейской интеграции, ее механизм обладает высокими адаптационными возможностями. Преодоление текущих трудностей и залог успешного развития ЕС видится на пути проведения институциональной реформы Союза и структурных реформ в экономике, нацеленных на обеспечение экономического роста, занятости, улучшения качества жизни и экологии [5]. Интеграционные процессы в рамках НАФТА реализуются в форме зоны свободной торговли, однако даже при отсутствии их наднационального регулирования степень реального взаимопроникновения и переплетения воспроизводственных процессов стран-участниц не уступает европейской, поскольку главной движущей силой североамериканской интеграции изначально был частный бизнес, а не политические инициативы государств-участников объединения.

Проведенный сравнительный анализ Европейского союза и Североамериканской зоны свободной торговли показал, что нет общего принципа, «рецепта приготовления» такого блока стран, который будет велик по своей значимости и сфере влияния в мире, от деятельности которого будет зависеть экономика не только стран-участниц, но и других стран. Каждое объединение стран является отличительной формой экономической интеграции. Каждый интеграционный блок имеет свои особенности, свои цели и задачи и методы их реализации. Отсюда вытекают определенные последствия и формируется степень их значимости как для стран-участниц, так и для всего мира.

Литература

1. The European Union. Economics and Policies. 9th Edition [Текст] / Ali M. El-Agraa. – Fukuoka University, Japan. – 2011. – 386 с.
2. Булатов, А.С. Мировая экономика [Текст]: учебник для вузов / А.С. Булатов. – М.: Экономист, 2007. – 524 с.
3. Европейская интеграция [Текст]: учебник / под ред. О.В. Буториной. – М.: Издательский Дом «Деловая литература», 2011. – 720с.
4. Международные экономические отношения [Текст]: учебник / под ред. Б.М. Смитиенко. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 724 с.
5. Тарасов, И. Перспективы Внешнеполитического единства ЕС [Текст] // Международные процессы. – 2007. – № 3(15). – С.34-38.

6. Цыганков, П.А. Международные отношения: теории, конфликты, движения, организации [Текст]: учеб. пособие / П.А. Цыганков, Г.А. Дробот, М.М. Лебедева и др.; под ред. проф. П.А. Цыганкова. – 2-е изд, перераб. и доп. – М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2008. – 320 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ РАСШИРЕНИЯ ГЕОГРАФИИ СБЫТА НА ПРИМЕРЕ ЗАО «БАРНАУЛЬСКИЙ ПАТРОННЫЙ ЗАВОД»

Диденко Т.И. – студент, Пархаев В.Н. – к.э.н., доцент
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова» (г. Барнаул)

Расширение географии сбыта является первоочередной задачей для предприятия, имеющего конкурентные преимущества и находящегося в стадии активного развития и интеграции в мировое сообщество.

ЗАО «Барнаульский патронный завод» является именно таким предприятием. Расширение в 2010-2011 годах инструментальной базы позволило заводу значительно увеличить объем выпуска и качество выпускаемой продукции, в связи с этим увеличились поставки на экспорт.

Данное исследование имеет целью проанализировать, какие направления для расширения географии поставок являются наиболее приемлемыми по различным критериям: емкости рынка, уровню риска, возможностям выхода на них с относительно меньшими затратами.

География поставок завода в 2012 году включает, помимо отечественного рынка, рынок стран ближнего и дальнего зарубежья. Наибольшая доля реализации продукции ЗАО «БПЗ» в экспортном направлении приходится на США – 80%. Наряду с североамериканским регионом ведется работа с партнерами Греции, Германии, Намибии, Новой Зеландии, Гватемалы, Ганы (Таблица 1).

При средней насыщенности рынка западных зарубежных стран практически свободны сегменты Казахстан, азиатское зарубежье.

Таблица 1 – Партнеры БПЗ

Компания	Страна
DKG Trading Inc.	США
ACADEMY LTD	США
SPORTING SUPPLIES INTERNATIONAL, INC	США
KARTALIS NEAR EAST AGENCY	Греция
PRIAMOS S. COUMAS	Греция
ROSENTHAL LTD	Намибия
RUSSIANZ LTD	Новая Зеландия
ALMACEN EL BISONTE	Гватемала
ORDNANCE DEVELOPMENT LTD	Новая Зеландия
SHARPSHOT ENTERPRISE LTD	Гана

В ходе проведенного анализа установлено, что несмотря на высокую конкуренцию, достаточно привлекательным следует считать европейское направление, способное предложить самые высокие цены за предлагаемую продукцию.

Оценка емкости рынков различных европейских стран может быть проведена с опорой на данные, отражающие количественное соотношение населения и охотников в этих странах.

Экономисты ежегодно оценивают мировой рынок патронов для всех видов охотничьего оружия в 1 миллиард евро. Сегодня в мире насчитывается не менее 60 миллионов охотников

и спортсменов, увлекающихся стрельбой. Особый интерес для производителей представляет ряд европейских стран с развитой индустрией охотничьего оружия и снаряжения.[1]

И высокая плотность населения, и многочисленные города, и интенсивные формы хозяйственной деятельности, и развитие коммуникаций — наряду с природными особенностями континента — не могли не сказаться на состоянии охоты и охотничьего хозяйства Европы. Подтвердим сказанное цифрами. В зарубежных странах Европы по состоянию на начало века имелось 7733,6 тыс. учтенных охотников, т. е. в среднем на 100 км² территории этих стран приходилось 160,1 людей с охотничьими ружьями, на 1 тыс. жителей — 16,3. По отдельным странам эти показатели, как мы видим из Таблицы 2, колеблются очень сильно.

Таблица 2 – Абсолютное и относительное количество охотников в странах Европы [2]

Государство	Площадь, тыс.км ²	Население, тыс.чел.	Число охотников, тыс.чел	Число охотников на	
				Тыс.чел.	100 км ²
Австрия	83,8	7400	100	13,5	119,3
Бельгия	30,5	9800	28	2,9	91,8
Болгария	110,9	8825	83	9,4	74,8
Великобритания	244,1	56000	500	8,9	204,8
Венгрия	93	10700	26	2,4	27,9
Греция	131,9	9300	250,6	26,9	190
Дания	43	5100	155	30,3	360,5
Ирландия	70	3200	28,7	9	41
Исландия	103	220	4	18,1	3,9
Испания	504,7	36400	1000	27,5	198,1
Италия	301,2	56600	2200	38,9	730,4
Люксембург	2,6	360	2,3	6,4	88,5
Нидерланды	36,6	13900	45	3,2	122,9
Норвегия	324	4000	113	28,3	34,9
Польша	312,7	35200	66	1,9	21,1
Португалия	92	9000	36	4	39,1
Румыния	237,5	21900	50	2,28	21,1
Финляндия	327	4700	220	46,8	67,3
Франция	551,6	53200	2013	37,8	364,9
Швейцария	41,3	6300	22	3,49	50
Швеция	449,9	8300	278	33,5	61,8

Меньше всего охотников на 1 тыс. жителей в Польше, Румынии, Венгрии, Бельгии, Нидерландах (от 1,9 до 3,2), больше всего — в Финляндии, Италии, Франции, Швеции, Дании (30,3—46,8). Наиболее высока «территориальная нагрузка» охотников в Италии, Франции, Дании (более 360 чел./100 км²).

На сегодняшний день в неудовлетворенный спрос на «недорогие» патроны составляет 120-150 млн. патронов в год. Мировой рынок оценивается в 1 миллиард евро, 80% которого приходится на США. [3]

Учитывая данную информацию, можно предложить следующие страны в качестве потенциальных рынков сбыта и поисков партнеров из этих стран: Финляндия, Италия, Франция, Швеция, Дания, Хорватия, Австрия, Китай. Наиболее подходящими по уровню конкуренции для дальнейшего исследования следует выделить Данию, Хорватию и Китай.

Дальнейшей целью исследования является оценка рынков по критериям политического риска, а также исследование транспортно-логистической структуры рассматриваемых регионов.

Литература

- 1) Мировой рынок вооружений [Электронный ресурс]. – Электрон. Статья. – Справочный сайт о менеджменте, финансах, инвестициях. - 2012. - Режим доступа к ст.: <http://neon-market.ru/503.html> **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки..** – Загл. с экрана.
- 2) Особенности охотничьего хозяйства Европы [Электронный ресурс]. – Электрон. Статья. – Охота и охотничьи хозяйства мира. - 2012. - Режим доступа к ст.: <http://www.ohotnoe.ru/news/html/4.html> **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки..** – Загл. с экрана.
- 3) Производство цельнопластмассовых патронов [Электронный ресурс]. – Электрон. Статья. – Международный инвестиционный форум. - 2012. - Режим доступа к ст.: <http://www.ek-ua.com/forum/viewtopic.php?t=5149> **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки..** – Загл. с экрана.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АЛТАЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

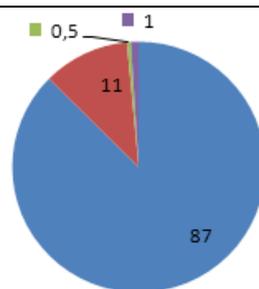
Казарян М.Р. – студентка, Казитова Э.И. – ст. преп.

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»
(г. Барнаул)

Инновационная активность хозяйствующих субъектов региона является основой его экономического развития. От инновационной активности зависит экономическое положение и конкурентоспособность предприятий, возможность укрепления и обновления их материальной базы и положения на рынке, обеспечение эффективного расширенного воспроизводства и решение социально-экономических проблем.

Современные приоритеты инновационной деятельности обусловлены недостаточной конкурентоспособностью региональных товаров для широкого выхода на мировые рынки. Предприятия, ориентируясь на максимальное удовлетворение внутреннего спроса, в большей мере склонны к диверсификации производства и внедрению импортозамещающей продукции. В качестве основных целей инновационной деятельности выступают расширение ассортимента, на что указывают руководители почти 55% инновационно-активных предприятий края.

Значительные изменения, характеризующие определенные сдвиги в инновационной стратегии предприятий, претерпела структура видов инновационной деятельности. В динамике наиболее заметны колебания удельных весов затрат на исследования и разработки, а также на приобретение машин и оборудования. В последнее время прослеживается как раз та ситуация, где доля затрат на исследование и разработки намного ниже доли приобретения машин и оборудования. Такая ситуация в сочетании с низкой долей затрат на приобретение патентных лицензий (0,4%) свидетельствует о сокращении инновационных заделов в промышленности, что говорит о недостаточном уровне новизны, а значит, и конкурентоспособности инновационной продукции.



■ собственные средства организации
 ■ кредиты и займы
 ■ бюджеты субъектов Российской Федерации и местные бюджеты
 ■ прочие

Источник: Структура финансирования затрат на технологические инновации в Алтайском крае / Инновации в экономике Алтайского края: тенденции и перспективы развития. – Электронные данные. – Барнаул., 2010. – Режим доступа: http://www.altkibd.ru/innreg/UserFiles/File/innov_book.pdf. – Загл. с экрана.

Рисунок 1 - Структура финансирования затрат на технологические инновации в Алтайском крае (%)

Отмеченные особенности инновационных затрат во многом определяются сложившимися условиями финансирования инновационной деятельности. Главным источником финансирования на протяжении последних лет остаются собственные средства предприятий, на долю которых приходится более 80% затрат на технологические инновации. К сожалению, доля государственной поддержки инновационной деятельности за счет средств бюджетов (федерального, краевого и местных) составляет менее 1%.

Что касается подготовки специалистов, то здесь существует острая проблема кадров, обеспечивающих исследования и разработки. В инфраструктуре подготовки кадров ощущается нехватка как среднего технического персонала и квалифицированных рабочих, так и профессиональных менеджеров в инновационной сфере. Проблема предприятий, выпускающих инновационную продукцию, в последнее время – старение кадров, являющихся носителями ключевых технологий.

Негативное влияние на развитие инновационной деятельности предприятий оказывают недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность, неразвитость рынка технологий, неразвитость инновационной инфраструктуры (посреднических, информационных, юридических, банковских услуг).

Таким образом, на сегодняшний день можно говорить о необходимости поиска наиболее оптимальных источников финансирования прикладных исследований и разработок на потребности рынка для поиска инновационных решений, существующих проблем социально-экономического развития Алтайского края.

Наиболее эффективным и наименее рискованным источником является государственная поддержка инновационных проектов Алтайского края. Так, на государственную поддержку могут претендовать организации, предоставляющие данные в Алтайкрайстат по соответствующим формам федерального статистического наблюдения в сфере науки и инноваций, участники конкурсов Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, ежегодного краевого конкурса инновационных проектов «Новый Алтай», резиденты кластеров, полюсов инновационного развития и бизнес-инкубаторов инновационного типа, предприятия, реализующие проекты, зарегистрированные в краевом инновационном банке данных или реестре приоритетных инновационных проектов.

Субъекты инновационной деятельности, вправе рассчитывать на финансовые и нефинансовые формы государственной поддержки. Финансовая составляющая инновационной системы региона формируется с использованием многоканальной схемы

финансирования, позволяющей, наряду с ресурсами краевого бюджета, привлекать на поддержку инноваций средства федерации и частного бизнеса.

Для организаций осуществляющих инновационную деятельность предусмотрены механизмы компенсации части процентной ставки по банковским кредитам и налоговые преференции.

Поддержка малого и среднего инновационного предпринимательства может осуществляться через поручительства гарантийного фонда, кредиты фонда микрозаймов, гранты на открытие собственного бизнеса. Краевой целевой программой «О государственной поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства в Алтайском крае» на 2011 - 2013 годы предусмотрен механизм возмещения части затрат, связанных с разработкой новых продуктов, патентованием, приобретением оборудования и новых технологий, в том числе по лизингу, компенсации затрат, направленных на энергосбережение, включая затраты на покупку и внедрение инноваций, содействия алтайским товаропроизводителям во внедрении системы менеджмента качества и безопасности в соответствии с международными стандартами, организации и проведения деловых мероприятий, конкурсов, выставок-ярмарок.

Благодаря поддержке со стороны государства и правильной инновационной политике, Алтайские предприятия смогут развивать инновационную деятельность и выходить с конкурентной продукцией не только на российские, но и мировые рынки.

Литература

1. Инновационная деятельность: федер. Закон от 14.сентября 2006 г. № 95-ЗС «Об инновационной деятельности в Алтайском крае».
2. Структура финансирования затрат на технологические инновации в Алтайском крае / Инновации в экономике Алтайского края: тенденции и перспективы развития. – Электронные данные. – Барнаул, 2010. – Режим доступа: http://www.altkibd.ru/innreg/UserFiles/File/innov_book.pdf. – Загл. с экрана.
3. Модернизация промышленности Алтая: опыт и перспективы / Механизмы повышения эффективности инновационной деятельности региона: модернизация экономики и общества. – Электронные данные. – Барнаул, 2010. – Режим доступа: <http://www.altkibd.ru/innreg/UserFiles/File/Soderg.pdf>. – Загл. с экрана.

СТРАТЕГИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ АЛТАЙСКОГО КРАЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «АЛТАЙСКИЕ МЕЛЬНИЦЫ»)

Калашникова А.В. - студентка, Пархаев В.Н. - к.э.н., доцент
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»
(г. Барнаул)

Алтайский край – крупнейший зерновой регион с самой высокой концентрацией зерноперерабатывающих предприятий в Российской Федерации и огромным производственным потенциалом. С 2002 года предприятиями Алтайского края, мощности которых загружены на 65%, производится 13% всей российской муки, 25% всех российских круп и 10% российских макаронных изделий [1]. Более того, программы стратегического развития региона предусматривают существенный прирост его основных экономических и товарных показателей до 2025 года. Например, планируется производить 7 млн. тонн зерна [2]. Но сегодня при 4 млн. тонн зерна в год зернопереработчики края, являясь основными потребителями зернового сырья, уже испытывают трудности со сбытом. Seriously развивать сырьевую базу и перерабатывающую промышленность намерены и другие регионы Сибирского федерального округа.

В условиях роста объемов производства главной проблемой становится обеспечение платежеспособного спроса на продовольствие. Особенно остро она стоит именно перед зернопереработчиками нашего региона. Внутри края потребляется менее 30% производимых

продуктов зернопереработки, а более 70% вывозится за пределы края [3]. Этим обусловлена актуальность данной проблемы.

Итак, необходимы новые рынки сбыта. Алтайское производство крайне удалено от основных регионов потребления России с наибольшей плотностью населения - европейской части. Кроме того, там имеется свое товарное производство и переработка сельскохозяйственного сырья, логистика более выгодна. По сравнению с ними, алтайские и сибирские товары неконкурентоспособны. Регионы Дальнего востока, Восточной Сибири, а также отдельные регионы Западной Сибири (Красноярск, Кемерово, Томск, Тюмень), которые когда-то были крупнейшими рынками сбыта, теперь частично или в большей степени обеспечивают себя зерном и мукой. Перспективным для алтайских продуктов зернопереработки эксперты считают только сбыт в страны Средней Азии и Азиатско-Тихоокеанского региона. А для продвижения продукции на внешние рынки и обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции необходима мощная государственная поддержка.

При достаточном субсидировании экспорта Алтайский край уже сегодня может уверенно отгружать на внешние рынки более 370 тыс. тонн муки и других продуктов зернопереработки, поддерживая отечественного сельхозтоваропроизводителя и статус России как ведущей продовольственной державы в мире.

Пользуясь поддержкой Администрации края, в 2008 г. алтайские мукомолы создали компанию «Алтайские мельницы» для системного и консолидированного выхода зерноперерабатывающей отрасли Алтайского края на международный рынок. За период с 2008 по 2011 год объемы экспорта продуктов зернопереработки из Алтайского края составляли от 110 до 168 тыс. тонн, преимущественно в страны Средней Азии.

Компанией «Алтайские мельницы» проработаны вопросы и, по отдельным направлениям, накоплен положительный опыт экспортных поставок не только в страны Средней Азии, но и Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока и Африки, Карибского бассейна и Латинской Америки, которые являются приоритетными рынками сбыта для алтайской продукции. Как уже отмечалось, данные регионы являются географически удаленными, что не позволяет зернопереработчикам Алтайского края успешно конкурировать с ведущими мировыми экспортёрами муки (Турция, Китай, Австралия, Канада и пр.), увеличивать загрузку своих производственных мощностей и развивать аграрно-промышленный комплекс региона.

Анализ мировых цен на муку показывает, что цена алтайской муки выше цен ведущих мировых экспортёров на 83 - 87 долларов США за 1 тонну. Такая разница в цене даже с учетом льготы на железнодорожные перевозки обусловлена дорогостоящей логистикой, которая составляет более 30% в экспортной цене товара при отправке вагонами. При использовании контейнеров транспортные расходы увеличиваются до 50% в структуре экспортной цены.

По данным Министерства экономического развития, полученным по запросу ООО «Алтайские мельницы», правительства ведущих стран-экспортёров пшеничной муки оказывают значительную поддержку своим предприятиям:

1) в Пакистане применяется субсидирование для мукомолов в размере 1/3 стоимости пшеницы;

2) в Турции действует 130% пошлина на импорт пшеницы, позволяющая поддерживать местных сельхозпроизводителей. Однако турецкий экспортёр, в соответствии с турецким законодательством, осуществивший экспорт 1 тонны муки получает в качестве возмещения затрат 1,25 тонн зерна без уплаты таможенных пошлин. Именно на такой основе завозилось российское зерно для переработки;

3) в соответствии с целями Единой сельскохозяйственной политики Евросоюз имеет законодательно утвержденный комплекс государственных мер по регулированию рынка зерна и продуктов зернопереработки, включающих в себя тарифные импортные квоты и пошлины, интервенции и экспортные субсидии, которые призваны поддерживать минимальный уровень цен, обеспечивающих доходы фермеров;

4) проводимая руководством Казахстана политика поддержки экспорта продуктов зернопереработки – муки, по сравнению с сырьем – пшеницей, позволила Казахстану достичь доли экспорта муки в общем зерновом экспорте почти 50%.

Именно такая проводимая правительствами данных стран политика и способствует значительному повышению экспортного потенциала предприятий мукомольной промышленности.

Итак, одной из главных задач ООО «Алтайские мельницы» в рамках стратегии повышения экспортного потенциала должно быть достижение государственной поддержки. В частности, необходимо принятие следующих мер, способствующих выходу алтайской продукции на мировые рынки:

1) поддержка со стороны Правительства РФ, МСХ, МЭР, МИД и других федеральных органов при проведении переговоров со странами, являющимися потенциальными рынками сбыта муки и странами-конкурентами;

2) учет интересов российских экспортеров пшеничной муки при осуществлении экспорта пшеницы в страны, реэкспортирующие ее в виде муки (Турция, Пакистан, ОАЭ);

3) предоставление субсидий на экспорт муки и других продуктов зернопереработки в размере не менее 2400 – 2600 рублей на 1 тонну продукции (83 - 87 долларов США);

4) введение коэффициента исключительного тарифа 0,3 на железнодорожные перевозки продуктов зернопереработки, начиная с 0 км до всех портов и погранпереходов, при осуществлении экспортной деятельности;

5) распространение коэффициента исключительного тарифа 0,3 на перевозки продукции зернопереработки не только в железнодорожных вагонах, но и в контейнерах на платформах.

Результаты проведенных расчетов, основанных на сравнении экспортной цены на муку в Алтайском крае в привязке к рыночной цене на муку в Индонезии при существующих условиях и в случае принятия государством предлагаемых мер поддержки экспортеров, подтверждают целесообразность принятия предложенных мер государственной поддержки, а также их эффективность.

Достижение поставленной цели должно осуществляться путем анализа и подготовки мотивированных заключений по ситуации на мировых рынках и формировании предложений по экспортной поддержке алтайских зернопереработчиков. Пути для передачи и обмена информацией по таким предложениям могут быть следующими:

1) работа через отраслевые союзы (Российский Союз зернопереработчиков, Российский Союз мукомолов и крупящиков, Союз зернопереработчиков Алтайского края);

2) совместная работа с Администрацией Алтайского края через соответствующие Комитеты и Департаменты (например, Управление пищевой, перерабатывающей и фармацевтической промышленности Алтайского края, Управление Алтайского края по обеспечению международных и межрегиональных связей);

3) прямые запросы в соответствующие министерства (Министерство сельского хозяйства, Министерство иностранных дел, Министерство экономического развития и торговли);

4) работа через Торговые представительства и дипломатические миссии РФ за рубежом;

5) активное участие в международных и всероссийских агропромышленных и зерновых конференциях.

Таким образом, при достижении поставленных задач не только повысится экспортный потенциал предприятий Алтайского края, но и Россия в целом получит реальную возможность занять лидирующее место в мире по торговле продуктами зернопереработки и мукой в первую очередь. Это позволит Алтайскому краю существенно улучшить социально-экономическое положение внутри страны, стимулировать развитие сельскохозяйственной отрасли и обеспечить занятость и благосостояние населения в аграрной сфере, а России – сохранить территориальную целостность страны, особенно за Уралом и существенно упрочить свое положение на геополитическом пространстве, так как пшеница и продукты ее переработки в большинстве стран покупателей являются социальными и политическими продуктами.

Литература

1. Крупнейшие алтайские зернопереработчики объединились в ООО «Алтайские мельницы» [Электронный ресурс]: Информационный сайт «Банкфакс». – Б.м., 2009. - Режим доступа: <http://www.bankfax.ru/page.php?pg=57885>. - Загл. с экрана
2. Постановление Администрации Алтайского края от 28 декабря 2007 г. № 622 «О комплексной программе социально-экономического развития Алтайского края»
3. Ткаченко, И.Н. Модель интегрированной оценки потенциала отраслевого комплекса региона / И.Н. Ткаченко, Е.Н. Стариков // Известия ИГЭА. – 2008. – №2 (58). - С. 45-48.

НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Латыш Я.А. – студентка, Казитова Э.И. – ст. преподаватель
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»
(г. Барнаул)

Инвестиционная стратегия представляет собой систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности организации, определяемых общими задачами ее развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения.

Процесс разработки инвестиционной стратегии является важнейшей составной частью общей системы стратегического выбора предприятия, основными элементами которого являются миссия, общие стратегические цели развития, система функциональных стратегий в разрезе отдельных видов деятельности, способы формирования и распределения ресурсов.

Актуальность разработки инвестиционной стратегии организации определяется рядом условий.

Важнейшим из таких условий является интенсивность изменений факторов внешней инвестиционной среды. В этих условиях отсутствие разработанной инвестиционной стратегии, адаптированной к возможным изменениям факторов внешней среды, может привести к тому, что инвестиционные решения отдельных структурных подразделений организации будут носить разнонаправленный характер, приводить к возникновению противоречий и снижению эффективности инвестиционной деятельности в целом.

Одним из условий, определяющих актуальность разработки инвестиционной стратегии организации, является ее предстоящий этап жизненного цикла. Каждой из стадий жизненного цикла организации присущи характерные ей уровень инвестиционной активности, направления и формы инвестиционной деятельности, особенности формирования инвестиционных ресурсов. Разрабатываемая инвестиционная стратегия позволяет заблаговременно адаптировать инвестиционную деятельность организации к предстоящим кардинальным изменениям возможностей ее экономического развития.

Еще одним существенным условием, определяющим актуальность разработки инвестиционной стратегии, является кардинальное изменение целей операционной деятельности организации, связанное с открывающимися новыми коммерческими возможностями. В этих условиях существенное возрастание инвестиционной активности организации и диверсификация форм его инвестиционной деятельности должны носить прогнозируемый характер, обеспечиваемый разработкой четко сформулированной инвестиционной стратегии.

Разработка инвестиционной стратегии играет большую роль в обеспечении эффективного развития организации. Эта роль заключается в следующем. Разработанная инвестиционная стратегия обеспечивает механизм реализации долгосрочных общих и инвестиционных целей предстоящего экономического и социального развития организации в целом и отдельных его структурных единиц.

Она позволяет реально оценить инвестиционные возможности организации, обеспечить максимальное использование ее внутреннего инвестиционного потенциала и возможность активного маневрирования инвестиционными ресурсами.

Она обеспечивает возможность быстрой реализации новых перспективных инвестиционных возможностей, возникающих в процессе динамических изменений факторов внешней инвестиционной среды.

Разработка инвестиционной стратегии учитывает заранее возможные вариации развития неконтролируемых организацией факторов внешней инвестиционной среды и позволяет свести к минимуму их негативные последствия для деятельности организации.

Она отражает сравнительные преимущества организации в инвестиционной деятельности в сопоставлении с его конкурентами.

Наличие инвестиционной стратегии обеспечивает четкую взаимосвязь стратегического, текущего и оперативного управления инвестиционной деятельностью организации.

Она обеспечивает соответствующую программу организационного поведения в рамках реализации наиболее важных стратегических инвестиционных решений.

В системе инвестиционной стратегии формируется значение основных критериальных оценок выбора реальных инвестиционных проектов и финансовых инструментов инвестирования.

Разработанная инвестиционная стратегия является одной из базисных предпосылок стратегических изменений общей организационной структуры управления и организационной культуры.

Стратегическое управление инвестиционной деятельностью носит целевой характер, то есть предусматривает постановку и достижение определенных целей.

Стратегические цели инвестиционной деятельности организации представляют собой описанные в формализованном виде желаемые параметры ее стратегической инвестиционной позиции, позволяющие направлять эту деятельность в долгосрочной перспективе и оценивать ее результаты.

Формирование стратегических целей инвестиционной деятельности должно отвечать определенным требованиям.

Во-первых, цели должны быть достижимыми. В них должен быть заключен определенный вызов для организации, ее сотрудников и финансового менеджмента. Они не должны быть слишком легкими для достижения. Но они также не должны быть нереалистичными, выходящими за предельно допустимые возможности исполнителей. Хотя в основе разработки стратегических инвестиционных целей лежит идеальное представление или желаемый образ стратегической инвестиционной позиции организации, их необходимо сознательно ограничивать по критерию реальной достижимости с учетом факторов внешней инвестиционной среды и внутреннего инвестиционного потенциала.

Во-вторых, цели должны быть гибкими. Стратегические цели инвестиционной деятельности организации следует устанавливать таким образом, чтобы они оставляли возможность для их корректировки в соответствии с теми изменениями, которые могут произойти в инвестиционной среде.

В-третьих, цели должны быть измеримыми. Это означает, что стратегические инвестиционные цели должны быть сформулированы таким образом, чтобы их можно было количественно измерить или оценить, была ли цель достигнута.

В-четвертых, цели должны быть конкретными. Стратегические инвестиционные цели должны обладать необходимой специфичностью, помогающей однозначно определить, в каком направлении должны осуществляться действия. Цель должна четко фиксировать, что необходимо получить в результате инвестиционной деятельности, в какие сроки ее следует достичь и кто будет ответственным лицом за основные элементы инвестиционного процесса. Чем более конкретна цель, чем яснее намерения и ожидания, связанные с ее достижением, тем легче выразить стратегию ее достижения.

В-пятых, цели должны быть совместимыми. Совместимость предполагает, что стратегические инвестиционные цели соответствуют миссии организации, ее общей стратегии развития, а также краткосрочным инвестиционным и другим функциональным целям.

В-шестых, стратегические инвестиционные цели должны быть приемлемыми для основных субъектов влияния, определяющих деятельность организации. Стратегические цели инвестиционной деятельности организации разрабатываются для реализации в долгосрочной перспективе главной цели финансового менеджмента — максимизации благосостояния собственников организации. Но цели организации также должны быть приемлемыми для тех, кто их выполняет и на кого они направлены (сотрудники организации, клиенты организации, местное сообщество и общество в целом и деловые партнеры).

ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИЙ РЫНОК РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Люсева О.С. – студентка, Казитова Э.И. – ст. преп.

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И.
Ползунова» (г. Барнаул)

Задачи превращения России в одного из глобальных лидеров мировой экономики, выхода на уровень развитых стран по показателям социального благосостояния диктуют принципиально новые требования ко всей системе здравоохранения, в частности к сектору создания фармацевтических препаратов. С одной стороны, растет ценность здоровья в системе приоритетов общества, возникают новые медико-технологические и социальные вызовы, связанные с изменениями в демографической структуре населения. С другой – благодаря развитию медицинских технологий существенно повышаются возможности реально влиять на показатели здоровья населения, о чем свидетельствуют значительные успехи в борьбе с наиболее опасными для жизни заболеваниями, достигнутые в западных странах за последние 2-3 десятилетия. Следует также учитывать, что глобальной мировой тенденцией является продолжающийся рост потребления лекарственных средств, что связано, с одной стороны, с повышением уровня жизни населения, а с другой – с его старением.

Фармацевтический рынок традиционно входит в число наиболее рентабельных рынков как в России, так и за рубежом. Лишнее тому подтверждение - обилие фальсификата и активное проникновение на российский рынок иностранных компаний.

Несмотря на то, что в последние годы государством были сделаны крупные инвестиции в здравоохранение, груз накопленных проблем остается весьма значительным. Отставание здравоохранения от западных стран ощущается значительно сильнее, чем во многих других ключевых отраслях экономики (среднестатистический россиянин потребляет в год лекарств на 50 долларов, а американец – на 683 доллара) [3]. Чтобы противостоять новым вызовам, необходимо создать по существу новую систему, повысив ее технологический и организационный уровень.

В этой связи, цель государственной политики в области здравоохранения - повышение качества и доступности медицинской помощи, обеспечение населения качественными и эффективно действующими медицинскими препаратами, улучшение на этой основе показателей здоровья населения, увеличение продолжительности жизни, снижение смертности.

В целом решение проблемы обеспечения доступности лекарственных средств должно осуществляться на базе эффективно работающих нормативных документов. В настоящий момент в России государство регулирует цены исключительно на лекарственные средства, которые включены в перечень важнейших и жизненно необходимых препаратов как отечественного, так и импортного производства. При этом регулирование цен на лекарственные средства осуществляется путем государственной регистрации предельных отпускных цен российских и иностранных организаций-производителей на препараты. Кроме того, устанавливаются предельные оптовые и розничные надбавки на фармпрепараты. Их размеры утверждаются актами органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

Согласно трактовке Всемирной Организации Здравоохранения (ВОЗ), понятие «доступность лекарственных средств» рассматривается в аспектах физической и экономической доступности. Вторая включает в себя систему государственного регулирования цен и систему формирования спроса на лекарственные средства [3].

Цена лекарственных средств новых поколений, используемых для эффективного лечения различных заболеваний, зачастую слишком велика для большинства потенциальных потребителей. Стремление к высокому качеству в рамках решения проблем доступности фармпрепаратов ограничивается необходимостью сокращения затрат и удешевления производства. Наиболее актуальна в данном случае поддержка производителя со стороны государства.

Немаловажным аспектом, формирующим доступность лекарственных средств, является система сбыта и реализации продукции. Конечную стоимость товара значительно повышает цепь доставки лекарственного средства от производителя к конечному потребителю. Количество и размещение аптек, размеры оптовой цепочки имеют здесь решающее значение.

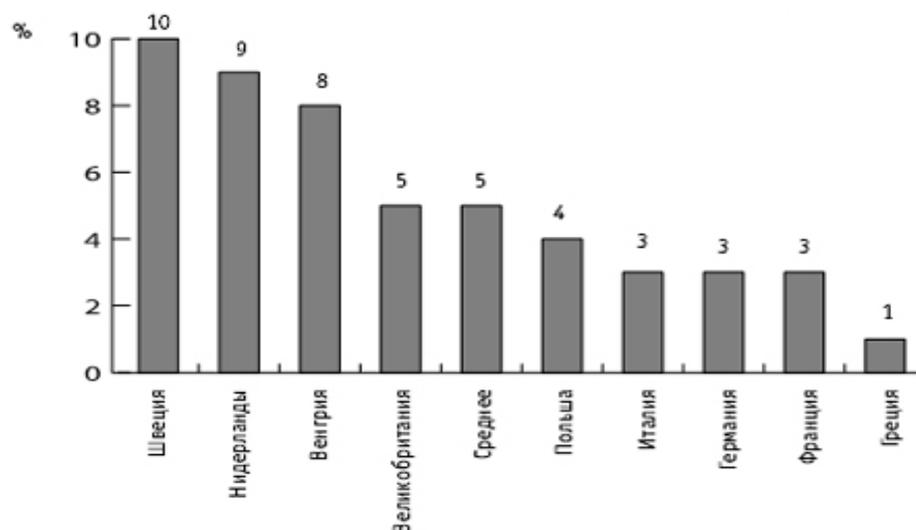
Показателями, характеризующими пространственно-временную доступность лекарственной помощи для населения, является также количество жителей, обслуживаемых одной аптекой, и число аптек на 1000 жителей (Таблица 1).

Таблица 1 - Показатели пространственно-временной доступности лекарственной помощи в РФ

	1992	1999	2008
Количество человек, обслуживаемых одной аптекой	10000	2000	2600
Объем изготавливаемых по рецептам врачей ЛС	8%	1,2-2%	0,5-1%
Число аптек, обслуживаемых одним складом	Более 100	Около 12	10-20
Источник: Состояние фармацевтического рынка Российской Федерации и воздействие на него мирового финансового и экономического кризиса / - Официальный сайт группы компаний «Ремедиум». – Электронные данные. – М., 2009. – Режим доступа: http://www.remedium.ru/section/state/detail.php?ID=24221&PAGEN_1=2 . – Загл. с экрана.			

С общим увеличением количества аптек уменьшается и количество жителей, обслуживаемое одной аптекой, с 10 000 в 1992 г. до 2600 в 2008 г., что не может не влиять на качество оказания лекарственной помощи.

В то же время число аптек на 1000 жителей составляет всего 0,5 условной аптечной организации, что несопоставимо с числом аптек в европейских странах (Рисунок 1).



Источник: Состояние фармацевтического рынка Российской Федерации и воздействие на него мирового финансового и экономического кризиса / - Официальный сайт группы компаний «Ремедиум». – Электронные данные. – М., 2009. – Режим доступа: http://www.remedium.ru/section/state/detail.php?ID=24221&PAGEN_1=2

Рисунок 1 - Число аптек на 1000 жителей в различных европейских странах в относительных показателях к общему числу аптек

Если в городах аптечных предприятий достаточно, то в сельской местности жители испытывают наибольшую проблему, связанную в первую очередь с недостаточной физической доступностью лекарственных средств.

Аптека – это учреждение, имеющее социальную направленность и находящееся на завершающем этапе доведения ЛС до потребителя. От деятельности аптеки во многом зависит качество и доступность лекарственной помощи.

В последнее время кроме социальной направленности в работе аптек появились новые технологии, в т.ч. развитие сетевых форм реализации ЛС и др.

При этом необходимо отметить, что давно уже государство не уделяло столько внимания поддержке фармпромышленности, и разработка стратегии развития фармацевтической отрасли тому подтверждение.

Целевыми индикаторами развития отрасли являются:

- увеличение доли продукции отечественного производства к 2020 г. до более чем 50 % в общем объеме внутреннего рынка;
- рост потребления лекарств жителями России к 2020 г. до уровня 300 долларов/год;
- не менее 80% отечественных препаратов на рынке должны быть запатентованы и носить инновационный характер [2].

Для развития фармацевтического сектора необходимыми являются:

- стимулирование на государственном уровне процесса проведения ведущими международными фармацевтическими корпорациями инновационных исследований в России;
- изменение закупочной политики государства, т.е. приобретение вместо брендов дженериков-аналогичных по качеству препаратов у менее раскрытых, в том числе отечественных производителей;
- стимулирование притока в отрасль инвестиций;
- формирование списка препаратов, полный цикл производства которых будет налажен в России, а также утверждение механизма гарантированных закупок ряда препаратов в рамках тендеров;

– введение протекционистской политики для защиты отечественных производителей, включая антидемпинговые санкции по отношению к продукции, импортируемой из развивающихся стран.

Ключевую роль в развитии фармотрасли должно занять государство, которое будет финансировать разработку новых препаратов до того этапа, пока ею не заинтересуется бизнес. В разработке лекарств инновационный процесс самый длинный, самый дорогой и самый рискованный. Поэтому инвесторы готовы подключаться к финансированию лекарственных разработок только после второй-третьей стадии испытаний. Очевидно, что государству в нынешних условиях придётся взять на себя часть рисков и реализовать специальные механизмы поддержки инноваций в отрасли.

Необходимыми условиями, которые должны быть созданы внутри отрасли, являются: наращивание российского производства дженериков и приобретение у западных компаний лицензии на выпуск инновационных препаратов.

В среднесрочной перспективе, в течение 7 лет, это позволит обеспечить россиян качественными лекарствами, произведёнными в России и, соответственно, не такими дорогими. А спустя 7 лет будет создана база, на которой можно будет создавать инновационные лекарства [1].

Очевидно, что российские производители не смогут охватить весь спектр лекарственных препаратов, поэтому нужно выбрать 5-7 стратегических направлений, на которых и будет сосредоточено всё внимание, сконцентрированы ресурсы.

Инновационный сценарий развития, в свою очередь, предполагает разработку и принятие стратегии развития фармацевтической промышленности России, призванной решить лекарственное обеспечение населения России в существующих условиях и на перспективу. Стратегия должна предполагать гарантированное, качественное и недорогое обеспечение населения России препаратами для лечения социально-значимых групп заболеваний на основе выбранной номенклатуры существующих качественных дженериков. Важным элементом должна быть направленность на создание нового поколения лекарств, которые способны обеспечить максимальное продление жизни человека в активном, работоспособном состоянии.

Литература

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 9 ноября 2001 года №782 «О государственном регулировании цен на лекарственные средства».

2. Состояние фармацевтического рынка Российской Федерации и воздействие на него мирового финансового и экономического кризиса / - Официальный сайт группы компаний «Ремедиум». – Электронные данные. – М., 2009. – Режим доступа: http://www.remedium.ru/section/state/detail.php?ID=24221&PAGEN_1=2. – Загл. с экрана.

3. Регулирование цен и проблема доступности лекарств / CNews аналитика. – Электронные данные. – М., 2012. – Режим доступа: http://www.cnews.ru/reviews/free/national2007/articles/price_control.shtml. – Загл. с экрана.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ОСНОВНЫХ МЕТОДОВ ВЗЫСКАНИЯ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ОЦЕНКА ИХ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ НА ПРИМЕРЕ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Мишурова Е.А. - студентка, Глазкова Т.Н. – доцент, к.э.н.

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»

В период с 2002 по 2008 гг. российская банковская система находилась в фазе устойчивого инвестиционного подъёма. За это время совокупные активы коммерческих банков выросли с 4,1 трлн. руб. до 28,0 трлн. руб., или в 6,8 раз, а объём предоставленных банками кредитов увеличился с 2,2 трлн. руб. до 19,9 трлн. руб., или в 8,9 раза, что по мировым меркам можно считать беспрецедентным результатом. Уровень просроченных

долгов в кредитных портфелях банков страны в этот период времени составлял в среднем 2%, а безнадежных долгов – 3,6% от общего объема предоставленных ссуд.

Ситуация начала кардинально меняться с осени 2008 г., когда события мирового финансового и экономического кризиса затронули и Россию. Наряду со снижением объемов банковского кредитования, на балансах российских кредитных организаций происходит «галопирующий» рост проблемных долгов. За период с 1 января по 1 июля 2009 г. объемы просроченной и безнадежной задолженности в кредитных портфелях банков страны выросли в 2 раза и составляли по итогам полугодия 4,2% и 7,6%, соответственно. Возросшие риски кредитования банки вынуждены перекрывать дополнительными отчислениями в резервы на возможные потери по ссудам, в результате чего происходит сокращение банковской прибыли и сдерживаются возможности банков по повышению уровня капитализации своего бизнеса за счёт внутренних источников.

Всё это свидетельствует о том, что в современных условиях проблема минимизации просроченных долгов для российских коммерческих банков стоит достаточно остро и требует своего решения. Более того, вопрос о более доскональной предварительной проверке потенциальных клиентов снова выходит на первый план.

Возврат банковских ссуд означает своевременное и полное погашение заемщиками выданных им ссуд и соответствующих сумм процентов за пользование заемными средствами. Обеспечение возврата кредита - это сложная целенаправленная деятельность банка, включающая систему организованных экономических и правовых мер, составляющих особый механизм, определяющий способы выдачи ссуд, источники, сроки и способы их погашения, документацию, обеспечивающую возврат ссуд.

Таким образом, актуальность выбранной темы обусловлена недостаточно полной и комплексной теоретической и практической разработкой проблем обеспечения возвратности банковского кредита, недостаточной систематизацией различных методических материалов по данной проблеме.

Предметом исследования являлось рассмотрение финансовых основ обеспечения возвратности кредита, которые внедрены и активно используются в процессе урегулирования и взыскания просроченной задолженности по кредитным продуктам банка ВТБ 24 (ЗАО). Объектом исследования является региональный операционный офис «Барнаульский» Филиала №5440 «ВТБ 24» (ЗАО).

Научная новизна проведённого исследования заключается в развитии теоретических положений, раскрывающих содержание работы банка с проблемными кредитами, а также в решении комплекса вопросов, связанных с разработкой методических подходов и практических рекомендаций по актуальной для российской науки и практики проблеме управления проблемной задолженностью по ссудам банков.

Практически решение проблемы управления просроченной задолженностью во многом зависит от двух условий. Во-первых, содержит ли кредитный договор положения, дающие банку право проверять бухгалтерскую и финансовую отчетность заемщика путем осуществления проверок непосредственно на предприятии, а также имеется ли возможность прекратить действие кредитного договора и обратиться взыскание на залог при наличии у банка обоснованных подозрений о неплатежеспособности заемщика. Во-вторых, какими полномочиями наделен кредитный специалист банка, под постоянным контролем которого должен находиться каждый выданный кредит. Существует базовый «набор сигналов», индикаторов, характеризующих появление потенциально проблемного кредита. В отношении стратегии выведения кредитов из рискованной зоны не существует каких-либо универсальных правил, поскольку каждый «проблемный» кредит по-своему уникален, имеет специфические черты и модификации. Поэтому для меня в первую очередь представляло интерес обобщить методы, приемы и характеристики, применяемые в банковской практике, в частности касательно портфеля просроченной ссудной задолженности банка ВТБ 24 (ЗАО).

При рассмотрении кредита, проявляющего признаки «проблемности», в первую очередь необходимо выяснить причины их возникновения. При этом следует учитывать, что в ряде случаев указанные признаки могут иметь и другое толкование (отличное от проблемного).

Например, изменение в планах деятельности клиента может быть вызвано изменением общей конъюнктуры рынка, что не дает возможности заемщику прибыльно работать на привычном для него сегменте рынка. В случае же, если обнаружено отклонение показателей финансовой отчетности (например, снижение выручки, рост кредиторской и дебиторской задолженности), необходимо проанализировать аналогичные финансовые показатели за прошлые периоды. Если изменение финансовых показателей связано с сезонным характером бизнеса - это еще не свидетельствует о реальном ухудшении финансового состояния заемщика в целом, и зачастую данные кредиты восстанавливают предусмотренный графиком платежей порядок через короткий период времени, хотя и с небольшими переплатами.

В ВТБ 24 (ЗАО) происходит четкое разделение полномочий между ссудами с различной этапностью просрочки. В частности это фиксируется в разделении на 3 возможных этапа просрочки ссуды: лайт, софт и хард режимы. Каждый из этапов включает в себя определенные меры и способы воздействия на заемщика.

Лайт этап, по своей сути, аналогичен технической просрочке – от 0 до 7 дней, т.е на этом этапе Заемщик пытается войти в ранее установленный график платежей, используя целый спектр возможных действий: оплата через банкомат с функцией cash-in, внесение денежных средств на счет заранее, а также перенос даты оплаты на более удобную.

Софт этап. 7-30 дней, этот этап характеризуется высокой активностью специализированных служб: call-центров и мейлинговых отделов.

Этап хард-мониторинга характеризуется в первую очередь более жесткими методами взыскания накопленной задолженности. К участию в процессе урегулирования ВТБ 24 (ЗАО) активно привлекает сторонние организации, в т.ч. коллекторские агентства, бюро кредитных историй, банковский союз и пр.

В настоящее время банк ВТБ 24 (ЗАО) - один из крупнейших участников российского рынка банковских услуг. Входит в международную финансовую группу ВТБ, и специализируется на обслуживании физических лиц, индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса.

Основная линейка кредитных продуктов банка ВТБ 24 (ЗАО), как и прочих коммерческих банков состоит из стандартного набора кредитных продуктов: сегмент потребительского кредитования, автокредиты, ипотека и кредитные карты. Структурное изменение портфеля с учетом фактора времени можно представить в виде следующей таблицы и диаграммах.

Таблица 1 – Структура кредитного портфеля ВТБ 24 (ЗАО) за период 2010-2012 гг.

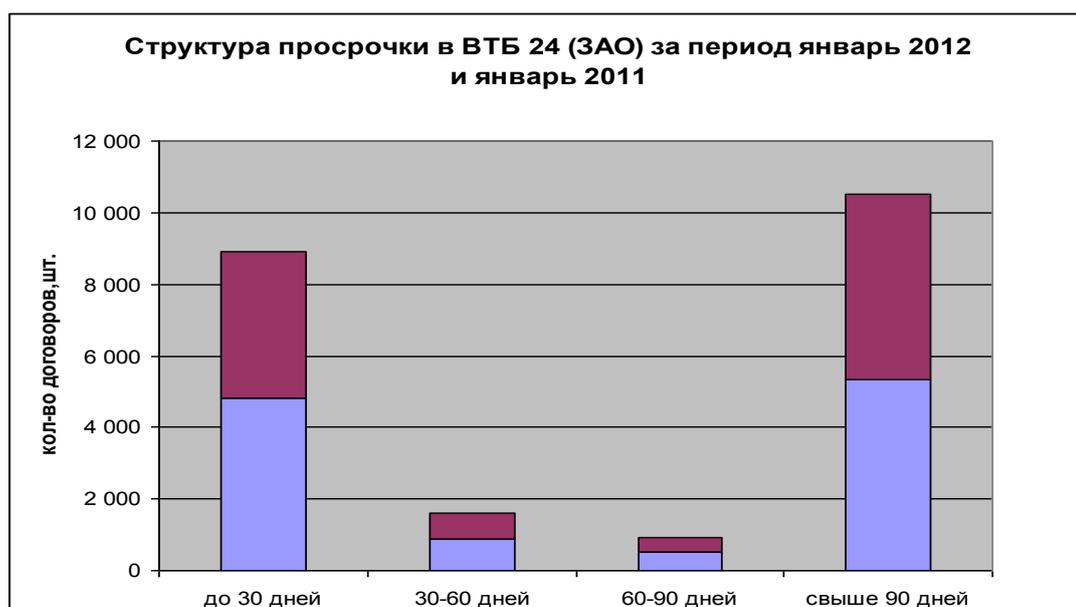
Факт. кол-во договоров	30.01.2012	30.06.2011	31.01.2011	30.06.2010
ВТБ 24	87 057	79 146	72 084	65 153
Ипотека	4 619	3 235	2 730	2 027
Кредитные карты	33 491	31 627	28 929	25 992
Потребительские кредиты	46 258	42 662	38 456	35 498
Автокредитование	1 993	1 622	1 289	971
КМБ	696	691	680	665
Факт. объем в рублях	30.01.2012	30.06.2011	31.01.2011	30.06.2010
ВТБ 24	13 906 358 564	11 689 456 610	10 289 269 054	9 327 039 059
Ипотека	4 225 822 857	3 141 708 321	2 774 362 357	2 285 034 882
Кредитные карты	860 735 844	744 070 530	615 983 518	546 220 586
Потребительские	6 132 005	5 341 397	4 569 183	4 184 724

кредиты	993	905	481	008
Автокредитование	848 170	680 766	539 807	407 680
КМБ	768	631	964	269
	1 839 623	1 781 513	1 789 931	1 903 379
	102	223	734	314

Исходя из представленных данных отчетливо видно поступательное увеличение кредитного портфеля в период с 2010 по 2012 год, как в количественном выражении, так и в денежном.

Для того чтобы лучше разобраться в тех проблемах, которые имеются в данной сфере, необходимо провести анализ конкретных данных, отражающих объем просроченной задолженности по кредитам на примере коммерческого банка. В качестве такого банка будет рассмотрен РОО «Барнаульский» Филиала №5440 ВТБ 24 (ЗАО).

Проведем анализ объема просроченной задолженности по видам кредитных продуктов, срок которой превысил 90 дней (90+), в период 2009-2011 гг.. Сравнение показателей за различные годы поможет сравнить то, как менялись эти показатели в динамике и на основании этого сделать вывод о тех тенденциях, которые имеют место в рассматриваемой области. Просроченная задолженность с таким сроком выбрана не случайно – она имеет наибольшую долю в кредитном портфеле по сравнению с просроченной задолженностью с меньшим сроком. Чтобы продемонстрировать структуру портфеля просроченной задолженности, предлагается взять период январь 2012 и январь 2011.

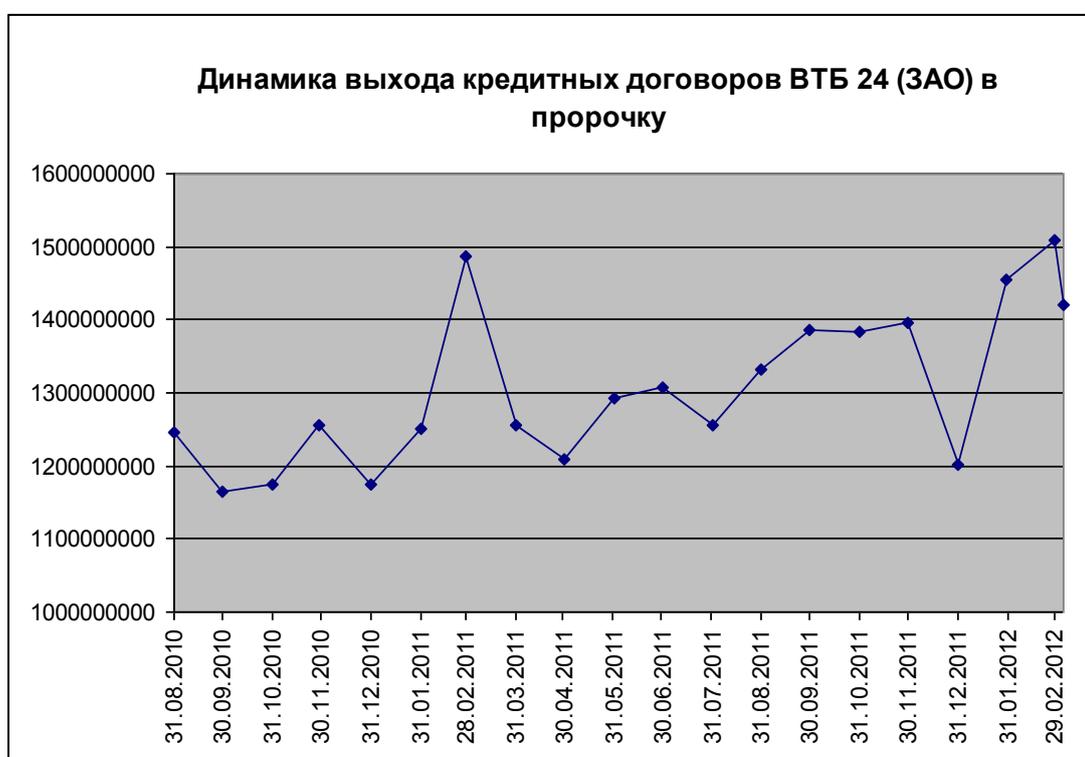


Это этап Hard collection, в ходе которого производится повышенное давление на должника путем регулярных выездов, звонков и встреч. Кроме того, эффективность взыскания на данном этапе по оценке кредитных экспертов остается ещё достаточно высокой (около 40%), но при отсутствии результатов начинает снижаться и при передаче проблемного актива на этап судебного производства взыскание становится практически невозможным (около 1%). К тому же, рейтинг по показателям просроченной задолженности среди филиалов Банка в ежегодных корпоративных соревнованиях составляется на основании показателей данного вида просроченной задолженности.

Таблица 2 – Динамика просроченной задолженности относительно срока просрочки 90+ в 2009-2011гг. (руб.)

Кредитный продукт	31.12.2009 г.	31.12.2010 г.	31.12.2011 г.
Автокредиты	8 697 324	15 814 581	33 257 685
Ипотека	68 976 578	99 891 149	129 527 393
КМБ	127 945 845	229 320 156	322 205 181
Потребительские кредиты	179 991 006	247 656 680	311 682 364
Пластик	25 698 875	49 751 296	82 303 900
Всего	411 309 628	642 433 863	878 976 523

Исходя из графика выхода кредитных договоров на просрочку можно сделать вывод о том, что в первую очередь это связано, условно говоря, с «распорядком» жизни заемщиков, т.е. на конец года в основном приходится пик выхода просроченной задолженности, 2011 год был исключением за счет продажи большого количества договоров сторонней организации.



Для того, чтобы понять какую долю от общего кредитного портфеля имеет кейс просроченной задолженности, построим диаграммы в общем и по кредитным продуктам в отдельности.

Портфель по автокредитам ВТБ 24 (ЗАО), включая кредиты с просрочкой, в количественном выражении имеет следующий вид.

В денежном выражении данная продуктовая группа имеет вид:

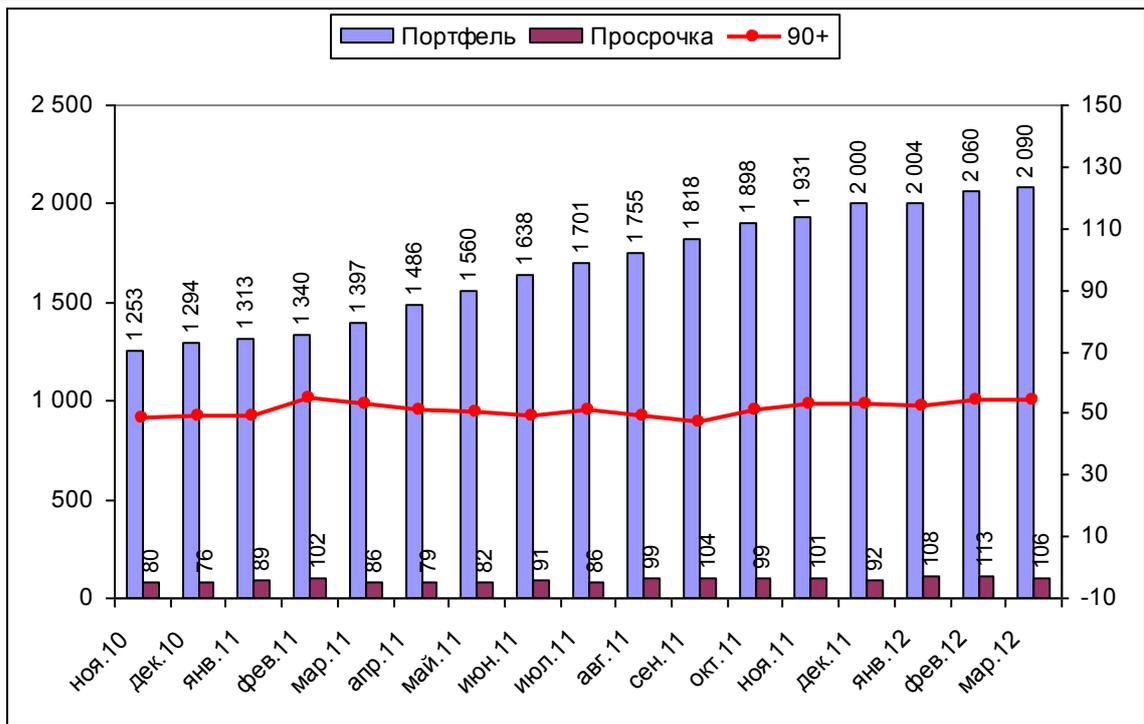


Рисунок 8 – Портфель по автокредитам, 2010-2012 гг., количество договоров.

Составим аналогичные диаграммы и по другим кредитным группам:

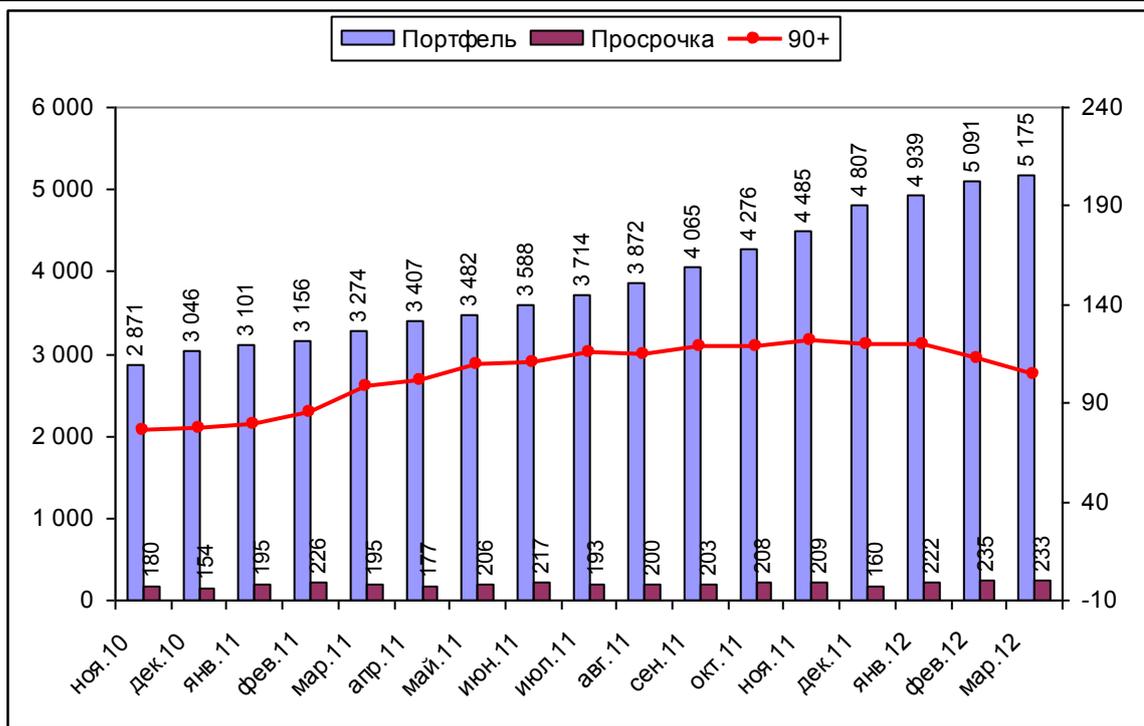


Рисунок 10 – Портфель по ипотеке ВТБ 24 (ЗАО), в шт.

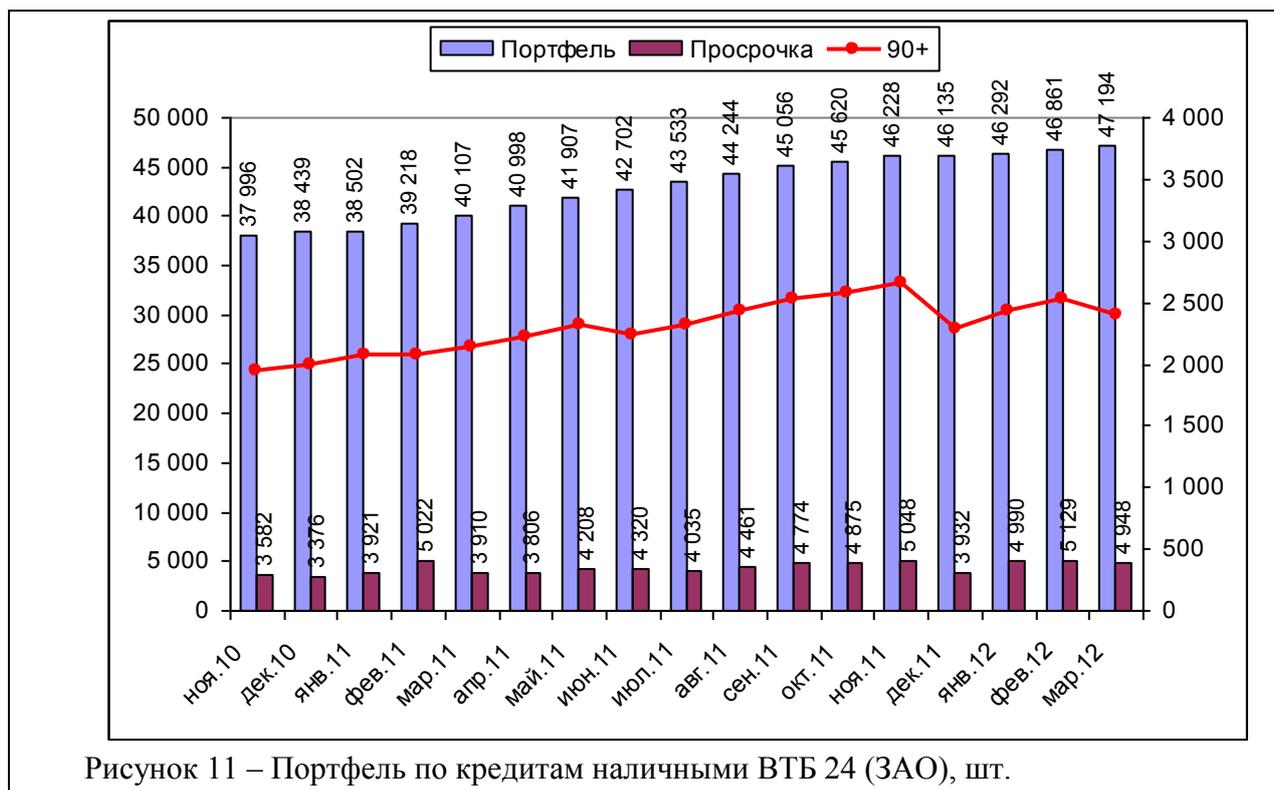


Рисунок 11 – Портфель по кредитам наличными ВТБ 24 (ЗАО), шт.

Доли кредитов различаются по периодам, довольно часто эту тенденцию можно проследить сезонно, а так же с учетом пулов на продажу и на передачу в коллекторские агентства.

На сегодняшний день Банк ВТБ 24 (ЗАО) является одной из наиболее надежных и динамично развивающихся финансово-кредитных организаций на российском рынке, перед коллективом которого стоит задача завоевать максимально возможную долю рынка.

Но одновременно с этим, необходимо учитывать и то, что не все ссуды возвращаются заемщиками вовремя и в полном объеме, поэтому работа по сокращению просроченной задолженности не менее важна, чем выдача новых кредитных продуктов.

В период кризиса многие компании и банки оказались в затруднительном положении. Компании - потому, что не смогли рассчитаться с долгами, а банки - оттого, что заемщики перестали вовремя обслуживать свои долги. Невозврат кредитов создает для банков целый ряд проблем. Прежде всего банк вынужден нести финансовые затраты на взыскание долгов и судебные процедуры. Кроме того - создавать резервы под проблемные кредиты. Это ограничивает возможности кредитных учреждений по выдаче новых и осложняет для них ведение прибыльной деятельности.

Оперативная деятельность по взысканию долгов и недопущению новых просрочек, вот главная цель отдела по работе с проблемными активами. Хотя, на сегодняшний день нет универсального метода возврата долга, те методы, которые используются в ОРПА РОО «Барнаульский» демонстрируют высокий уровень профессионализма и качества возврата долгов, и могут быть применимы в подобных ситуациях к конкретному должнику любого коммерческого банка. Главным при анализе эффективности возврата долга должно быть стремление проработать четкую стратегию действий, которая сочетает эффективные моменты и одновременно исключает возможные финансовые потери при борьбе с должниками.

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ
Мищук Д.В. – студентка, Казитова Э.И. – ст. преп.
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И.
Ползунова»

Под процедурами подготовки и проведения экспортной и импортной сделки следует понимать коммерческую деятельность, направленную на отыскание контрагента, установление с ним контакта, подготовку и проведение переговоров о заключении сделки, ее оформление и передачу контрагенту для исполнения.

Процесс подготовки внешнеэкономической сделки включает в себя такие этапы, как маркетинговые исследования международных рынков, поиск зарубежных партнеров, установление контактов с потенциальным партнером - иностранной фирмой, анализ и проработка конкурсных материалов: подготовка конкурсного листа, расчет экспортных цен, подготовка условий платежа и поставки, подписание контракта, исполнение контрактных обязательств: поставка товаров, расчетно-платежные операции.

Маркетинговые исследования внешних рынков и их освоение сложнее по сравнению с операциями на внутренних рынках, так как изучение внешних рынков требует ознакомления с большим количеством информации из различных источников, эффективная работа на внешнем рынке требует использования комплекса маркетинговых методов.

Для повышения эффективности своей внешнеэкономической деятельности, рациональным является действие экспортера в подготовке к заключению экспортной сделки, его участие в международных торгово-промышленных выставках, ярмарках, на которых он, рекламируя достижения своей фирмы, может заключить контракты на основе выставленных образцов с последующей поставкой товаров.

В процессе подготовки экспортной сделки продавец может, принять участие в международных торгах. В этот период экспортер может принять запрос импортера и начать подготовку к его реализации. Исходным моментом для заключения внешнеэкономических сделок иногда служит активность и инициатива импортера, стремящегося установить взаимодействие с наиболее вероятным экспортером.

Процесс подготовки внешнеэкономических сделок включает: принятие решения предприятием о выходе на внешний рынок, определение объема экспортируемой продукции, страны, а также возможного контрагента, ведение переписки. Основными коммерческими предложениями продавца являются: оферта, предложение принять участие в торгах, письмо о намерениях вступить в переговоры. В итоге переговоров, в случае достижения согласия между контрагентами заключается контракт.

Главными задачами предприятия, являются организация сделки и заключение контрактов таким образом, чтобы получить наибольшую прибыль и достичь максимальной эффективности от проведенной сделки.

Из-за многочисленности задач, стоящих перед организацией при проведении внешнеэкономической сделки возникает необходимость создания на предприятии структуры, которая занималась бы не только сбытом продукции, но и исследованием рынка, поиском потребителей своей продукции в других странах, а также знала международный маркетинг, особенности проведения экспортных операций.

Зачастую такая структура в рамках организации невозможна. В таких случаях предприятие может делегировать функции отдела внешнеэкономической деятельности в специализированную компанию для корректного прохождения всех соответствующих процедур. Преимуществами такого способа является то, что риск перекладывается на посредника, производитель освобождается от работы, связанной с документооборотом, появляется экономия на затратах, быстрее устанавливаются контакты с зарубежным рынком, так как посредник обладает опытом. Таким путем идут предприятия, которые не имеют достаточно опыта в проведении внешнеэкономических операций, необходимых специалистов в штате сотрудников, либо предприятия для которых внешнеэкономическая деятельность не носит постоянного характера.

Таким образом, посреднические компании, первоначально появившиеся как декларантские бюро с небольшой численностью сотрудников, на современном этапе превращаются в крупные предприятия, оказывающие услуги по аутсорсингу ВЭД, таможенному декларированию, таможенной очистке товаров, сопровождением внешнеэкономических сделок, транспортной логистике и транспортировка товара до дверей склада контрагента. Данные тенденции вызваны ростом активности хозяйствующих субъектов на внешнем рынке и потребности в комплексном обслуживании внешнеэкономических операций.

Для хозяйствующего субъекта порой намного выгоднее обратиться не в транспортно-экспедиторскую компанию, консалтинговую либо таможенную организацию, а именно к такому «широкоформатному» предприятию. Оно с большим успехом и скоростью может провести внешнеторговую операцию, нежели в отдельности каждая из вышеперечисленных компаний. Подобные предприятия появились на рынке сравнительно недавно, но с большим успехом берут под свой контроль целые транзитные коридоры, по которым большинство грузов перевозится именно данной компанией.

Одной из таких организаций является многопрофильный Региональный Таможенный Центр (РТЦ), предоставляющий широкий комплекс услуг для компаний, решающих выходить на зарубежные рынки или занимающимися поставками из-за рубежа. Региональный Таможенный Центр - самый «старый» таможенный брокер в г.Барнауле.

В комплекс услуг входит предоставление необходимых документов, деклараций, сертификатов и необходимых для таможенных органов сведений касательно сопровождаемых грузов, оплата обязательных таможенных сборов, декларирование грузов, транспортных средств и товаров, предоставление услуг транспортной логистике благодаря существованию в рамках организации подразделения – транспортно-экспедиционного отдела.

Таможенный брокер предоставляет широкий спектр квалифицированных услуг, способных сэкономить время клиента и помочь с оформлением документации организациям, сталкивающимся в своей работе с таможней. Таможенные услуги охватывают ряд востребованных действий, относящихся к оформлению документации, связанных с основной деятельностью таможни, включающей в себя международные грузоперевозки тяжеловесных и малогабаритных грузов, «растаможку» автомобилей и многое другое.

Рассматривая предоставляемые услуги более подробно, нужно отметить, что именно благодаря качеству и полноценности охватываемого перечня услуг, необходимых для клиентов на всех этапах осуществления внешней торговли, РТЦ обеспечивает высокую степень эффективности внешнеэкономических сделок в интересах компаний-заказчиков, что доказывается присутствием компании на рынке таможенных услуг уже более 15 лет.

Как уже говорилось ранее, Региональный таможенный центр выполняет функции внешнеторгового агента. РТЦ выступает представителем в работе с иностранными партнерами, берет на себя поиск иностранных поставщиков, покупку товара, организацию логистической цепочки, таможенное оформление, сертификацию и другие необходимые действия.

Клиент полностью освобождается от поиска контактных лиц за границей, ведения переговоров на иностранных языках, заключения внешнеторгового контракта, открытия паспорта импортной сделки, конвертации валюты, проверок по исполнению валютного законодательства таможенными органами.

Сотрудники компании подготавливают товаросопроводительные документы, определяют маршрут доставки, освобождая клиента от выбора перевозчика и заключения договора с ним, собирают пакет документов для таможни, комплексно проводят таможенное оформление еще до прихода товара в нужный город, что позволяет не размещать товар на склад временного хранения, экономит деньги и сокращает срок доставки. В случае необходимости специалисты РТЦ также получают необходимые сертификаты и др. разрешительные документы. Клиенту уже поступает товар с документами, готовый к использованию.

Таким образом, зачастую обращаясь в посредническую компанию компания имеет возможность существенно сэкономить на временных и материальных затратах при осуществлении внешнеторговой операции, снизить риски получения некачественного товара, работы с ненадежными поставщиками, задержки товара на таможне и, как следствие, получить высокую эффективность проведения внешнеторговой сделки благодаря всему спектру оказываемых услуг, необходимых для полноценного проведения внешнеэкономической операции.

Литература

1. Акулич, И.П. Международный маркетинг [Текст]/ И.П.Акулич//М.:Высшая школа. - 2008.
2. Назаренко, К.С. Книга для таможенного брокера: таможенное оформление внешнеэкономической деятельности [Текст]/ К.С.Назаренко// М.: Экзамен Харвест. - 2009.
3. Особенности изучения зарубежных рынков и оценка их привлекательности [Электронный ресурс]/ Интернет – ресурс «ГлобалБизнес» - проводник в внешнеэкономическом пространстве – Электронные данные. – М., [2012]. – Режим доступа: <http://globbusiness.ru/content/view/4/31/> - Загл.с экрана
4. Региональный Таможенный Центр – официальный сайт. - Электронные данные. М., [2012]. – Режим доступа: <http://www.altaibroker.ru/> - Загл.с экрана

ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАДНАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ

Пилюгина А.С. – студентка, наземцева Ю.Ю. – ст.преп.

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»
(г. Барнаул)

Идея введения наднациональной валюты обсуждалась давно. Дж. М. Кейнс в 1943 г. в проекте послевоенного валютного устройства предложил выпустить вместо золотых денег банкноты – мировые кредитные деньги как валюту Международного клирингового союза. На Бреттон-Вудской конференции США отвергли это предложение, так как оно противоречило их стратегии, ориентированной на господство доллара в мире. Однако в условиях кризиса Бреттон-Вудской системы в конце 1960-х – начале 1970-х гг. Р. Триффин, У. Мартин, А. Дей, возродили идею выпуска интернациональной валюты. В 1990-х гг. Дж. Сорос предложил концепцию международной валюты, обеспеченной буферными запасами нефти.

Эти идеи обусловлены тем, что наднациональная валюта наиболее соответствует условиям глобализации экономики, когда возрастают денежные потоки, обслуживающие международное движение товаров, услуг, капиталов, рабочей силы. Это может придать большую симметричность и стабильность мировой валютной системе и заставить все страны, в первую очередь США, подчиняться единой экономической дисциплине и не наводнять мировые рынки нестабильными валютами. Подобный механизм будет обеспечен, если наднациональный центральный банк будет осуществлять эмиссию интернациональной валюты, исходя из интересов мирового сообщества, и предъявлять одинаковые требования к странам-членам независимо от того, пользуются они кредитами или нет, в отличие от политики МВФ.

В условиях современного кризиса проблема формирования наднациональной валюты вышла из сферы научных дискуссий на международный уровень. На Лондонском саммите G-20 (2 апреля 2009 г.), посвященном обсуждению антикризисных мер, президент России Д. А. Медведев предложил провести международную дискуссию о резервных валютах с учетом перспективы введения наднациональной валюты.

Президент Казахстана Н. А. Назарбаев обосновал необходимость создания наднациональной валюты, поскольку непродуктивно использование любой национальной валюты в качестве мировой. В «Докладе о торговле и развитии», подготовленном экспертами ЮНКТАД во главе с Дж. Стиглицем накануне Лондонского саммита G-20, подчеркнуто, что

валютный миропорядок на базе доллара приводит к неоправданным диспропорциям и необходимо ввести новую мировую валюту на базе СДР.[1]

В то же время, после тщательного анализа современных экономических условий становится понятно, что к такому шагу, как введение наднациональной валюты в качестве мировой валюты мировое экономическое сообщество пока не готово.

При введении единой мировой денежной единицы неминуемо будут упразднены существующие региональные и локальные национальные валютные системы, ведь единая наднациональная валюта не предполагает параллельное использование нескольких равноценных купюр. Сценарий полного вытеснения современных денежных единиц предполагает, что страны, национальные валюты которых в настоящее время являются резервными, лишатся многих преимуществ, которыми они обладают в настоящее время. В меньшей степени это касается Швейцарии (франк) и Японии (йена), в большей – США, экономическая мощь которых сейчас во многом опирается на ту, пока ещё ключевую роль, которую играет американский доллар в экономике большинства стран мира. Именно резервный статус доллара позволяет США на протяжении нескольких десятилетий существовать с дефицитным бюджетом, накапливая беспрецедентный государственный долг.

Еще в 2009 году Евросоюз, первое и самое успешное в истории региональное объединение с достаточной эффективной организацией, казался тем ярким показательным примером создания наднациональной валютной единицы. После начала использования в странах-участницах ЕС евро начал выравниваться уровень жизни и индексы цен. Единые «правила игры» стали мощным импульсом для экономического развития и роста общественного благосостояния в странах ЕС.

Однако 2010 год внес коррективы в общую радужную картину – Греция, традиционно благополучная и далеко не самая «проблемная» страна Евросоюза, столкнулась с рядом серьезных экономических проблем. Государственный долг в \$300 миллиардов оказался неподъемным не только для маленькой средиземноморской страны, но и для всего регионального объединения, которое ощутило на себе удар в виде существенно снизившегося курса евровалюты.

Вопрос состоит в том, какие меры будет предпринимать мировое сообщество при решении подобных проблем, введя в оборот мировую наднациональную валюту. Очевидно, что масштаб таких проблем станет больше. Стремиться подтянуть все страны до одного уровня развития просто не представляется возможным, а создавать очередной региональный блок (например, для стран Большой Восьмёрки) лишено смысла.

Это лишь несколько примеров тех объективных факторов, которые в обозримом будущем будут препятствовать созданию полновесной наднациональной валюты. Кроме того, немалую роль сыграют и факторы субъективные, например, имперские амбиции некоторых стран, которые осознанно будут тормозить разгон «локомотива» валютной интеграции. Контроль над мировой валютой – это контроль над всей мировой экономикой, поэтому вполне возможен тот вариант, когда страны вступят в противоборство друг с другом, к примеру, за право стать эмиссионными центрами для новорожденной денежной единицы. [2]

Учитывая все сказанное выше, в настоящее время наиболее вероятным вариантом формирования мировой резервной валюты является система, основанная на специальных правах заимствования МВФ. Серьезное преимущество этого варианта – его поддержка Китаем.

Появление СДР в значительной мере можно считать следствием представления о том, что растущая интернационализация национальных экономик требует введения наднациональной денежной единицы. Поэтому сегодняшние идеи об использовании СДР в качестве мировых денег есть в определенном смысле «возвращение к истокам». Курс СДР рассчитывается на основе корзины ключевых мировых валют. Таким образом, переход от доллара к СДР лежит в русле перехода к поливалютной системе в целях ухода от рисков доллара США за счет некоторой диверсификации.

В качестве еще одного из вероятных, и более того – предпочтительных, вариантов формирования посткризисной глобальной валютной системы представляется многотоварный стандарт. Под многотоварным стандартом понимается система, основанная на единой мировой валюте, расчет курса которой по отношению к национальным валютам осуществляется исходя из достаточно широкого перечня общепризнанных (как правило, биржевых) цен товаров.

При формировании единой мировой валюты необходимо учитывать следующие особенности.

Во-первых, единая мировая валюта должна быть свободна от национальных интересов, национальных рисков и национальных особенностей формирования цены национальных денежных единиц. Это означает необходимость уйти от стандартов мировой валютной системы, основанных на национальных валютах. В отличие от СДР, многотоварный стандарт использует не корзину валют, а корзину биржевых товаров.

Использование корзины биржевых товаров автоматически исключает какие-либо мотивы субъективного или национального характера при формировании курса валюты. Объем валюты в обращении, который сегодня определяется исходя из национальных целей кредитно-денежного регулирования, в рамках многотоварного стандарта будет определяться исключительно спросом глобальных инвесторов, с одной стороны, и наличием обеспечения – с другой.

Во-вторых, единая мировая валюта должна быть надежной. В кризисные моменты развития мировой экономики инвесторы перераспределяют свои вложения в пользу наиболее надежных валют, золота и других драгоценных металлов, а также запасов наиболее ликвидных биржевых товаров. В условиях резкого ослабления надежности национальных валют естественным убежищем инвесторов остается набор товаров, включающий в себя в качестве существенной составной части золото и другие драгоценные металлы. [1]

С этой точки зрения многотоварный стандарт предлагает инвесторам заведомо более надежный инструмент, чем существующие инструменты размещения резервов. Следует учесть, что в реальности валютные резервы размещаются не в наличную валюту, а в государственные облигации стран, эмитирующих данную валюту, надежность которых основана исключительно на честном слове правительств этих стран.

Единая мировая валюта многотоварного стандарта в этом плане заведомо более надежна, так как в условиях многотоварного стандарта резервы будут размещаться в обязательства, обеспеченные товарными запасами. Кроме всего прочего, это означает, что единая мировая валюта многотоварного стандарта не будет подвержена инфляции.

Конкретные механизмы и институты товарного обеспечения государственных долговых обязательств потребуют, видимо, многолетней проработки. Будут ли приниматься во внимание только имеющиеся в наличии товарные запасы или будет учитываться также и наличие полезных ископаемых, в отношении которых существуют международно признанные обязательства их добычи, переработки и поставки на рынок? Как будет происходить движение от национальных долговых обязательств к наднациональным? Достаточно ли будет только стандартов прозрачности для надзора над наличием обеспечения или потребуются специальные институты, в том числе система глобально территориально распределенных и вненационально охраняемых, управляемых и контролируемых складов? На все эти вопросы сейчас нет ответов, вероятно, что в ходе дискуссии будут найдены хотя бы подходы к получению таких ответов.

С учетом этого можно говорить о возврате к лучшим качествам золотого стандарта, утраченным в ходе перехода к системам, основанным на национальных валютах. Однако это происходит на новом витке спирали развития, это не возврат к золотому стандарту, а учет всего лучшего, что было в ранее существовавших валютных системах. Если наднациональная валюта будет рассчитываться на основе представительной корзины биржевых товаров – золото, серебро, нефть, металлы, зерно, – то она соединит в себе достоинства и золотого стандарта, и валютного. Произойдет «заземление» глобальной валютной системы, но на новом уровне.

Единая мировая валюта, курс которой основан на товарных ценах, способна устранить перекосы в распределении мирового капитала, мирового богатства и мирового дохода, которые способствуют накоплению фундаментальных глобальных противоречий и развитию цивилизационного кризиса. В условиях многотоварного стандарта все страны смогут напрямую участвовать в конкуренции за мировой капитал, апеллируя непосредственно к инвесторам, оперирующим на глобальном рынке. В этих условиях существенно снизится значение субъективных оценок рейтинговых агентств и агентств, предоставляющих оценки инвестиционной привлекательности, а сами эти оценки будут значительно более обоснованными. [3]

В-третьих, единая мировая валюта должна реализовывать функции всеобщего эквивалента. Именно благодаря этому серебро и золото становились основами валютных систем. Валюта многотоварного стандарта свободна от ограничений и недостатков драгоценных металлов как вариантов всеобщего эквивалента, но способна выполнять все те функции всеобщего эквивалента, которые выполняли серебро и золото. [1]

Таким образом, отдельная национальная валюта не в состоянии выполнять функции глобальной валюты, по крайней мере, после достижения высокого уровня глобализации экономики и финансов, поэтому одной из важнейших задач мирового сообщества при решении текущих проблем мировой валютной системы является грамотный выбор эквивалентных единой мировой валюте вариантов, каждый из которых обладает своими преимуществами и недостатками.

Литература

1. Красавина Л.Н. Тенденции и перспективы реформы мировой валютной системы [Электронный ресурс] / Л.Н.Красавина. - Официальный сайт группы «ИНТЕЛПРОС – Интеллектуальная Россия». - Электрон.статья. - М., 2011. - Режим доступа к ст.: [http://www.intelros.ru/pdf/Week%20globalizastii/2011_1\(7\)/029-043.pdf](http://www.intelros.ru/pdf/Week%20globalizastii/2011_1(7)/029-043.pdf) - Загл.с экрана;

2. Проблемы реформирования мировой валютной системы [Электронный ресурс] / Сайт, посвященный вопросам экономики - Электрон.статья. - М., 2010. - Режим доступа к ст.: <http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/mirovaya-valyutnaya-sistema.html> - Загл.с экрана;

3. Данилов Ю. Товарный якорь для мировой валюты [Электронный ресурс] / Ю.Данилов. – Электронный журнал «Эксперт». - Электрон.статья. - М., 2009. - Режим доступа к ст.: http://expert.ru/expert/2009/30/tovarnuy_yakor_dlya_mirovoi_valuty/ - Загл.с экрана.

ПРЕДПОСЫЛКИ СТРОИТЕЛЬСТВА МАЛОЙ ГЭС НА ГИЛЕВСКОМ ВОДОХРАНИЛИЩЕ

Полянцева Д.В. – студентка, Казитова Э.И. – ст. преп.

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»
(г. Барнаул)

Когда-то СССР по многим видам ВИЭ (возобновляемые источники энергии) имел большие научные и технические заделы и богатый опыт использования. В эпоху огромных проектов, требовавших больших источников энергии, малые не выдерживали конкуренции с электроэнергетическими гигантами. Их место заняли начавшие строиться в 1950–1960-е годы огромные тепловые и гидроэлектростанции, а впоследствии и атомные станции. Дешевизна первичных энергоресурсов – нефти, газа и угля – надолго похоронила многие сферы возобновляемые источники энергии (ВИЭ).

В начале 1960-х годов XX века СССР располагал 11,4% мировых гидроэнергетических ресурсов. Считалось, что основная часть гидропотенциала (74%) располагалась на территории РСФСР. Сейчас этот гидроэнергетический потенциал практически полностью реализуется за счет больших и гигантских ГЭС. Уже в 1941 году в России работали 660 малых сельских ГЭС общей мощностью 330 МВт. Общее количество МГЭС в СССР после

окончания Великой Отечественной войны составляло 6,5 тыс. А во время пика строительства в 1940-е и 1950-е годы ежегодно в эксплуатацию вводились до 1 тыс. объектов.

Но в начале 1950-х годов в связи с переходом к строительству гигантских энергетических источников и присоединением небольших потребителей к централизованному электроснабжению данное направление утратило государственную поддержку. В 1990 году их осталось всего 55. В настоящее время, по различным оценкам, по всей России действуют несколько десятков (60–70) МГЭС.

По мнению многих специалистов, массовому приходу инвесторов в этот сектор мешает прежде всего отсутствие информации о самой возможности участия частного капитала в проектах строительства малых ГЭС.

Гидроэнергетический потенциал рек Алтайского края способен в значительной степени уменьшить дефицит электроснабжения удалённых от существующей энергосистемы сельских районов. Подготовлен план строительства Солонешенской малой ГЭС мощностью 1,2 МВт, предусматривающий начало работ в 2011 году. Специалисты отмечают, что и качество тока, вырабатываемого малыми ГЭС, полностью соответствует требованиям ГОСТа как по напряжению, так и по частоте

Гилевское водохранилище, расположенное в Локтевском районе Алтайского края, объемом 471 млн. куб. м. с тремя донными выпусками находится в федеральной собственности в составе ФГУ (Федеральное Государственное Учреждение) «Алтаймелиоводхоз». Водоохранилище расположено на реке Алей, имеет длину 23 км, сборный расход 585 млн. куб. м. Объем годового стока реки 650 млн. куб. м. с площадью водосбора до створа – 3020 кв. км. Общая протяженность плотины – 2,76 км, напор воды – 23 м.

Малая ГЭС на Гилевском водохранилище позволит существенно улучшить технико-экономические и финансовые показатели гидроузла за счет полного исключения затрат на создание напорного фронта, водосборных сооружений, освоения стройплощадки.

К тому же отметим, что сооружение объектов малой гидроэнергетики низкочрезмерно и быстро окупается. Так, при строительстве малой ГЭС установленной мощностью около 500 кВт стоимость строительно-монтажных работ составляет порядка 14,5-15,0 млн рублей. При совмещенном графике разработки проектной документации, изготовления оборудования, строительства и монтажа малая ГЭС вводится в эксплуатацию за 15-18 месяцев. Себестоимость электроэнергии, вырабатываемой на подобной ГЭС, составляет около 0,45-0,5 рублей за 1 кВтч, что примерно в 1,5 раза ниже, чем стоимость электроэнергии, фактически реализуемой энергосистемой. Кстати, в ближайшие годы энергосистемы планируют ее увеличить в 2-2,2 раза. Таким образом, затраты на строительство окупятся за 3,5-5 лет. Реализация такого проекта с точки зрения экологии не нанесет ущерба окружающей среде. Необходимо отметить, кроме этого, что реконструкция выведенной ранее из эксплуатации малой ГЭС обойдется в 1,5-2 раза дешевле.

Гидроагрегаты для малых и микро ГЭС могут быть предназначены для эксплуатации в широком диапазоне напоров и расходов с высокими энергетическими характеристиками и выпускаются с пропеллерными, радиально-осевыми и ковшовыми турбинами. В комплект поставки входят, как правило, турбина, генератор и система автоматического управления гидроагрегатом. Проточные части всех турбин разработаны с использованием метода математического моделирования.

Алтайский край является энергодефицитным регионом. Здесь производят от 50 до 60% необходимой энергии, а остальное импортируется из соседних территорий. Именно поэтому, на наш взгляд, строительство малой ГЭС на Гилевском водохранилище целесообразно и даже необходимо, оно будет иметь большое социально-экономическое значение для Локтевского района и всего Алтайского края.

РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Попова К.Э. – студентка

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»

Международная миграция рабочей силы осуществлялась стихийно, но со временем масштабы и последствия миграции приобрели такое значение, что возникла потребность в регулировании этого процесса. Каждая страна самостоятельно, на основе соответствующего национального законодательства определяет свою миграционную политику. Определенную роль в регулировании миграции рабочей силы играют мировое сообщество и [международные организации](#). Мировым сообществом признано целесообразным и необходимым условием придерживаться определенных правовых норм и стандартов, закрепленных в документах международных организаций. Ратифицируя международные конвенции, страны, регламентирующие процесс трудовой миграции, признают приоритет норм международного права над национальным законодательством, что имеет важное значение как для страны, так и для мигрантов, чьи права за рубежом существенно расширяются. Если страна-импортер рабочей силы в основном отвечает за прибытие и использование мигрантов, то в функции страны-экспортера рабочей силы, прежде всего, входит регулирование оттока и защита интересов своих граждан-мигрантов за рубежом. Поэтому во многом интересы стран-экспортеров и импортеров рабочей силы оказываются тесно переплетенными.

Ныне немалое число глобальных учреждений и организаций (прежде всего в рамках ООН), а также региональных группировок продолжают заниматься проблемами, связанными с миграцией населения и трудовых ресурсов. Так, Комиссия ООН по народонаселению располагает фондом, часть которого используется на субсидирование национальных программ в области миграции населения. Деятельность Международной организации труда (МОТ) предусматривает в качестве одной из своих целей регулирование межстрановой миграции населения. Ряд международных договоров, принятых Всемирной организацией здравоохранения (ВОЗ), содержит специальные нормы, которые касаются физического состояния трудящихся-мигрантов. В документах ЮНЕСКО имеются положения, направленные на улучшение образования трудящихся-мигрантов и членов их семей. Возрастает роль Международной организации по миграции (МОМ), целью которой является обеспечение упорядоченной и плановой межстрановой миграции, ее организация, обмен опытом и информацией по этим вопросам. Кроме того, в регионе Западной Европы Межправительственный комитет по вопросам миграции (СИМЕ) своей деятельностью способствует обеспечению и защите прав трудящихся-мигрантов.[2]

Миграционная политика – это комплекс законодательных, организационных, экономических мер, направленных на регулирование въезда в страну и выезда из страны населения, и в частности рабочей силы.

Политика государства в области миграции населения и трудовых ресурсов включает два направления: иммиграционную, регулируемую принятием иностранных граждан и эмиграционную, регулируемую порядком выезда граждан из страны и обеспечивающую защиту прав эмигрантов за рубежом.

Нормативно-правовая основа регулирования миграции представлена многочисленными законами и подзаконными актами.

Миграционная политика проводится непосредственно через национальные службы миграции, создаваемые, как правило, при министерствах труда, юстиции или иностранных дел. Иммиграционные службы осуществляют функции контроля за въездом в страну. В круг их обязанностей входят выдача въездных виз, разрешений, согласование их с заявками предпринимателей относительно найма на работу, а также контроль за временем пребывания иностранной рабочей силы в стране. Страны-импортеры трудовых ресурсов, постоянно испытывающие потребности в привлечении рабочей силы, свою иммиграционную политику основывают, прежде всего, на мерах регулирования численности и качественного состава прибывающих трудящихся-мигрантов, а в качестве инструмента регулирования используется

показатель иммиграционной квоты, который ежегодно рассчитывается и утверждается в стране-импортере. При определении квоты учитываются потребности страны в иностранной рабочей силе и по отдельным категориям привлекаемого населения (половозрастным группам, образованию и т.п.), а также состояние национальных рынков труда и жилья, политическая и социальная ситуация в стране-импортере. Примером высоких требований к качеству прибывающей рабочей силы свидетельствует необходимость прохождения процедуры признания имеющихся у мигранта документов об образовании или профессиональной подготовке, а также имеющегося опыта работы по специальности. Возрастной ценз является одним из распространенных критериев отбора иммигрантов и действует в пользу более молодых претендентов.

Помимо административных используются экономические методы регулирования. Например, в соответствии с требованиями некоторых стран фирмы имеют право принимать иностранцев по достижении определенного объема продаж или после внесения определенной суммы в бюджет; частные лица могут въехать в страну, если они могут инвестировать в экономику принимающей страны определенную сумму и т.п.

В современных условиях на международном рынке трудовых ресурсов растет роль стран-экспортеров рабочей силы. Последние, проводя соответствующую эмиграционную политику, регулируют масштабы и качественный состав эмигрантов; заключают двусторонние соглашения, предусматривающие определенные экономические и социальные гарантии для эмигрантов; организуют за рубежом представительства для осуществления контроля за выполнением международных соглашений по трудовой миграции; проводят государственное лицензирование фирм, занимающихся наймом граждан для работы за границей.

Эмиграционная политика предполагает:

- поощрение эмиграции в случае напряженности на рынке труда (избыточного предложения) и сдерживание эмиграции в случае нехватки рабочей силы;
- принятие нормативных актов, способствующих поступлению валютных средств от эмигрантов;
- контроль за обеспечением для эмигрантов за рубежом соответствующего уровня жизни;
- обеспечение возвращения эмигрантов на родину;
- стимулирование приобретения или повышения профессиональной или образовательной подготовки эмигрантов за рубежом.[3]

Таким образом, большинство государств проводит, в соответствии целями и задачами их социально-экономического развития, довольно жесткую и строго регламентированную внешнюю миграционную политику. Она охватывает систему специальных мер, законодательных актов и международных соглашений (двусторонних и многосторонних) по регулированию миграционных потоков, ограничению притока или оттока беженцев, нелегальных мигрантов и стимулированию притока экономически эффективного человеческого капитала, в первую очередь, научных кадров и высококвалифицированных специалистов.

Литература

1. Международное регулирование миграционных процессов [Электронный ресурс] / «Экономика БГЭУ», блог - Электронные данные. – Режим доступа: <http://www.economy-web.org/?p=270> - Загл. с экрана.
2. Миграция рабочей силы. Международная миграция рабочей силы [Электронный ресурс] / Сайт о мировой экономике, мировых товарных и финансовых рынках - Электронные данные. – Режим доступа: <http://www.ereport.ru/articles/mirecon/labour.htm> - Загл. с экрана.
3. Регулирование международной миграции рабочей силы [Электронный ресурс] / Электронный учебник «Экономика для юристов» - Электронные данные. – Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/economika-dlya-yuristov/159.htm> - Загл. с экрана.

КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Радько О. - студентка

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»
(г. Барнаул)

Макроэкономическая стабилизация в стране, укрепление банковской системы, постепенное снижение процентных ставок, усиление инвестиционной активности предприятий способствуют расширению масштабов деятельности банковской сферы и увеличению объемов кредитования реального сектора экономики.

Кредитование малого бизнеса играет для государства важную роль. Актуальность темы обусловлена тем, что рыночные отношения и их эффективное развитие невозможно без предпринимательства, которое является неотъемлемой, необходимой составляющей экономической системы страны. А для успешного роста малому бизнесу требуется дополнительное финансирование. Важнейшую роль в финансировании малого бизнеса играют коммерческие банки, так как из других источников сложно получить финансовые средства. Как показывает практика, малые предприятия практически не используют в качестве института внешнего финансирования фондовый рынок из-за высокой степени недоверия к нему. Коммерческий кредит также не способен эффективно решить финансовые проблемы предпринимателей. Следовательно, кредит становится основным и практически единственным вариантом внешнего финансирования.

Малый бизнес выполняет следующие социально-экономические задачи:

- обеспечивает занятость населения;
- развивает конкуренцию;
- увеличивает размер налоговых поступлений в госбюджет и т.д.

Кредитование малого бизнеса в настоящее время характеризуется следующими основными тенденциями, определяющими дальнейшие перспективы развития банковских услуг для бизнеса: малый бизнес проявляет значительный интерес к продуктам банковского кредитования; увеличение количества банков, предлагающих кредиты для бизнеса; как следствие двух предыдущих пунктов, снижение процентных ставок по кредитам, увеличение сроков кредитования; стандартизация процесса кредитования (разработка единых требований, перечня документации и т.д.); улучшение банковского сервиса и упрощение процедуры получения кредита для бизнеса; увеличение предлагаемых кредитных продуктов для открытия и развития бизнеса.

Создание выгодных условий для отечественного малого бизнеса - дело не одного года. Как показывает зарубежный опыт, перспективы кредитования малого бизнеса видятся в наработке правовой базы, которая способна защитить частных предпринимателей и гарантировать, что бизнесу не будут препятствовать слишком высокие налоги и т.д. В настоящее время и в нашей стране такой вид деятельности очень хорошо и быстро развивается при поддержке государства. Кредитование малого бизнеса для многих банков является одним из главных статей дохода. Каждый банк предлагает свой перечень кредитных продуктов, доступных малому бизнесу.

Одной из серьезнейших проблем частного предпринимательства в нашей стране является сложная процедура получения кредита для развития предприятий. Чтобы получить кредит на открытие или развитие бизнеса, предприниматель должен собрать очень большой пакет документов, а также предоставить гарантии возвращения займов в виде залога. К сожалению, многие предприниматели не имеют собственного помещения или оборудования, которое может служить залогом при получении банковского кредита.

Выход из сложившейся непростой ситуации, безусловно, есть - это может быть залог квартиры или иного имущества, но в этом случае процентные ставки в банках по кредитам для малого бизнеса очень высоки. Стандартизовав данную процедуру, банки могут выдавать кредиты не только в центральных, но и в дополнительных офисах. Таким образом, процесс получения кредита для малого бизнеса является таким же простым, как и покупка полиса автострахования.

Еще одной из проблем кредитования малого бизнеса является процедура рассмотрения заявки на получение займа. Многие банки выдвигают различные требования по пакету документов, а заявка может рассматриваться банком от нескольких недель до нескольких месяцев. Так как многие частные предприятия занимаются сезонным бизнесом, такой срок рассмотрения заявки может привести к закрытию предприятия. Необходимо, чтобы кредитные организации организовали бизнес-процесс таким образом, чтобы выдача и погашение кредита малому бизнесу могла осуществляться в любом отделении банка, что позволит увеличить объемы предоставляемых займов.

Совершенствование кредитования малого бизнеса должно происходить с помощью создания механизмов возврата кредита недобросовестными заемщиками. В настоящее время процесс возврата долгов очень сложен, что заставляет банки отказываться от развития кредитования малого бизнеса.

Безусловно, совершенствование кредитования малого бизнеса приведет к снижению процентных ставок по данным кредитам. На сегодняшний день огромное количество начинающих предпринимателей желали бы получить кредиты на открытие и развитие собственного бизнеса, но высокие процентные ставки отпугивают многих владельцев частных предприятий. Возможно, выход на российский рынок крупных западных банков позволит уменьшить кредитные процентные ставки для малого и среднего бизнеса и увеличить качество обслуживания предпринимателей.

Совершенствование кредитования малого бизнеса является довольно сложной задачей, решать которую должны не только государственные органы управления, но и кредитные организации.

Рассматривая перспективы кредитования малого бизнеса, аналитики выделяют следующие тенденции, которые должны "оживить" рынок. Очевидно, что спрос со стороны малых предприятий довольно высок, конкуренция на банковском рынке становится все острее, поэтому, казалось бы, банки заинтересованы в предоставлении кредитов малому бизнесу, снижая процентные ставки. Но многие кредитные организации понесли довольно заметные убытки, к которым привел мировой финансовый кризис 2008 года.

Более развивая сеть офисов, где частный предприниматель сможет быстро получить кредит, приведет к более жесткой конкуренции, что будет стимулом для понижения процентных ставок по кредитам, так и для увеличения количества кредитных программ для малого бизнеса.

Безусловно, кредитование малого бизнеса является интересным направлением - современные технологии и процедуры позволяют сделать работу с сегментом прибыльной для банка. Кроме того, высокая доля кредитов малым предприятиям позволяет диверсифицировать кредитный портфель и снизить его волатильность. Помимо собственной выгоды, значение для банков имеет социальный эффект кредитования малого бизнеса, проявляющийся в развитии предпринимательской активности граждан, укрепления социальной стабильности и благосостояния общества.

Наличие развитого сектора малого бизнеса является обязательным условием успешного функционирования национальной экономики. Малый бизнес остается главным видом предпринимательства за рубежом. Он является одним из главных составляющих экономической стабильности многих развитых стран зарубежья.

Литература

1. Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14.06.98
2. Кредитование малого бизнеса и закон: тенденции, проблемы, перспективы. Интервью с А.Г. Аксаковым // Банковское кредитование, №1 2006.
3. Пелих А.С. Шепеленко Г.И. Малые предприятия: учебное пособие, 2008г.
4. Попов В.М. Мяпунов С.И. Практика малого бизнеса: учебное пособие, 2009г.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
Решетова В.А. – студентка, Тарасова А.Ю. – ассистент
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И.
Ползунова» (г. Барнаул)

В настоящее время для дальнейшего экономического роста необходимо повышение производительности: страна должна научиться эффективнее распоряжаться своими трудовыми ресурсами и капиталом. Это наилучший путь к достижению устойчивого экономического роста и конкурентоспособности, полагают эксперты [3].

Основные причины низкой производительности в России:

1. Неэффективная организация труда.

Неэффективная практика управления проектами и закупочной деятельностью привела к тому, что стоимость капитального строительства в России выше, чем в других странах.

2. Устаревшие методы производства и мощности.

Вследствие недостаточного финансирования производственные мощности значительно устарели, из-за чего пострадала и производительность. Возраст почти 40% российских тепловых электростанций превышает 40 лет, в розничной торговле доля современных форматов существенно выросла, однако степень их распространенности в России по-прежнему невелика.

3. Малая применимость к планированию развития территорий комплексного подхода.

Комплексный подход к планированию развития территорий — необходимое условие успешного экономического роста в России. Подобный подход, помимо традиционных планов развития и схем застройки городов и регионов, должен включать в себя такие элементы, как планирование строительства необходимой инфраструктуры и создания новых рабочих мест.

4. Отсутствие стимулов к повышению производительности.

Главной причиной сохраняющегося отставания России по уровню производительности от других стран до недавнего времени было отсутствие серьезных стимулов к ее повышению. Инерция последних десяти лет была обусловлена благоприятной рыночной конъюнктурой и недостаточной интенсивностью конкуренции в основных отраслях, из-за чего вопросы повышения эффективности бизнеса отошли на второй план.

Поэтому для повышения производительности в первую очередь необходимо государственным органам решить следующие задачи:

1. Стимулировать рост конкуренции путем устранения административных барьеров.

Необходимо разработать и утвердить принципы государственного регулирования ключевых отраслей для соблюдения баланса между качественными институтами функций регулятора и созданием возможностей для экономического роста и повышения производительности. Пересмотреть отраслевое законодательство с целью обеспечения минимизации коррупционной емкости регулирования. Обеспечить равный доступ участников рынка к государственным услугам и инфраструктуре.

2. Реализовать меры по поддержанию численности рабочей силы.

Упростить иммиграционные процедуры, особенно для работников с дефицитными навыками. Разработка и реализация специальных программ трудоустройства, профессиональной ориентации и профессионального обучения, внедрение новых социально ориентированных технологий, внедрение современных форм обучения (таких, как дистанционное и модульное), развитие специальной инфраструктуры органов службы занятости.

3. Реализовать программы поддержки мобильности трудовых ресурсов и социальной защиты.

Помощь в поиске новой работы, региональное развитие и создание рабочих мест, поощрение раннего выхода на пенсию. Обеспечить возможности для наименее социально защищенных категорий граждан (женщины, инвалиды, беженцы, вынужденные переселенцы) получения в полном объеме предоставляемых органами службы занятости услуг по

повышению их конкурентоспособности на рынке труда. Разработка и эффективная реализация территориальных программ содействия занятости населения.

Данные рекомендации позволят частично повысить производительность в экономики страны, сможет обеспечить инновационное развитие других отраслей, выступая для них в роли доминанты.

Литература

1. Бухвалов А.В. От знаний к инновациям: логика развития современной компании // Российский журнал менеджмента, 2009, том 7, № 3. с. 139-148.
2. Практика менеджмента: Исследование McKinsey & Company. Эффективная Россия: производительность как фундамент роста// Российский журнал менеджмента, 2009, том 7, № 4. с. 109-168.
3. Исследование McKinsey & Company: главная проблема российской экономики — низкая производительность труда. <http://gtmarket.ru/news/state/2009/04/29/1986>.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ЗЕРНОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Силагадзе А.В. – студент, Казитова Э.И. – ст.преп.

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»
(г. Барнаул)

Для того чтобы принять решение об инвестировании средств в ту или иную отрасль, необходимо провести подробный анализ инвестиционной привлекательности региона. Инвестиционная привлекательность - это взаимосвязанная оценка двух основных составляющих: риска и потенциала. Для того чтобы оценить инвестиционную привлекательность зерноперерабатывающей отрасли Алтайского края, необходимо проанализировать не только привлекательность самой отрасли для инвестирования, но и привлекательность региона в целом.

Для оценки инвестиционной привлекательности Алтайского края воспользуемся данными рейтингового агентства «Эксперт Ра». Инвестиционная привлекательность в рейтинге оценивается по 2 параметрам: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. Потенциал показывает, какую долю регион занимает в общероссийском рынке, риск – какими могут оказаться для инвестора масштабы тех или иных проблем в регионе.

Среди субъектов РФ по инвестиционному риску по итогам 2011г. регион занимает 28-е место, по инвестиционному потенциалу – 24-е место. В 2010-2011 гг. Алтайский край занимает лидирующие позиции по темпам снижения риска. Еще в предыдущем периоде специалисты оценивали его на уровне «высокий».

Таблица 1 – Оценка инвестиционной привлекательности Алтайского края [4]

	2004-05	2006-07	2008-09	2010-11
Место в рейтинге инвестиционных рисков	72 ↓	60 ↓	37 ↓	28 ↓
Место в рейтинге инвестиционного потенциала	28 ↑	24 ↑	27 ↓	24 ↑

Из таблицы видно, что наш регион имеет относительно стабильную позицию в рейтинге инвестиционного потенциала и снижение риска на протяжении последних 7 лет. Общий инвестиционный рейтинг Алтайского края по оценкам рейтингового агентства «Эксперт Ра» за период 2010-2011гг. – 3В1, что означает пониженный потенциал – умеренный риск. Наибольший потенциал региона – трудовой, инновационный. Наименьший инвестиционный риск – законодательный [4]. Администрация края предлагает инвесторам широкий набор стимулов и гарантий стабильной работы. В целях создания благоприятных условий для привлечения инвестиций в экономику региона разработана краевая программа «Улучшение

инвестиционного климата в Алтайском крае на 2011-2016 гг.», основной целью которой является улучшение инвестиционного климата в регионе, обеспечивающее создание новых высокопроизводительных рабочих мест, рост производства товаров и услуг, достижение на этой основе устойчивого социально-экономического развития.

Наиболее крупный сектор экономики края – агропромышленный комплекс. Наиболее значимой отраслью является зерноперерабатывающая промышленность. Традиционно в расчете на душу населения здесь производится зерна в 2,6 — 2,7 раза больше, чем в среднем по стране [2]. Ежегодный валовой сбор зерновых культур в среднем за 2006-2010 гг. оценивается на уровне 4,4 млн. тонн и составляет 7% валового сбора зерновых и зернобобовых культур в Российской Федерации [1]. Это и является основой развития зерноперерабатывающей промышленности. Алтайский край занимает первое место по производству муки в России, второе по производству крупы и четвертое по производству зерна.

Рассмотрим объективные факторы инвестиционного потенциала зерноперерабатывающей отрасли Алтайского края.

1. Природные ресурсы. Одним из основных факторов инвестиционной привлекательности является наличие благоприятных почвенно-климатических зон для выращивания зерновых культур. Территория Алтайского края составляет 16,8 млн. га, из которых 11,7 млн. га приходится на земли сельскохозяйственного назначения (70%). В структуре земель сельскохозяйственного назначения 6,5 млн. га занимает пашня [2]. Наличие огромного запаса собственного сырья является основой развития зерноперерабатывающей отрасли.

2. Также важным фактором инвестиционного потенциала является наличие трудовых ресурсов, которых в Алтайском крае достаточно. Высокая доля сельского населения, не утратившего трудовые навыки, а также наличие на территории края крупных научных центров, институтов и учебных заведений сельскохозяйственного профиля позволяет выстраивать обоснованную стратегию процесса зернопереработки, внедрять современные инновационные методы хозяйствования.

3. Финансовая инфраструктура. Банковский сектор Алтайского края представлен семью региональными собственными банками, зарегистрированными на территории края, крупнейший из которых Сибсоцбанк (с активами 4,2 млрд. рублей) по итогам первого полугодия 2011 г. занимает 354-е место в рэнкинге банков «Интерфакс-100». Кроме того, кредитно-денежное обслуживание клиентов осуществляют 37 филиалов банков, зарегистрированных в других регионах России. Это, в частности, 15 филиалов Сбербанка, филиалы таких крупнейших банков, как ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк, Росбанк, Транскредитбанк, банк Возрождение, и других.

Помимо традиционных банков в Алтайском крае хорошо развита система небанковских кредитных организаций – кредитных потребительских и сельскохозяйственных кооперативов. По состоянию на 1 января 2011 г. в регионе действует 59 сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

4. Широкий рынок сбыта. Помимо собственной хорошо развитой и постоянно наращивающей мощности пищевой и перерабатывающей промышленности, сельскохозяйственные производители Алтайского края имеют обширный рынок сбыта и за пределами региона. Алтайский край способен в значительной степени обеспечивать потребности Сибири и Дальнего Востока страны в качественном продовольствии. Объем производства зерноперерабатывающей промышленности намного превышает внутренний спрос в крае. Одной муки производится 1,3 млн. тонн в год при внутреннем потреблении всего 260 тыс. тонн. Ежегодный объем поставок муки и круп с Алтая в регионы Сибирского и Дальневосточного федеральных округов составляет от 800 тыс. до 870 тыс. тонн [3]. Кроме того, в экспортных поставках, с учетом географического положения, зернопереработчики Алтайского края ориентируются на такие страны, как Узбекистан, Таджикистан, Афганистан. Важным событием 2011 года для алтайских переработчиков стал выход на

рынок Индонезии, один из самых емких и защищенных рынков муки в мире. Наши производители сделали это первыми в России.

Стоит отметить, что также велики риски зерноперерабатывающей промышленности.

1. Риск неурожая и отсутствия сырья для производства является наиболее высоким для зерноперерабатывающей отрасли. Нет зерна – нет производства. Алтайский край является зоной рискованного земледелия. Особенно в степной части региона, где нередко бывают засухи и ветры.

2. Риски, связанные с нестабильной ситуацией на рынках сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Например, нестабильная ситуация на рынке зерна в 2009 г. и в I полугодии 2010 г. в значительной степени способствовала снижению финансовой устойчивости отрасли. В результате мирового экономического кризиса в 2009 г. по сравнению с 2008 г. средняя цена реализации зерновых культур снизилась более чем на 23%. Как следствие, сельскохозяйственные предприятия края по итогам 2009 г. получили прибыли в 2,4 раза меньше, чем в 2008 г.

3. Дорогая электроэнергия. Собственные мощности обеспечивают регион энергией на 50-60%. Закупки электроэнергии делают ее стоимость для предпринимателей более высокой по сравнению с другими регионами Сибирского федерального округа. В свою очередь, более высокая стоимость электроэнергии приводит к увеличению производственных издержек агропромышленных организаций края.

4. Удаленность предприятий от рынков сбыта определяет необходимость в железнодорожных перевозках. Однако высокая стоимость транспортировки сельскохозяйственной продукции и продовольствия значительно снижает конкурентоспособность высококачественной алтайской продукции. Например, при поставках продукции в Индонезию в стоимости перевозки 72% составляет доля железнодорожного транспорта России, и только 28% перевозка водным транспортом через несколько морей [3].

Правительство РФ делает определенные шаги для уменьшения рисков. Для снижения природно-климатических рисков в рамках участия Алтайского края в федеральной целевой программе «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов как национального достояния России на 2006-2010 годы и на период до 2012 года» реализуется целый комплекс мероприятий, направленных на сохранение и восстановление почвенного плодородия. Для решения проблемы энергоснабжения разрабатываются некоторые проекты, например, проект по строительству Алтайской конденсационной электростанции мощностью 660 МВт [2].

Но самой главной нерешенной проблемой отрасли, замедляющей ее развитие, остается проблема транспортировки продукции. Безусловно, железнодорожники не могут предоставить большие льготы и работать в убыток. Здесь необходимы субсидии государства. В пример можно привести организацию логистики зерна и зернопродуктов в Канаде, где правительство оказывает реальную поддержку экспорту зерна. Каждый канадский фермер платит за железнодорожную доставку своей зерновой продукции одинаковую льготную цену независимо от того, на какой удаленности от порта находится его ферма.

Если проблема транспортировки так и не будет решена, другой путь развития отрасли – глубокая переработка продукции. Например, существует проект по производству глюкозы и аскорбиновой кислоты из зерна в Новоалтайске. Однако все проекты по глубокой переработке достаточно дорогостоящие (8-9 млрд.руб.). В Алтайском крае сейчас нет ни одной компании, которая по требованию банка смогла бы инвестировать в реализуемую программу собственные средства в объеме 30 процентов от стоимости всего проекта, что в свою очередь влечет невозможность привлечения кредитных ресурсов. Если же проблемы со сбытом останутся нерешенными, в мукомольной отрасли начнется стагнация или даже регресс.

В целом, отрасль зернопереработки в Алтайском крае можно назвать привлекательной для инвестиционных вложений. Постоянно увеличивающаяся сырьевая база, доступность инновационных технологий, наличие достаточного количества трудовых ресурсов,

благоприятный инвестиционный климат региона создают благоприятные условия для инвестиций. Снижение рисков, замедляющих развитие, позволит увеличить инвестиционную привлекательность отрасли. Для этого необходима либо помощь государства в предоставлении субсидий на перевозки, либо привлечение инвестиций в проекты по глубокой переработке.

Литература

1. Агрокомплекс Алтая и Сибири: инвестиционная привлекательность растет [электронный ресурс] // Агромакс. – Электронные данные. – Режим доступа к ст.: <http://www.agro-max.ru/article/15/1195.html>. – Загл. с экрана.

2. Путеводитель инвестора: Алтайский край 2011 [электронный ресурс] // Регионы России. – Электронные данные. – Режим доступа к ст.: <http://www.russianeconomy.ru/Analytics/DetailsView.aspx?ID=258®ionID=76>. – Загл. с экрана.

3. В тесноте и в обиде [электронный ресурс] // Практика бизнеса. – Электронные данные. – Режим доступа к ст.: <http://expert.ru/siberia/2012/12/v-tesnote-i-v-obide/>. – Загл. с экрана.

4. Инвестиционные рейтинги регионов России [электронный ресурс] // Эксперт Ра. – Электронные данные. – Режим доступа к ст.: <http://www.raexpert.ru/ratings/regions/>. – Загл. с экрана.

РОССИЙСКИЙ РЫНОК ПИВА

Товпышка А.Ю. – студент

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»
(г. Барнаул)

Сегодня одним из наиболее прибыльных и быстро развивающихся российских рынков является пивная промышленность. Повышение благосостояния населения и качества предлагаемой продукции положительно сказалось на развитии рынка, привлекло к нему внимание российских и зарубежных инвесторов. Ожесточилась конкуренция, увеличился ассортимент, объемы производства и инвестиций в рекламу.

Мелкие и средние производители уже нашли свои ниши и своего потребителя, а группа компаний-лидеров смогла отделиться от средних конкурентов и продемонстрировать устойчивость своего бизнеса в условиях кризиса.

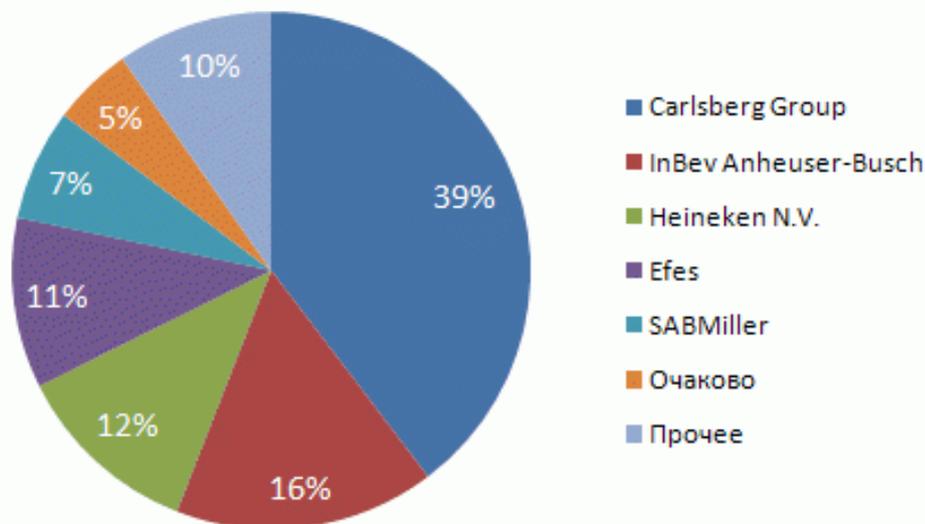
Искать инвестиции, расти и укреплять присутствие своих брендов на рынке - такова основная цель пивного бизнеса последних лет. Сегодня наступает время конкурентного рынка, борьбы крупных компаний между собой, подъема средних производителей, в том числе и региональных, развертывания и укрупнение сбытовых сетей, время вывода новых брендов и больших рекламных затрат. Последние изменения в законодательстве, а именно запрет на рекламу пива по телевизору, а также запрет на распитие пива в общественных местах, ставят серьезный шлагбаум для дальнейшего развития пивной индустрии. Сейчас некоторые аналитики склонны драматизировать ситуацию, говоря о снижении уровня потребления пива и, как следствие, яростную конкуренцию между статусными игроками рынка. Пивные же компании в последнее время начинают развиваться за счет непрофильных бизнесов, выпуская слабоалкогольную продукцию.

Рынок пива в России сильно фрагментирован. На нем представлено большое количество игроков с множеством собственных брендов. В этом разнообразии потребителю разобраться сложно, и, как следствие, ни один из игроков и ни один из брендов, существующих на российском рынке, не обладают доминирующей долей. Примеры развитых стран показывают, что, в конечном счете, должна произойти полная консолидация производителей. Так, доля 5 крупнейших игроков на российском пивном рынке составляет уже более 60% (против 82% в Великобритании и 88% в США).

Ежегодно в России производится порядка более 1 тыс. декалитров пива. Объем отечественного рынка сегодня оценивается примерно в 500 млрд. рублей. Место самого

крупного игрока рынка неизменно занимает датская Carlsberg Group, а точнее, ее российский актив — концерн «Балтика» (основные бренды — «Балтика», «Невское», «Арсенальное»; лицензионные — Foster's, Tuborg и Carlsberg). В 2010 году на компанию приходилось 39 % рынка. Следом идет InBev Anheuser-Busch с 16 %, выпускающая в России пиво под брендами «Клинское», «Толстяк», «Сибирская корона», Stella Artois, Beck's, Lowenбгau и Starogramen. Замыкает тройку лидеров концерн Heineken N.V. (Heineken, Amstel, «Бочкарев», «Охота», «ПИТ») с долей в 11 %. Еще два крупных производителя — Efes (Efes, «Старый мельник», «Белый медведь», «Сокол») и SABMiller (Miller, Holsten, «Золотая бочка», «Три богатыря», Velkorovicky Kozel, Pilsner Urquell) — занимают 10 % и 7% российского рынка соответственно. Примерно 5% держит компания «Очаково» (Рисунок 1) [1].

И хотя многие пивовары считают отечественную пивную промышленность одним из лучших рынков, построенных в стране за годы реформ, у российской пивной индустрии существуют свои внутренние проблемы, главная из которых состоит в том, что развитие производства во многом сдерживается из-за его слабой сырьевой базы. Потребности в солоде за счет внутреннего производства удовлетворяются у нас только на 30%, в хмеле – на 10%. Импорт основных компонентов для производства пива не способствует стабильности его производства и удешевлению продукции. А в связи с нехваткой отечественного сырья российские производители вынуждены закупать его за рубежом, что приводит к резкому подорожанию конечного продукта. Импортное сырье для производства пива Россия закупает в Чехии, Германии, Финляндии и др. Другой важнейшей причиной роста цен на пиво является сложная экономическая ситуация в стране: рост инфляции, рост цен на энергоносители, увеличение транспортных расходов, что значительно сказывается на рост себестоимости пива. Происходит подорожание пива, связанное с ростом акцизов на продукцию пивоваренных заводов и ростом цен на основное сырье (хмель, ячмень, солод), а также с ростом таможенных пошлин на ввоз импортного пива.



Источник: Пивной рынок России: итоги и перспективы [Электронный ресурс] / Электронный источник – Электронный журнал. – Электронные данные. – 2011. Режим доступа: <http://livetrend.ru/blog/global-economy/16.html>. - Загл с экрана

Рисунок 1 – Доли рынка пива в России в 2010 году

Потребление пива в России в последние годы стабильно падает, так как если в первом полугодии 2005 г. к потребителям пива себя относили 51% населения страны, то в первом полугодии 2011 г. — лишь 41%.

Любители пить пиво стали реже: лишь за год число тех, кто пьет не чаще трех раз в неделю, снизилось с 45 до 39%, а число пьющих не чаще трех раз в месяц выросло с 36 до 40%.

Падает и крепость потребляемого пива: за пять лет почти вдвое выросло число потребителей слабоалкогольного пива. А за время кризиса (2008-2009 гг.) было небольшое увеличение доли потребителей безалкогольного пива, но уже в 2010 и 2011 гг. она вернулась на свой прежний уровень — около 3%.

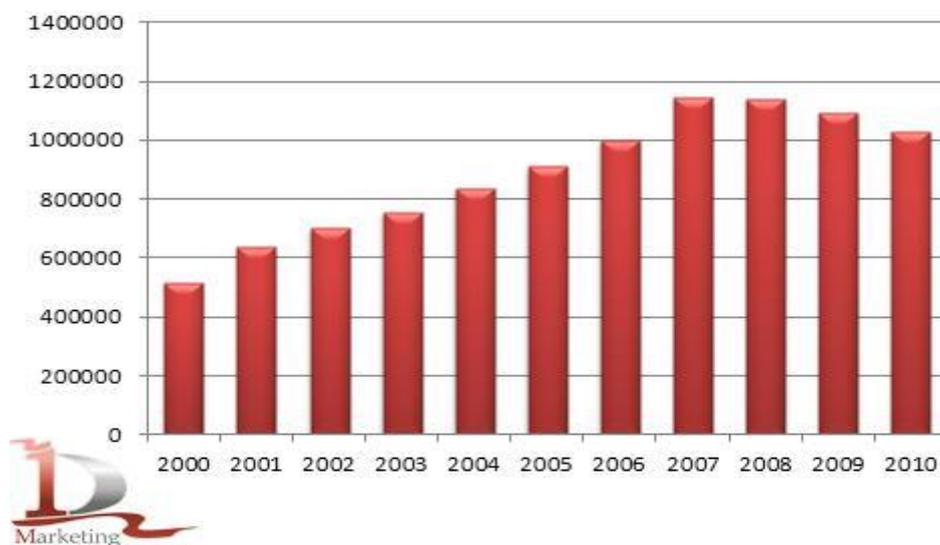
Потребляют пиво чуть более половины (51,3%) россиян в возрасте от 18 лет. Это меньше, чем в некоторых европейских странах. Активнее всех пиво потребляют жители Дании — около 82% взрослого населения. На втором месте по количеству потребителей Швеция (78% населения), на третьем — Испания (76%). В Германии же и Чехии, традиционно считающихся «пивными» странами, пиво потребляет всего 59% и 65% населения.

На 2007-2008 гг. приходится пик в производстве пива за 11 лет. В 2009 году объемы выпуска сократились к 2008 году на 4,2%, а в 2010 году к предыдущему периоду на 5,7%. За первый квартал 2011 года объем выпуска пива в России вырос относительно аналогичного периода 2010 года на 17% [2].

Лидером на российском рынке является Пивоваренная компания «Балтика», вошедшая в 2008 году в состав международной группы Carlsberg. В 2010 году ее доля на российском рынке равнялась 39%. Объем продаж «Балтики» в 2010 году составил 41,7 млн. гектолитров пива.

На втором месте по объемам производства находится компания SUN InBev Russia. В 2009 г объем производства SUN InBev Russia составил 16 563,3 тыс. гектолитров, доля компании на рынке РФ – 15,2%. В 2010 году объемы производства SUN InBev Russia незначительно снизились, при этом доля на рынке выросла до 16 %.

Замыкает тройку лидеров компания Heineken, на долю которой приходится порядка 12% рынка. На российском рынке Heineken существует с 2002 года. В состав группы входит 10 пивоварен, выпускающих 28 брендов пива [3].



Источник: Рынок пива в России: 2009-2011 гг. [Электронный ресурс] / Электронный источник – Электронный журнал. – Электронные данные. – 2011. Режим доступа: <http://www.hotguide.ru/han/news/culinary/rynokpivavrossii/> - Загл с экрана

Рисунок 2 - Динамика производства пива в России в 2000-2010 гг., тыс. декалитров

В 2010 году произошло уменьшение производства пива в России. Оказало весомое влияние увеличение акцизной ставки. В соответствии с принятым законопроектом в 2011 году средняя акцизная ставка с учетом влияние инфляции составит 17%, в 2012 – 22% и в 2013 – 9,5%.

Рынок постоянно меняется и совершенствуется, и в скором будущем успешно работать смогут только те компании, которые владеют всеми стратегиями и инструментарием маркетинговой и рекламной деятельности, имеют налаженную работу профессионалов в области продаж, а также опытных специалистов по логистике.

Литература

1. Пивной рынок России: итоги и перспективы [Электронный ресурс] / Электронный источник – Электронный журнал. – Электронные данные. – 2011. Режим доступа: <http://livetrend.ru/blog/global-economy/16.html>. - Загл с экрана.
2. Российский рынок пива [Электронный ресурс] / Электронный источник – Электронный журнал. – Электронные данные. – 2011. Режим доступа: <http://is.park.ru/doc.jsp?urn=46769382>. - Загл с экрана.
3. Рынок пива в России: 2009-2011 гг. [Электронный ресурс] / Электронный источник – Электронный журнал. – Электронные данные. – 2011. Режим доступа: <http://www.hotguide.ru/han/news/culinary/rynokpivavrossii>. - Загл с экрана.

РОЛЬ ВТО В РЕГУЛИРОВАНИИ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ

Авраменко А. – студентка, Казитова Э.И. – ст. преп.

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова» (г. Барнаул)

Всемирная торговая организация (ВТО) была основана в 1994 году. Она является продолжателем Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), заключенного сразу после Второй мировой войны.

ВТО - это и организация, и одновременно комплекс правовых документов, своего рода многосторонний торговый договор, определяющий права и обязанности правительств в сфере международной торговли товарами и услугами.

Конкретной задачей ВТО является регулирование мировой торговли преимущественно тарифными методами при последовательном сокращении уровня импортных пошлин, а также устранении различных нетарифных барьеров, количественных ограничений и других препятствий в международном обмене товарами и услугами.

Страны-члены ВТО взаимодействуют в рамках недискриминационной торговой системы, где каждая страна получает гарантии справедливого и последовательного отношения к ее экспорту на рынках других стран, обязуясь обеспечивать такие же условия для импорта на свой собственный рынок. В выполнении обязательств развивающимися странами предусмотрены сравнительно большая гибкость и свобода действий.

С правовой точки зрения система ВТО представляет собой своеобразный многосторонний контракт (пакет соглашений), нормами и правилами которого регулируется примерно 96% всей мировой торговли товарами и услугами.

С 1948 по 2000 г. мировой экспорт товаров увеличился с 346 млрд. долл. до 6 346 млрд. долл., то есть более чем в 18 раз. Его среднегодовой темп (около 7%) более чем в 1,5 раза опережал темп роста мирового производства (около 4%).

Деятельность ВТО не наглядна: ВТО не предоставляет многомиллиардных кредитов, не участвует в формировании текущей экономической политики государств. Но ее роль в мировой экономике велика, и с этим согласны как противники, так и сторонники ВТО.

В своей деятельности ВТО исходит из того, что расширение международного обмена позволит наиболее оптимально использовать мировые ресурсы, обеспечит стабильность экономического развития всех стран и сохранение окружающей среды.

Самая главная проблема нынешнего мирового порядка заключается в том, что производство товаров личного потребления возобладало над социальным развитием, то есть перед обеспечением общественных благ.

Положение о механизме обзора торговой политики предусматривает участие всех стран – членов ВТО в коллективном рассмотрении и оценке всех сфер торговой политики и практики конкретной страны – члена ВТО и их воздействия на многостороннюю торговую систему в рамках ВТО.

Преимущества системы ВТО доказывает не только тот факт, что практически все крупные торговые нации сейчас являются ее членами. Помимо чисто экономических выгод, которые достигаются путем снижения барьеров для свободного товарообмена, эта система положительно влияет на политическую и социальную ситуацию в странах-членах, а также на индивидуальное благосостояние граждан. Преимущества торговой системы ВТО проявляются на всех уровнях – отдельного гражданина, страны и мирового сообщества в целом.

Процесс присоединения России к ГАТТ в качестве полноправного члена был начат в 1992 г. В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 18 мая 1992 г. № 328 «О развитии отношений между Российской Федерацией и Генеральным соглашением по тарифам и торговле».

Передача в Секретариат ГАТТ в феврале 1994 г. Меморандума о внешнеторговом режиме Российской Федерации стала первым практическим шагом в процессе присоединения России к ГАТТ.

Для России в настоящее время наиболее актуальным является вопрос об участии в мировом хозяйственном процессе производства и продаже продукции по всему миру. Этому препятствуют многие национальные законодательства других государств, действия соглашений о международной торговле, существующие между отдельными организациями, так и внутри международных организаций, в которые входят те или иные государства. А Всемирная торговая организация является по существу центром международной экономики.

Протокол о присоединении России ВТО был подписан 16 декабря 2011 г. в Женеве. Спустя 220 дней с этого момента Россия должна ратифицировать протокол, а также документы, где прописываются правила доступа на российский рынок товаров и услуг. И через 30 дней страна становится членом ВТО.

Прежде всего, от вступления в ВТО выигрывает потребитель. За счет снижения импортных тарифов многие товары должны стать дешевле, а их ассортимент - расширяться. Средняя импортная пошлина в России снизится к 2020 г. с 10 до 7,8%, на сельхозпродукцию — до 10,8 с 13,2%, на промышленные товары — до 7,3 с 9,5%, на молочные продукты — до 14,9 с 19,8%, на зерновые культуры — до 10 с 15,1%. Проще станет экспортировать отечественную продукцию за рубеж. В настоящее время ежегодные потери от дискриминационных санкций против наших предприятий составляют 2 млрд. долларов. По степени дискриминации мы находимся на втором месте в мире после Китая. Будучи членом ВТО, Россия сможет защитить своих производителей на внешних рынках. Это важно для металлургов, производителей химических удобрений, нефтяников. Но со временем, благодаря четким правилам во внешней торговле, дополнительные возможности получат и новые отрасли. Увеличение экспорта повысит доходы производителей, налоговые поступления в бюджет и, следовательно, доходы и благосостояние населения в целом.

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ РОССИЕЙ И КИТАЕМ

Цзя Чжэн – студент, Рау Э.И. - к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»

С конца 70-х годов китайское руководство радикально изменило социально-экономический курс и приступило к глубоким и всесторонним реформам централизованно-плановой экономики, а также начало проводить "открытую политику". Преобразования в народном хозяйстве нацелены на формирование китайского варианта социальной рыночной экономики. "Открытая политика" предполагает интеграцию Китая в мировой рынок, причем не только за счет развития внешней торговли, но и путем широкого привлечения в страну зарубежных инвестиций [3].

В период реформ среднегодовые темпы экономического роста составили около 10%. Согласно прогнозам, в обозримом будущем быстрый подъем китайской экономики продолжится, и примерно к 2020 г. по своим масштабам она вполне может сравняться с американской.

В XXI веке, как объявлено в Пекине, Китай приступает к реализации стратегии "транснационального хозяйствования". Внешнеэкономическая экспансия намечается по нескольким направлениям: внешняя торговля, зарубежные капиталовложения, создание транснациональных компаний.

Российско-китайское экономическое сотрудничество обладает огромным потенциалом развития в силу географической близости наших стран, взаимодополняемости экономик, высокого уровня политических отношений и множества других факторов [1].

Ведущими составляющими российского сырьевого экспорта являются черные металлы, удобрения, машины и оборудование, цветные металлы, химические товары, минеральное топливо и масла, рыба и морепродукты. На их долю в целом приходится 89,9% общего объема экспорта России, а на машинотехническую продукцию - 18%.

Основой структуры российского импорта из КНР являются товары народного потребления и продукты питания, которые в сумме составляют 78% всего импорта России из Китая [2].

Китайские капиталовложения в экономику России продолжают осуществляться в основном в виде учреждения совместных предприятий. Российско-китайские совместные предприятия (СП) создаются в большинстве своем в приграничных районах в отраслях с быстрой оборачиваемостью капитала

Китайская сторона проявляет интерес к направлению инвестиций в электронную, химическую, космическую, авиационную, металлургическую, легкую и пищевую отрасли российской промышленности. Отмечается возросшее внимание со стороны китайских средних и малых компаний к учреждению на территории России совместных предприятий в области производства стройматериалов, производства одежды, обуви, деревопереработки и фотослуг.

В 21 веке, темпы глобализации мировой экономики заметно ускорились. Китай и Россия должны в полной мере использовать свои конкурентные преимущества для улучшения рыночного механизма, улучшение внутренней и внешней экономической политики, хорошее регулирование структуры производства, ускорению темпов развития реформы, чтобы соответствовать новой модели глобализации мировой экономики [4].

Литература

1. Адмидин, А. Е. Экономическое сотрудничество Российского Дальнего Востока со странами Северо-Восточной Азии / А. Е. Адмидин. - М. 1999.
2. Александрова, М. Четверть века торгово-экономического сотрудничества РФ и КНР // Проблемы Дальнего Востока. – 2009. – №6. – С. 56-71.
3. Андрианов, Д. В. Специфика внешнеэкономических связей Дальнего Востока России возможности и реалии развития внешней торговли в регионе / Д. В. Андрианов // Международный бизнес России. – 2010. - N12. – С. 12-14.
4. Анисимов, А. Н. Ресурсная ситуация в Китае и возможности её оценки на перспективы / А. Н. Анисимов. - М., 2011.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО КИТАЯ И РОССИИ В ОБЛАСТИ ЭНЕРГЕТИКИ

Чжао Юэ – студентка, Рау Э.И. - к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»

Коснувшись темы энергетического сотрудничества КНР и РФ, люди много говорят о взаимодействии в области нефти и газа. На самом деле двустороннее сотрудничество в энергетике является разносторонним, нефтегазовая сфера - лишь одна из его составляющих. Китайские специалисты по вопросам России считают, что КНР и РФ взаимодополняемы в энергетической области, и совместная работа здесь имеет важное значение для укрепления практического сотрудничества и повышения уровня отношений стратегического взаимодействия и партнерства между двумя странами [2].

Россия планирует значительно увеличить долю АТР в общем объеме экспорта энергоресурсов, при этом Китай является важным партнером РФ. А в соответствии с 12-м пятилетним планом социально-экономического развития КНР /2011-2015 гг./ для стабильного развития национальной экономики Китаю необходимо расширить импорт природного газа и нефти для обеспечения безопасности и надежности энергоснабжения.

К настоящему времени позитивные результаты достигнуты в реализации ряда крупных проектов взаимодействия КНР и РФ в энергетической области. 1 января 2011 года Россия начала прокачку нефти в Китай по нефтепроводу "Россия - Китай" /отводу от системы "Восточная Сибирь -- Тихий океан"/, что ознаменовало серьезный прорыв в энергетическом сотрудничестве двух стран. Этот проект позволяет открыть стабильный рынок для экспорта российской нефти и повысить надежность снабжения КНР нефтью [1].

Кроме торговли нефтью и газом, китайско-российское энергетическое сотрудничество распространилось на совместную разведку и добычу, переработку и сбыт углеводородов. Научный сотрудник Центра по изучению мировых проблем при информационном агентстве Синьхуа Шэн Шилян сказал, что китайские предприятия участвуют в разведке и добыче нефтегазовых ресурсов на территории России, а российские предприятия - в переработке нефти и продаже нефтепродуктов в Китае. Такая форма сотрудничества, по его словам, способствует укреплению китайско-российских отношений стратегического взаимодействия и партнерства [4].

В сентябре 2010 года в Новом приморском районе города Тяньцзинь был заложен первый камень в фундамент совместного китайско-российского нефтеперерабатывающего завода. А совместная компания "Восток энерджи", созданная Роснефтью и Китайской национальной нефтегазовой корпорацией /КННК/, продолжает разведку нефтегазовых ресурсов в Иркутской области России [3].

Энергетическое сотрудничество КНР и РФ не ограничивается рамками торговли нефтью и газом, оно распространяется на нефтехимию, угледобычу, электроэнергетику, атомную энергетику и освоение возобновляемых источников энергии. Уверенность в этом высказывается в обеих странах.

Сейчас Китай и Россия совместно работают над осуществлением второй очереди Тяньваньской АЭС и реализацией проекта по экспериментальному реактору на быстрых нейтронах. Китайское объединение "Шэньхуа" и его российские коллеги добились новых сдвигов в освоении российских угольных месторождений и создании совместного предприятия по сжиганию угля. Китай и Россия также подписали рамочное соглашение о сотрудничестве в освоении возобновляемых источников энергии и повышении эффективности энергопользования.

Энергетическое взаимодействие также содействует сотрудничеству Китая и России в области поставок оборудования и предоставления технологий, что соответствует стратегии инновационного развития России до 2020 года [5].

Литература

1. Асмолов, К. Основные перспективы развития ситуации в Северо-Восточной Азии / К.

Асмолов // Проблемы дальнего Востока. – 2008. – N 5. – С. 32-42.

2. Банков, И. М., Топливо-энергетический комплекс / И. М. Банков // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – N 8. – С. 61-66.

3. Белозерова, Е. Специфика рынков Китая и России / Е. Белозерова // Проблемы дальнего Востока– 2007. – N 5. – С. 100-107.

4. Бланк, С. Потребность в энергии – главная движущая сила китайско-казахстанского сближения // [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://eurasianet/Russian/departments/insight/articles/eav110904ru.shtml>.

5. Дышин, Л. В. Перспективы развития экономики Китая и российско-китайские внешнеэкономические связи / Л. В. Дышин // Китай и Россия история взаимоотношений, политика, экономика. – 2000.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА КИТАЯ

Ши Юй – студентка, Рау Э.И. - к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»

Актуальность данной темы очевидна, так как экономическая интеграция между странами – это фундаментальная основа намечающейся глобализации. Международный капитал, перемещается между странами, связывая при этом экономическим интересом резидентов разных стран и, что еще более важно, давая толчок развитию экономического сектора развивающихся стран. А это в свою очередь вовлекает в мировую торговлю все большее количество субъектов и увеличивает ее масштабы. Основной движущей силой инвестиционного капитала является наличие благоприятного инвестиционного климата.

В настоящее время созданный в КНР благоприятный инвестиционный климат, способствует как привлечению ИИ и ПИИ в экономику страны, так и, (что не менее важно) превращению Китая в глобального игрока, без которого невозможно представить эффективное развитие международного экономического сотрудничества (особенно в зоне АТР).

Согласно докладу Конференции ООН по торговле и развитию, Китай продолжает оставаться наиболее привлекательной в мире страной для инвесторов. Инвестиционный климат Китая в мировых рейтингах занимает второе место после США. Так, китайско-американская торговая палата недавно объявила о том, что более 80% американских компаний оптимистично смотрит на перспективы развития бизнеса в Китае в течение последующих пяти лет, 73% предприятий будет расширять инвестиции в Китай [1].

Безусловно, устойчивый рост в экономике, огромный размер рынка Китая и преимущество в трудовых ресурсах также оказали влияние и на инвесторов.

Инвестиционный климат в России же по результатам целого ряда различных рейтингов ухудшается. Так, одним из главных показателей хорошего инвестклимата являются благоприятные условия для развития бизнеса. По этому показателю Россия сдает свои позиции. Если в 2007 году Россия занимала 90-е места, то в 2011 г. 120-е место (всего в рейтинге участвуют 183 страны). [2]

В России объективно существуют прекрасные возможности для развития, но в глазах многих потенциальных инвесторов их перевешивают очень большие риски.

К инвестиционным рискам России, помимо традиционной коррупции, несовершенства судебной системы и предвзятости ее решений, высокого уровня криминогенности и зависимости бизнеса от государства иностранные инвесторы отнесли свою слабую защищенность, недостаточную информированность и доходность в России. [3]

Итак опыт Китая по формированию инвестиционного климата достоин внимания для других развивающихся стран, в том числе и России, с целью привлечения иностранного капитала

Литература

1. Китай факты и цифры 2009., Пекин: Синьсин, 2010г.
2. Россия в цифрах. 2010: Крат. стат. сб./ Росстат. - М., 2009. - 494 с.
3. Инвестиции в России. 2010: Стат. сб./ Росстат. - М., 2009. - 317 с.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ВЫБОРОВ НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РОССИИ

Скрипченко Е.В. - студент, Казитова Э.И. – ст. преп.

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»
(г. Барнаул)

Одним из ключевых факторов успеха при принятии управленческих решений является качественный анализ всех источников воздействия на объект управления. Правильное определение причинно-следственных связей может помочь подготовить объект управления к непредвиденным внешним и внутренним воздействиям, сгладить возможные негативные влияния или даже исключить их.

Социальные, политические и другие факторы внешней среды могут оказывать существенное и решающее воздействие на функционирование и развитие экономического субъекта, как на уровне отдельного предприятия, так и национальной экономики в целом.

В наше время СМИ часто заявляют о значительном влиянии выборов на экономику страны, однако данные заявления чаще всего не подкреплены убедительными фактами и документальными подтверждениями. В рамках данной работы мы проанализируем влияния таких важных социально-политических явлений как выборы главы государства (далее – Президента) и законодательного (представительного) органа государственной власти (Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, далее – Думы) на макроэкономические показатели развития России.

В связи с тем, что институт президентства в России существует чуть более 20 лет, и данные за 90-е годы не являются сопоставимыми с последующими, то при проведении анализа невозможно исключить из рассмотрения нетипичные годы, в которые существенное влияние на экономику оказывали временные факторы.

Исследование будет проводиться поэтапно на основе анализа динамики таких макроэкономических показателей как – ВВП, объемы экспорта и импорта. Значение данных показателей поможет выявить влияние выборов на совокупный объем производства, активность международного экономического сотрудничества. Все данные для анализа – данные с сайта Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации (ФГС). [1]

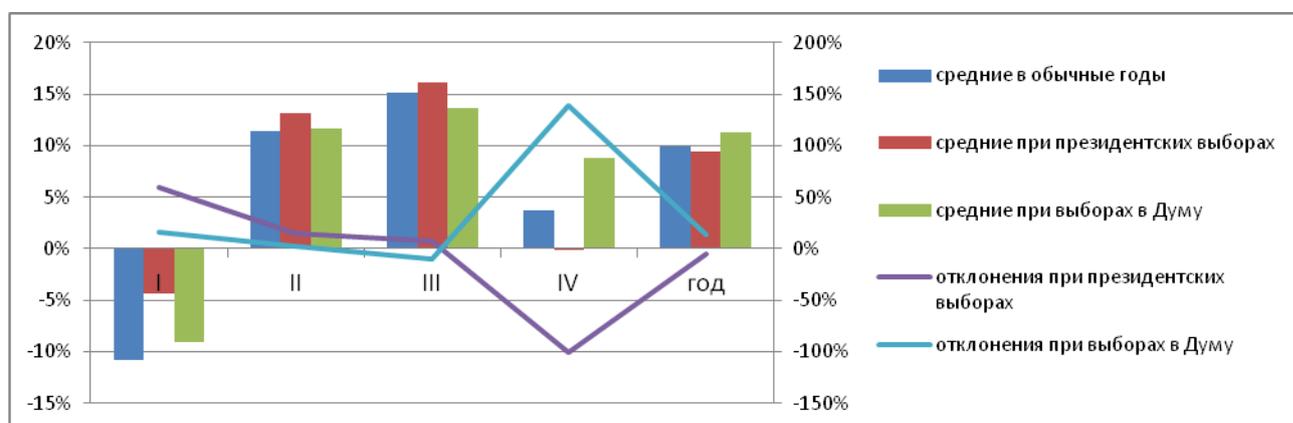


Рисунок 3 - Квартальные темпы прироста ВВП и отклонения от показателей обычных лет в РФ

Начнем с анализа влияния выборов на темпы прироста ВВП. Как видно из рисунка 1, для России является характерным снижение темпов прироста в 1 квартале, при этом пики

работоспособности приходится на 2 и 3 кварталы. В годы проведения президентских выборов первые два квартала показывают более хорошие показатели по сравнению с обычными периодами, при этом улучшение темпов прироста составляет 59% и 15%, для первого квартала положительный эффект связан не столько с положительным приростом, сколько с замедлением темпов спада. К концу года положительный эффект сходит на нет и наблюдается ухудшение рассматриваемых показателей. В годы проведения выборов в Думу, несмотря на более низкие темпы прироста в 1 и 2 кварталах, средний положительный эффект за год оказывается более существенным. При этом в 4 квартале прирост оказывается значительно выше, чем в обычные годы.

Далее проведем факторный анализ, исследуем основные статьи ВВП России, и проследим, какие из них подверглись наиболее существенному влиянию.

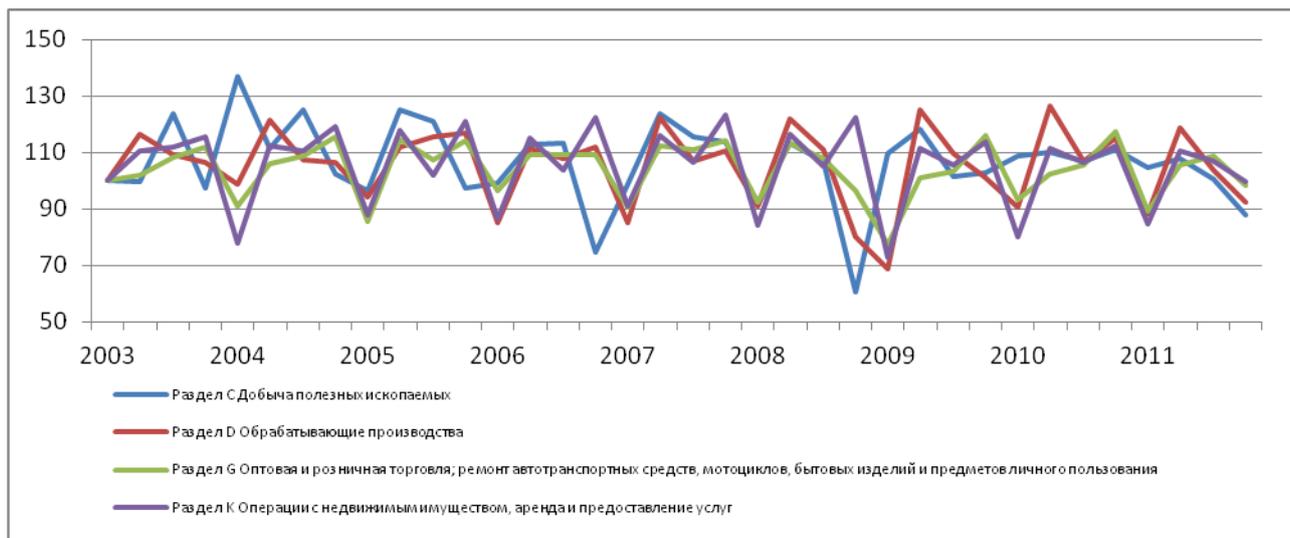


Рисунок 4 - Темпы роста основных статей ВВП

Для всех 4 исследуемых разделов классификатора ВВП характерны сильные колебания темпов роста, их амплитуда находится в пределах 0-76%. Наиболее существенным колебаниям подвержен Раздел С. Выделим наиболее сильные отклонения, которые происходили в годы выборов. Президентские выборы наиболее негативно повлияли на разделы К и G, когда среднеквартальные темпы прироста были ниже на 31% и 58%, чем в обычные годы. Эти же разделы пострадали и от выборов в Думу на 32% и 18%. В общем, все разделы испытывали негативное влияние и показали снижение квартальных темпов роста. Так как нами ранее были выявлены позитивные влияния, которые оказывали выборы на темпы роста ВВП в целом, то мы можем сделать вывод, что ускоренный рост был возможен благодаря более эффективному функционированию предприятий других отраслей, а не основных.

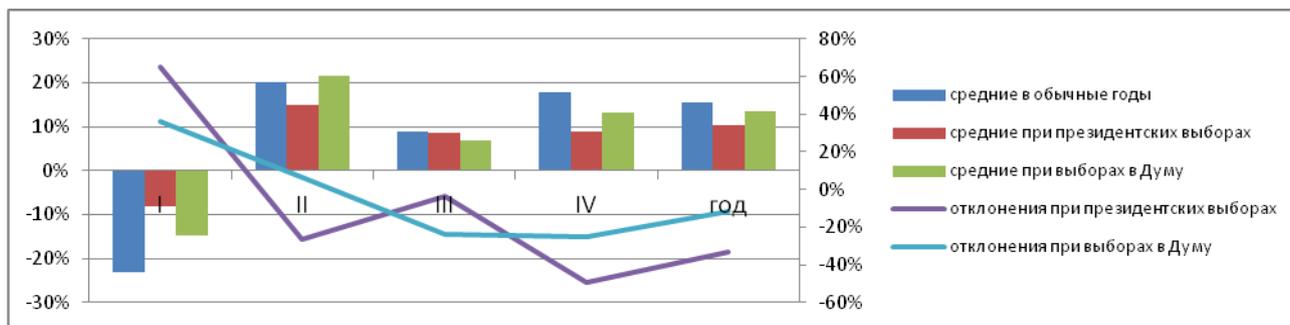


Рисунок 5 - Темпы прироста импорта

Закономерности изменения темпов прироста импорта и экспорта во многом схожи. В 1 квартале в годы проведения выборов происходит значительное повышение деловой

активности, однако данное положительное влияние является кратковременным, далее происходит значительный спад темпов прироста внешней торговли, при этом в годы проведения президентских выборов во 2 и 4 кварталах снижение темпов прироста происходит более существенное. В обоих случаях в 4 квартале темпы прироста остаются ниже аналогичных показателей обычных лет.

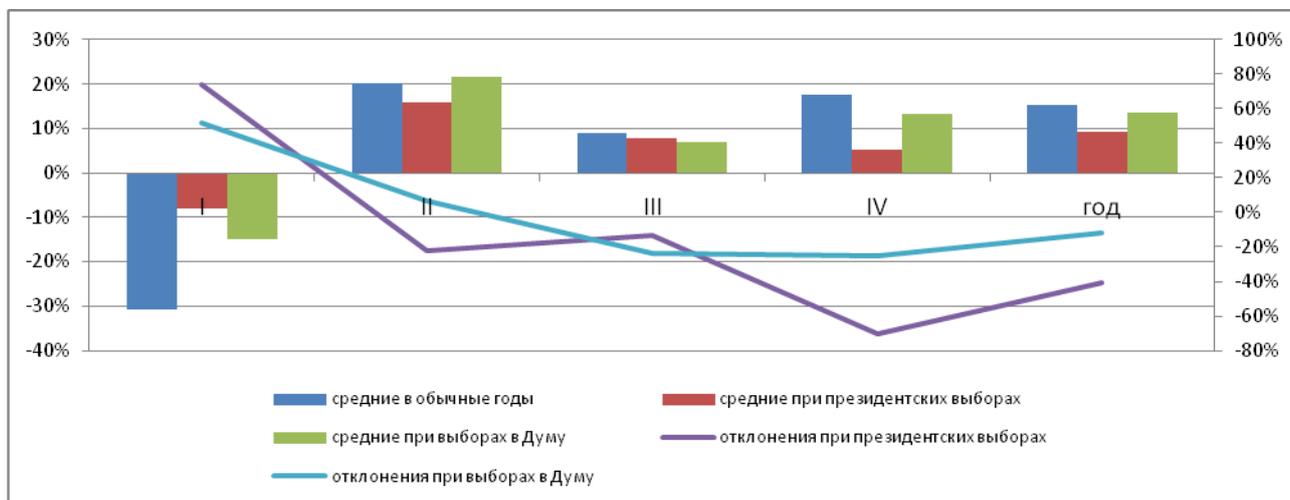


Рисунок 6 - Темпы прироста экспорта

Далее сделаем вывод о влиянии выборов на макроэкономические показатели и найдем кумулятивный эффект.

Таблица 2 – Влияние выборов на изменение макроэкономических показателей, %

Президентские выборы			
	ВВП	Импорт	Экспорт
I	64	98	147
II	17	-34	-30
III	10	-2	-7
IV	-37	-56	-80
Год	54	6	30
Выборы в Думу			
I	17	54	103
II	3	8	8
III	-15	-13	-13
IV	51	-29	-29
Год	56	20	69
Совокупный эффект президентских выборов и выборов в Думу			
I	81	152	250
II	20	-26	-22
III	-5	-15	-20
IV	14	-85	-109
Год	110	26	99

Анализируя данные таблицы 1, мы можем сделать вывод о том, что в целом выборы оказывают на отдельные макроэкономические показатели положительное влияние. Влияние выборов в Думу в целом за все годы является более значимым за счет наибольших положительных отклонений экспорта и импорта.

1) Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>. – Загл. с экрана.

ПРИОРИТЕТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КИТАЯ

Дун Янян – студентка, Казитова Э.И. – ст. преп.

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»
(г. Барнаул)

Создание благоприятного инвестиционного климата, привлечение внутренних и зарубежных инвестиций, передовой техники и технологии - один из факторов успеха проведения экономической реформы в Китае. С 80-х годов прошлого века изменения инвестиционного механизма в стране отражают кардинальные сдвиги в социально-экономической структуре. Прежде всего, это относится к реформированию отношений собственности, создающему смешанную экономику и базу для общего расширения каналов инвестирования.

В настоящее время Китай ставит задачу совершенствования механизма проведения активной инвестиционной политики за счет рискованного инвестирования, поддержки средних и мелких предприятий в техническом новаторстве, увеличения инвестиций государства и общества на научно-технические цели. Инвестиции, считают в Китае, должны обеспечить "разумно опережающее развитие образования в интересах развития народного хозяйства и социальной сферы".

Урегулирование проблем производственной структуры, структуры инвестирования и других аспектов реформирования происходит по принципу "йоу цзин йоу лян, йоу совэй йоу со бу вэй", то есть "можно продвигаться вперед и отходить назад, сосредотачиваться на определенных задачах, оставляя в стороне другие" - и все это, в конечном счете, направлено на достижение поставленных целей.

Прежде всего, следует подчеркнуть, что, внедряя рыночные отношения, в Китае рассматривают "экономику знаний", новые и высокие технологии как первый источник национального экономического роста. Со второй половины 90-х годов на практике осуществляется стратегия "строительства государства с опорой на науку и образование". Китай приступил к формированию и реализации инновационной стратегии экономического роста.

Главная составляющая этой стратегии - государственный протекционизм научно-технического развития. В 1998 г. Академия общественных наук Китая разработала проект инноваций, поддержанный правительством. Цель этого проекта создать эффективный инновационный механизм достижения научно-технических результатов, соответствующих мировому уровню, и подготовить высококвалифицированные кадры. Осуществление этого проекта должно привести китайскую экономику в первую десятку стран мира по конкурентоспособности в сфере новейших технологий.

Научно-технические исследования предполагается глобализировать за счет инкорпорирования иностранных интеллектуальных ресурсов и посылки за рубеж талантливых работников для учебы и стажировки в тех областях, где Китай должен следовать глобальным процессам в развитии новой экономики. Поставлена задача "поощрять уехавших на учебу за границу возвращаться на родину либо служить в другой целесообразной форме".

Стратегия подъема производительных сил за счет науки и образования должна умножить возможности в научно-технических инновациях и улучшении качества рабочей силы. Программы "863", "Факел", "Искра", "Золотой мост" содействуют подъему отраслей экономики на более высокий технико-технологический уровень.

Программа "863" (1986 г.) - первая программа НИОКР в промышленности, нацеленная на научно-техническое обеспечение главных задач, предусматриваемых в национальной безопасности и конкурентоспособности страны.

"Факел" (1988 г.) - программа содействия исследованию и коммерциализации передовых технологий, подготовки квалифицированных кадров, проведению исследований и коммерциализации проектов в приоритетных отраслях (новые материалы, биотехнология, электроника и информатика, точное машиностроение, новые источники энергии, энергосбережение, защита окружающей среды).

"Искра" (1986 г.) - применение современных технологий в сельском хозяйстве, подготовка управленческих кадров и технических специалистов.

"Золотой мост" (с середины 90-х годов проекты так называемой золотой серии) - создание информационной сети в общенациональном масштабе, информационная супермагистраль.

Производство новых и высоких технологий составило в ВВП Китая в 2000 г. почти 3% против 1,5% в среднем за период 1993-1997 гг.

С 2004 г. Китай уверенно лидирует в мире по объемам экспорта офисного и телекоммуникационного оборудования, с 2005 г. - в целом по объемам высокотехнологичного экспорта.

В развитии инвестиционного потенциала страны большую роль играет привлечение иностранного капитала, значение которого в восполнении недостатка внутреннего капитала, улучшении инвестиционного климата, создании механизма конкурентной борьбы. С помощью иностранных инвестиций приобретается передовой опыт управления и современные технологии, происходит процесс интеграции в мировую экономику. Приток иностранного капитала оказывает значительное влияние как на развитие негосударственных секторов экономики Китая, так и на объекты государственной собственности.

С 1996 г. произошла смена приоритетов в использовании иностранных инвестиций. Главный упор был сделан на их качество, увеличение инвестиций на каждый объект, рост объема фактически использованных инвестиций и объема инвестиций в сферу высоких технологий и инфраструктуру. Привлекая иностранный капитал к развитию страны, власти Китая ставили всяческие барьеры на пути импорта в страну устаревших или второстепенных технологий, а также всячески стимулировали создание иностранными корпорациями научных и исследовательских центров непосредственно на территории КНР.

В последнее время Китай интенсивно пробует такие формы увеличения использования иностранного капитала, как покупка и слияние предприятий, рисковое инвестирование, учреждение инвестиционных фондов и др.

Общий объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в экономику Китая в 2010 г. превысил рекордную сумму 100 млрд.долл. США. Иностранные инвесторы вдохновлены экономическими перспективами страны и усилиями правительства по улучшению инвестиционной среды. По темпам прироста ПИИ Китай с начала 21-го века вышел на первое место в мире.

Объем исходящих инвестиций к концу 2012 г. может достигнуть 60 млрд.долл. В настоящий момент Китай является пятым в мире инвестором (в 2008 г. был двенадцатым), и первым среди развивающихся стран. При этом Китай стремится приобретать иностранные сырьевые активы, в основном недооцененные. Основные интересы Китая в приобретении сырьевых активов за рубежом сосредоточены на сырой нефти (сюда же можно прибавить очищенные нефтепродукты, находящиеся на четвертом месте). Это полностью соответствует инвестиционной стратегии КНР. Китай, занимая второе после США место по потреблению нефти, около половины этого вида энергоресурсов получает за счет импорта. Так, в 2008 г. Китай из собственных месторождений получил 190 млн тонн нефти, в то время как импорт составил 178,88 млн тонн. Приобретение указанного продукта обошлось КНР в 129,3 млрд долларов, что на 62% больше, чем в 2007 г., и еще около 30 млрд долларов было потрачено на очищенные нефтепродукты.

Таким образом, активная политика Китая по приобретению сырьевых активов за рубежом имеет для экономики страны долгосрочный стратегический характер. Более того, учитывая амбициозные планы по превращению в крупнейший центр силы в АТР и, в

перспективе, лидерство в глобальном масштабе, можно прогнозировать, что данные капиталовложения имеют также огромное значение и для внешней политики КНР.

Литература

1) Итоговый статистический доклад об экономическом и социальном развитии КНР за 2008 г. / Государственное статистическое управление КНР. – Электронные данные. – Б.м., 2009. – Режим доступа: www.stats.gov.cn. – Загл. с экрана.

2) Маевский, А. Современный Китай. – Электронные данные. – Б.м., 2011. – Режим доступа: http://www.vkpb-skb.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=249:2011-01-19-12-17-36&catid=5:2010-08-26-11-49-35&Itemid=25. – Загл. с экрана.

ОЦЕНКА И СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «СИБЭНЕРГОМАШ»

Шубин Е.Б. – студент, Рау Э.И. – к.э.н., доцент

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»
(г. Барнаул)

В условиях глобализации и расширения мирохозяйственных связей значительную роль для обеспечения устойчивого развития национальной экономики играет экспортный потенциал, формирование которого происходит на предприятиях, являющихся самостоятельными участниками внешнеэкономической деятельности. Именно от реализации экспортного потенциала предприятия зависит его успех на внешнем рынке и поступление валютной выручки за проданную продукцию, что обуславливает актуальность исследования и разработки способов повышения данного потенциала. Экспорт любого предприятия является его лицом и оказывает положительное влияние на его конкурентные преимущества.

Проблемы формирования и использования потенциала большинством ученых рассматриваются в связи с конкретными видами хозяйственной деятельности, ее специализацией, структурой отраслей, видом предприятий. Учитываются масштаб и направленность хозяйственных систем (потенциал страны, отрасли, регионального комплекса, корпорации)¹.

Экономическая категория «экспортный потенциал» предприятия стала рассматриваться в научной литературе сравнительно недавно, с начала 90-х гг. прошлого столетия, когда основным субъектом народного хозяйства, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность, стало отдельно взятое промышленное предприятие. Термин «экспортный потенциал» можно определить как совокупную способность предприятия создавать и производить конкурентоспособную продукцию на экспорт, продвигать ее на внешние рынки, выгодно реализовывать там товары и обеспечивать требуемый уровень обслуживания.² Из этого определения видно, что конкурентоспособность является основным элементом экспортного потенциала.

В целях исследования способов повышения экспортного потенциала было взято энергомашиностроительное предприятие ОАО «Сибэнергомаш».

Для оценки экспортного потенциала использовались 2 основные методики: содержательная (включает оценку элементов экспортного потенциала либо выделенных факторов) и сравнительная (позволяют оценить экспортный потенциал посредством сравнения продукции либо результатов деятельности предприятия с продукцией или результатами деятельности конкурирующей стороны). В основу оценки была положена количественная методика оценки экспортного потенциала, осуществляемая путем расчета и анализа комплекса показателей, характеризующих экспорт (Эффективность производства

¹ Костычева, Ю.В. Формирование экономического потенциала продовольственного комплекса региона: автореф. дис.канд. экон. наук: 08.00.05; Институт аграрных проблем РАН. — Саратов, 2004.— 21с.

² Шинчук, Б.Л. Управление предприятиями с иностранными инвестициями: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05; Саратовский государственный социально-экономический университет. — Саратов, 1999. — 17 с.

экспортной продукции, Удельный вес прибыли от экспорта продукции в общем объеме прибыли предприятия-экспортера, Рентабельность экспортных продаж, Удельный вес экспорта в общем объеме реализации продукции предприятия-экспортера, Конкурентоспособность производителя, Доля продукции, сертифицированной на соответствие международным стандартам). Для более объективной количественной оценки была применена формула, отражающая совмещение математических исчислений с методом экспертных оценок:

$$a = \sqrt{k_1(1-a_1)^2 + k_2(1-a_2)^2 + k_n(1-a_n)^2},$$

где a_n — значение частного показателя;

n — количество показателей;

k — коэффициент значимости показателя n .

Однако, для каждого конкретного случая необходимо выбирать формулы, максимально точно отражающие именно тот аспект, который анализируется в исследовании. Но, несмотря на это, данная формула может эффективно использоваться при оценке внутреннего состояния предприятия и динамики производства его продукции, ориентированной на реализацию на внутреннем и внешнем рынках с учетом различных показателей и специфики отрасли.

В результате проведенных исследований были предложены следующие способы повышения экспортного потенциала:

1. Производство шахтных вентиляторов на имеющихся производственных мощностях. При сроке подготовки 18 месяцев и первоначальных инвестициях 30 млн. рублей, данное направление может внести большой вклад не только в экспортный потенциал, увеличив его в среднем на 10-20 %, но и укрепить инновационный потенциал предприятия.

2. Сертификация выпускаемых котлов по стандартам ASME. Данное направление позволит обрести необходимый уровень конкурентоспособности на прежде закрытых для данного предприятия рынках, чувствительных к качеству продукции, подтвержденному сертификатами и стандартами.

3. Создание совместных предприятий с иностранными производителями. Данное направление особо актуально на индийском, азиатском и латиноамериканском рынках. Данный вид кооперации позволит предприятию войти на новые рынки, с устоявшимися каналами сбыта, использовать местную, как правило, менее затратную рабочую силу и при этом не загружать основной производственный центр.

4. Подписание агентских соглашений с различного рода международными посредниками. При минимальных процентах вознаграждения посредников, предприятие будет иметь постоянный доступ к самой оперативной информации о текущих закупках, тендерах и торгах, при этом большую часть работы по оформлению документов и других формальностей берут на себя посредники.

5. Использование инструментов социального-медиа маркетинга. Данные инструменты, а именно, социальные сети, международные торговые площадки, форумы, рекламные возможности имеют большую эффективность и могут заметно увеличить узнаваемость предприятия за границей, тем самым укрепив его международную позицию.

6. Участие на международных выставках. В настоящее время предприятие редко участвует в данных мероприятиях, однако, такое участие очень плодотворно влияет на дальнейшую динамику продаж, при этом при помощи выставок предприятие обретает новых клиентов и позиционирует новые виды своей продукции. Причём при реализации 1 направления, участие в международных выставках будет очень актуальным.

7. Создание на базе предприятия инновационного отдела (R&D). В настоящее время у специалистов, работающих на предприятии, имеется большой опыт работы и идеи по совершенствованию выпускаемой продукции, которые могут быть реализованы в рамках данного отдела и в дальнейшем поставлены на производственный поток. Также возможен вариант привлечения новых перспективных специалистов. Данные отделы получили широкое признание за рубежом и не раз подтвердили эффективность своего

функционирования. Инновации в производстве являются бесспорным конкурентным преимуществом и увеличивают объёма, как внутренних, так и зарубежных продаж.

8. Импорт технологий. Данный вариант практикуется предприятиями, как развитых, так и развивающихся стран и показывает очень высокие результаты. Данный способ может не просто укрепить конкурентоспособность предприятия, но и расширить ассортимент выпускаемой продукции, а также географию поставок, тем самым повышая экспортный потенциал.

В настоящее время проводится исследование, основанное на более емких методиках, позволяющих дать оценку структуре экспорта и более точно выявить его специализацию. Также проводятся анализ внешних рынков, анализ конкурентов и возможных партнёров, а также анализ специфики и особенностей спроса отдельно взятых регионов. На основании данных исследований будут составлена полная, объективная оценка экспортного потенциала, а также предложен полный список рекомендаций и возможных вариантов повышения экспортного потенциала.

Литература

1. Костычева, Ю.В. Формирование экономического потенциала продовольственного комплекса региона: автореф. дис.канд. экон. наук: 08.00.05; Институт аграрных проблем РАН. — Саратов, 2004.— 21с.
2. Шинчук, Б.Л. Управление предприятиями с иностранными инвестициями: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05; Саратовский государственный социально-экономический университет. — Саратов, 1999. — 17 с.
3. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров. - 2-е изд. М.: Советская энциклопедия, 1982. — 1600 с.
4. Орешкин, В.А. Общеэкономический, инвестиционный и внешнеторговый потенциал российских регионов // Внешнеэкономический бюллетень, 2002, № 9. С. 56—65.
5. Рогов, В.В. Экспортный потенциал России: Состояние, ориентиры и условия развития // Внешнеэкономический бюллетень, 2004, №5. С. 58—65.
6. Токарев, Ю.В. Формирование и использование экспортного потенциала (на примере промышленных предприятий): автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05: - Казань, 1997. — 14 с.
7. Уриш, И.В. Экспортный маркетинг как фактор диверсификации национальной экономики в мировое сообщество // Маркетинг, реклама, сбыт, 2003, № 11. С. 72—74.

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В КИТАЕ

Ли Дянлун – студент, Ноздреватых А.В. – ст. преп.

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»
(г. Барнаул)

Важнейшей отраслью экономики Китая является сельское хозяйство. Ведущая отрасль сельского хозяйства – растениеводство. В 2007 году Китай собрал урожай зерновых в **500 млн. тонн**. Это рекордный показатель за всю историю страны. Правительство проводило политику всесторонней поддержки крестьян, стремилось улучшить их жизнь. Крестьянство было **полностью освобождено от сельскохозяйственного налога, налога на забой скота и налога на особую сельскохозяйственную продукцию**, а также было определено **предоставление специальных субсидий**, например, субсидии для крестьян, занимающихся сельскохозяйственной деятельностью, субсидии для выведения селекционных семян, для покупки сельскохозяйственных орудий и оборудования. Возросли дотации хлеборобам и платежи уездам, производящим большое количество зерна. Была введена политика минимальных закупочных цен на основные сорта зерновых. В ряде районов введен государственный заказ с гарантированной закупкой урожая у крестьян по гарантированным ценам. Еще одним направлением помощи крестьянам стало упрощение выдачи кредитов крестьянам и оказание безвозмездной помощи.

Китайское правительство отменило все три вида сельских отчислений: в фонд накопления, социальный фонд и фонд административного управления на уровне деревни, а также взимаемые властями дополнительные сборы на просвещение, плановое деторождение, строительство дорог и некоторые другие. Теперь все эти расходы покрываются из государственного бюджета. Таким образом, китайское крестьянство получило большой выигрыш. Среднегодовые доходы крестьян выросли более чем на восемь процентов в последние три года.

Для повышения заинтересованности крестьян в производстве зерновых, Правительство решило выделить крестьянам, занимающимся зернопроизводством специальные средства в размере около 1,4 млрд. долл. США в 2006 г.

В 2006 году центральное правительство выделило почти 1,94 млрд. долл. США на пособия для сельских жителей. Эта сумма на 20% больше, чем в 2005 году. Правительство пообещало охватить все сельское население страны социальной системой страхования, которая будет включать в себя социальные пособия, социальное страхование, медицинское страхование и т.д.

Медицина остается одной из главных забот для китайских крестьян. Для ее решения сейчас активно внедряется система кооперативного медицинского обслуживания. На конец 2006 года системой такого обслуживания было охвачено население 80% сельских уездов. Участник этой системы выплачивает ежегодно взнос в размере 10 юаней. Еще 10 юаней добавляет местное правительство. И, если крестьянин заболел, то практически все расходы на его лечение берет на себя страховая компания.

Большой вклад внесли китайские ученые-селекционеры. Они вывели сотни новых сортов зерновых. Самым большим успехом китайских селекционеров стал гибридный рис, урожайность которого намного превышает урожайность обычных сортов и позволил увеличить сбор зерновых на сотни миллионов тонн за 25 лет. В соответствии с планами китайского правительства к 2020 году страна должна превратиться в ведущую страну в области сельской науки, несмотря на изменения климата и нехватку природных ресурсов.

Приоритетами развития сельского хозяйства в настоящее время и в ближайшие годы являются:

- 1) укрепление, улучшение и интенсифицирование политики в интересах сельского хозяйства и значительное увеличение;
- 2) гарантирование основных поставок главных видов сельскохозяйственной продукции и активное содействие роста доходов крестьян;
- 3) приоритет инфраструктурного строительства в сельском хозяйстве и форсирование совершенствования производственных условий этого сектора;
- 4) усиление роли науки, техники и людских ресурсов в развитии сельского хозяйства и всемерное развитие обобщественных услуг;
- 5) стабилизирование и совершенствование основных хозяйственных систем в деревне, постоянное углубление реформ на селе.

Главные целевые установки экономического и социального развития Китая в рамках **одиннадцатого 5-летнего плана на 2006-2010 годы:** на 2006-2010 годы

- 1) осуществить годовой прирост ВВП в размере 7,5%;
- 2) в 2010 г. повышение удельного веса расходов на исследовательские и экспериментальные работы в размере 2% от ВВП по сравнению с 1,3% в 2005 году;
- 3) увеличение комплексного использования промышленных твердых отходов до 60% против 55,8% в 2005 году;
- 4) сохранение размера пахотного клина к 2010 году не менее чем 120 млн. га против 122 млн. га в 2005 году;
- 5) уменьшение за 5 лет выброса главных загрязняющих веществ на 10%;
- 6) увеличение лесного покрова с 18,2% в 2005 г. до 20 % в 2010 г., то есть реализация роста этого показателя на 1,8%;

7) расширение контингента лиц в городах и поселках, охваченных системой страхования по старости, с 174 млн. в 2005 г. до 223 млн. человек в 2010 г., то есть увеличение в год на 5,1%;

8) доведение охвата деревенских жителей новой системой кооперативной медпомощи не менее 80% против 23,5% в 2005 г.;

9) обеспечение трудоустройством 45 млн. городских и поселковых жителей;

10) притока 45 млн. крестьян в другие области занятости;

11) удержание числа безработных в 2010 г. в пределах 5% против 4,2% в 2005 г.

В 2007 году китайское Правительство продолжало осуществлять финансовую поддержку сельского хозяйства. Прямые общие субсидии на нужды сельского хозяйства в 2007 году достигли **59 млрд. долл. США**, увеличившись на 63% по сравнению с аналогичным периодом 2006 года.

Министерство сельского хозяйства Китая в 2007 г. начало проводить в жизнь «десять программ», направленных на развитие современного сельского хозяйства. Цели, установленные на 2007 г., предполагали, что чистый доход крестьян вырастет не менее чем на 5%, а валовой сбор зерна будет не меньше, чем в 2006 году.

«Десять программ» заключаются в следующем:

1) увеличение совокупных возможностей зернового производства;

2) стимулирование развития экологически чистого животноводства и рыбоводства;

3) развитие высокоэффективного производства технических культур и садоводства;

4) усиление контроля качества сельскохозяйственной продукции;

5) внедрение научно-технических достижений в сельскохозяйственное производство и подготовка крестьян нового типа;

6) повышение уровня индустриализованного хозяйствования и организованного производства в аграрном секторе;

7) распространение сельскохозяйственного производства с замкнутым циклом;

8) внедрение современного сельскохозяйственного оборудования;

9) борьба с эпидемиями таких заболеваний как птичий грипп;

10) создание образцово-показательных новых социалистических деревень.

Производство зерновых в стране в 2007 году превысило 500 млн. тонн против 497 млн. тонн, произведенных в 2006 г. Аналитики министерства отмечают постепенное снижение годового потребления зерна на душу населения - с 412 кг в 1996 г. до 378 кг в 2006 г.

Китай занял первое место в мире по объемам экспорта овощей и производства фруктов. В последние годы в стране значительно расширены посевные площади под овощные культуры. Если в 1996 году их общая площадь составляла 11 млн. га, то в 2006 году она достигла 15 млн. га. Объем производства овощей способен не только удовлетворить внутренний спрос, но и увеличить их экспорт.

В 2007 г. на 676 оптовых рынках сельскохозяйственной продукции крупных и средних городов был создан механизм мониторинга качества и безопасности продуктов.

Общая площадь фруктовых садов увеличилась с 9 млн. га в 1996 году до 10 млн. га в 2006 году, за данный период объем урожая фруктов повысился с 46,53 млн. т. до 95,99 млн. т. В настоящее время производство фруктов в Китае составляет 17% мирового объема.

Рост населения страны ведет к увеличению потребления основных видов сельхозпродукции. Основной задачей министерство называет дальнейшее наращивание производства зерновых культур в стране, как за счет увеличения посевных площадей, так и за счет роста урожайности.

По данным аналитиков Центрально-европейской информационной группы, высокие мировые цены на пшеницу приведут к резкому росту экспорта муки из Китая.

В частности, по различным оценкам, страна в среднем будет экспортировать **от 0,7 до 1 млн. тонн** муки, поставки будут осуществляться в основном в страны Юго-Восточной Азии (Филиппины, Вьетнам, Индонезия).

Китай располагает развитой мукомольной отраслью, в связи с чем высокий урожай пшеницы позволяет производить и экспортировать значительные объемы пшеничной муки.

Однако экспортеры муки опасаются, что Правительство может ввести ограничения на экспорт пшеницы, поскольку в 2007 г. на рынке Китая наблюдался значительный рост цен на пшеницу и муку, а также на другие продовольственные товары.

Китай намерен вновь обеспечить объем сбора зерновых и сделать все необходимое для снабжения населения основными видами сельскохозяйственной продукции. Со второго полугодия 2007 г. в Китае наблюдалось быстрое повышение цен на сельскохозяйственную продукцию, включая свинину и пищевые масла. Это вызвано повышением мировых цен на подобные продукты, повышением себестоимости рабочей силы и ускорением процесса урбанизации в Китае.

Развитие производства и увеличение предложения являются ключевыми для стабилизации цен на сельскохозяйственную продукцию в Китае. Министерство сельского хозяйства продолжает оказывать сельским районам активную помощь в производстве зерна, масличных культур и свинины с тем, чтобы сдержать чрезмерно быстрый рост отечественных цен на сельскохозяйственную продукцию.

АНАЛИЗ СТРАХОВОГО РЫНКА КИТАЯ

Дин Дун – студент гр. Эк(и)-81, Ильиных Ю.М.- к.э.н., доцент
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»
(г. Барнаул)

Человечество живёт и трудится в определённых условиях природной и социальной среды. И в процессе своей жизнедеятельности оно постоянно сталкивается с различными стихийными силами природы, со случайными социальными явлениями. В процессе своей жизнедеятельности человек приобретает знания о природе некоторых рисков и с другой стороны само создаёт новые виды рисков, т.е. существование рисков постоянно меняется только их количество и степень нанесения им ущерба. Поэтому важными задачами общества является своевременное распознавание рисков и проведение соответствующих мероприятий по уменьшению степени риска.

Страхование - одна из древнейших категорий общественных отношений. Зародившись в период разложения первобытнообщинного строя, оно постепенно стало непременным спутником общественного производства.

В 1981 г. Народная страховая компания Китая была преобразована из административной организации в подлинно функциональную компанию этого профиля, создана целостная сеть страховых организаций, включающих генеральную компанию и ее филиалы на уровне провинций (автономных районов, городов центрального подчинения) и уездов.

В 1996 г. Народная страховая компания Китая сделала важный шаг в сторону изменения системы управления и модели хозяйствования, создания современного режима предприятия и стыковки с международным рынком.

В 1995 г. принятие «Закона КНР о страховании» и создание Комиссии по надзору за страховой работой в Китае предоставили страховому рынку правовую основу, и правила функционирования. В 1998 г. созданы страховые компании «Пинъань» («Безопасность») и «Тайпинъян» («Тихий океан»), развертывающие свою деятельность главным образом в приморских районах. К 1998 г. во всей стране насчитывались 25 страховых компаний, среди них 4 государственные, 9 акционерных, 3 совместные с иностранным участием и 9 стопроцентных иностранных. Таким образом, в основном в Китае образована новая страховая архитектура, при которой государственные компании служат опорой, одновременно сосуществуют китайские и иностранные компании, при этом все компании конкурируют между собой. Вместе с тем, укрепляются обмен и сотрудничество между китайским и международным страховыми рынками.

К концу 1998 г. в Китае были учреждены 202 представительства 113 страховых организаций из 17 стран и регионов мира.

В настоящее время перечень внутренних и зарубежных операций, проводимых различными страховыми обществами, насчитывает более 280 видов. По характеру деятельности эти операции приближаются к операциям международного страхования.

Таблица 1 - Динамика доходов и расходов по различным видам деятельности, юан

	2001 год	2011 год
Доходы по видам деятельности	21093543,37	143392512,22
Страхование имущества	6853912,43	46178231,58
Другие виды страхования	14239630,94	97214280,64
страхования от несчастных случаев	748357,72	3341154,20
страхования здоровья	615511,67	6917212,77
личное страхование	12875761,55	86955913,67
Расходы по видам деятельности	5982472.01	39293732,38
Страхование имущества	3329309,09	21869338,06
Другие виды страхования	2653262,92	17424394,32
страхования от несчастных случаев	290010,95	818395,26
страхования здоровья	335188,54	3596650,21
личное страхование	2027963,43	13009348,85
Итого	45913431,27	601381032,44

Теперь иностранцы получили доступ на страховой рынок Китая. Работать они на нем, правда, пока могут только через СП с местными страховыми компаниями. HSBC Insurance Brokers, страховое подразделение британского банка, создало совместное предприятие с Shanghai Hua Yu Asset Management и Beijing Zhong Ke Engineering. В СП, которое будет называться Beijing HSBC Insurance Brokers, доля HSBC составляет 24,9%, а доли китайских компаний - 50,1% и 25% соответственно. Капитал Beijing HSBC Insurance Brokers составит \$1,9 млн, \$498 000 из которых внесет британский банк.

HSBC стал первым иностранным финансовым институтом, получившим доступ на китайский рынок страхования. Beijing HSBC Insurance Brokers будет работать в качестве страхового брокера, заниматься перестрахованием, управлением рисками и оказывать консультационные услуги в области оценки и управления рисками. Клиентами СП могут быть как иностранные компании, работающие в Китае, так и собственно китайские компании, отмечают «Ведомости». Beijing HSBC Insurance Brokers планирует активно работать в сфере страхования коммерческих рисков, прежде всего в таких секторах, как судоходство, авиация, транспорт, оформление медицинских страховок для сотрудников работающих в Китае иностранных компаний.

В 21 веке значительный рост страхового бизнеса будет происходить на рынках, пока отстающих в развитии, но обладающих высоким потенциалом роста - в особенности это касается Китая и Индии.

Аналитики Swiss Re полагают, что уже к 2014 г. премия по страхованию жизни, получаемая с развивающихся рынков, вырастет до 450 млрд. долларов США - против 188 млрд. долларов, собранных в 2003 г. Рост сборов по остальным видам страхования также будет значительным - с 123 млрд. долларов в 2003 г. до 250 млрд. в 2014 г. Авторы исследования отмечают, что страховой рынок в развивающихся странах растет более значительными темпами, чем в индустриальных. Так, за последние десятилетие ежегодный рост сборов по страхованию жизни в развивающихся странах составил в среднем 10,4%

против наблюдаемого в индустриальных странах прироста в 3,4%. Поступления по остальным видам страхования в развивающихся странах росли на 7,3% в год, в то время как в странах с развитым рынком - всего на 2,6%.

В Китае страховщики пока собирают лишь 2,2% от общемировой премии. Рынки страхования жизни Китая занимает соответственно 8 место в мире. По страхованию, не связанному со страхованием жизни, Китай занимает 13-ю позицию. В то же время, в Китае рынок страхования жизни в последнем десятилетии каждый год увеличивается на 23,7%. Как полагают аналитики Swiss Re, быстрые темпы общего экономического роста, большое население и постепенная либерализация механизмов регулирования страхового рынка позволяют предполагать, что страховой бизнес в Китае имеет весьма хорошие перспективы.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗАКЛЮЧЕНИЯ СДЕЛОК ХЕДЖИРОВАНИЯ

Потапова Е.С. – студент, Казитова Э.И. – ст. преп.

ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова» (г. Барнаул)

Хеджирование (от англ. hedge — страховка, гарантия) — заключение сделок на одном рынке для компенсации воздействия ценовых рисков равной, но противоположной позиции на другом рынке. Обычно хеджирование осуществляется с целью страхования рисков изменения цен путем заключения сделок на срочных рынках.

Многие американские миллионеры заработали свое состояние с помощью хеджирования. Но трудно представить инвесторов, которые стали богатыми за счет инвестиций в фонды хеджирования. С 1998 года гарантированный возврат от инвестирования оценивается в 2,1% в год, половина которого может быть обеспечена инвестициями в краткосрочные казначейские векселя.

Как такое может быть, если традиционные показатели эффективности в этой сфере показывают, что средняя доходность достигает только 7%? Дело в том, что если взять определенное количество менеджеров и дать им одинаковое количество денег, то именно те менеджеры, которые лучше всего работают, привлекают больше всего инвесторов.

Но менеджер не может постоянно работать хорошо. К тому моменту, когда наступит кризисный момент на рынке, первоначальный фонд менеджера будет значительно увеличен. В денежном выражении потери настоящего фонда будут превосходить потери, которые могли быть получены при первоначальном размере капитала. В итоге, возврат инвестора будет ниже, чем средние доходы фонда.

То, что верно для небольших фондов, также верно и для всей отрасли в целом. В период с 1998 по 2003 год фонд хеджирования средних размеров имел достаточно стабильную прибыль, от 5% в 2002 году до 27% в 1999 году. Тогда, однако, индустрия была совсем маленькой: в 2000 году суммарные активы представлялись только в размере 200 миллиардов долларов.

Эти высокие показатели привлекали внимание пенсионных фондов, благотворительных и университетских обществ, поскольку все испытывали проблемы в денежной сфере. Поэтому эти организации стали вкладывать деньги в фонды хеджирования и фонды прямых инвестиций. К началу 2008 года под управлением фондов хеджирования находилось около 2 триллионов долларов.

Но 2011 год оказался для инвесторов чрезвычайно убыточным. Средние потери составили около 23%. Однако, данная цифра может варьироваться на 3-5% по нескольким причинам. Во-первых, не все менеджеры предоставляют отчетность. В частности, те, чьи показатели работы слишком низкие, предпочитают это скрывать и сообщают только об успешных операциях. Во-вторых, инвесторы вкладывают средства не напрямую, а через посредников - другие фонды, которые, в свою очередь, взимают плату за посреднические услуги.

Даже если в скором времени инвесторы начнут получать прибыль от инвестирования в фонды хеджирования, то им все равно будет достаточно сложно покрыть убытки

предыдущих периодов. В период с 2008 по 2010 год менеджеры фондов хеджирования получили около 100 миллиардов долларов в качестве платы за услуги.

Таким образом, инвестирование в фонды хеджирования - достаточно рискованная операция. Многие американские миллионеры, прежде чем стать богатыми, потерпели множество неудач. Инвестирование в фонды хеджирования позволяет некоторым удачливым менеджерам заработать на достойную старость. Но это инвестирование не позволит пенсионным фондам устранить дефицит их денежных средств.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗЕМЛИ КАК ОБЪЕКТА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗА РУБЕЖОМ

Демиденко Л.Б. - студентка, Казитова Э.И. – ст. преп.
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет
им. И.И. Ползунова» (г. Барнаул)

В разных странах система налогообложения земли построена по-разному. Различия касаются, прежде всего, способа налогообложения земли (однако в целом используется в том или ином виде кадастровый метод его исчисления), объекта и налоговых ставок. Данные различия обусловлены сложившимися традициями и историческим опытом стран в системе земельного налогообложения, которая является одной из старейших налоговых систем в мире.

В соответствии со способом налогообложения земли выделяют два основных вида земельного налога:

1. самостоятельный земельный налог, когда учитывается площадь земельного участка и плодородие почвы;
2. в составе налога на недвижимость, где объектом налогообложения является стоимость единого объекта недвижимости, включающей земельный участок и застройки. [1]

В чистом виде отдельный налог на землю встречается довольно редко. Чаще всего он неразрывно связан с налогом на недвижимость: взимается либо наравне с данным налогом, либо находится в его составе. Так, из двадцати стран мира, опыт которых изучался экспертами Мирового банка, семнадцать в составе налога на недвижимость имеют земельный налог, т.е. облагают налогом на недвижимость как землю, так и здания. Это, в частности, такие страны, как Япония, Кипр, Гонконг, Германия, Нидерланды, Ирландия, Венгрия, Чехия, Польша, Словакия, Косово, Ботсвана, Малайзия, Пакистан, Сингапур, Таиланд. В системах налогообложения трех других стран (Армении, Эстонии и Латвии) присутствует отдельный налог на землю, причем в Эстонии и Латвии налогообложению подлежит только земля. [2]

Ряд стран не облагают земли сельскохозяйственного назначения. Довольно часто льготы по земельному связаны с природоохранной деятельностью государства. Так, Нидерланды имеют наиболее старой в мире природоохранное законодательство (принято в 1928 году), в соответствии с которым фермеры, поддерживающие изначальный вид своей фермы, могут претендовать на существенные налоговые привилегии, вплоть до полной отмены налога. В США долгое время существовали льготы по имущественным налогам для фермеров, участвующих в программах консервации сельхозугодий. Но, как показывает зарубежный опыт, почти во всех таких странах попыткам облагать земли сельскохозяйственного назначения оказывается определенное сопротивление со стороны сельскохозяйственных предприятий. Некоторые международные эксперты считают, что налогообложение сельскохозяйственных земель приводит к более эффективному их использованию, к снижению цен на земельные участки, а также расширению базы налогообложения и к увеличению доходов бюджета.

Ставки земельного налога могут варьироваться в зависимости от существующей в той или иной стране конкретной законодательной и экономической практики. Однако, традиционно земля облагается налогом по её стоимости или приносимой ею ренте. Между тем земля, как объект налогообложения, с учётом её специфики, может рассматриваться одновременно как:

1. Недвижимое имущество;
2. Объект хозяйственной деятельности;
3. Средство производства в сельском, лесном хозяйстве и рекреации;
4. Источник дохода;
5. Объект правовых и экономических отношений;
6. Объект монопольного права;
7. Стратегический природный ресурс. [3]

Доходы, обусловленные пунктами 1-7, должны изыматься максимально, собственнику или пользователю необходимо компенсировать лишь расходы за освоение и использование ресурсов и обеспечить необходимую норму прибыли, также может допускаться уменьшение налоговой нагрузки на суммы, затраченные на улучшение или восстановление свойств земли, подвод коммуникаций и др. улучшения.

Доходы, обусловленные видом использования, который для данной территории является неоптимальным (промышленные объекты в жилой зоне городов и другие объекты, расположение которых не соответствует предложениям генерального плана; строительство, осуществляемое с нарушением сроков сдачи объектов) или с неразрешённым режимом использования, должны облагаться по повышенным ставкам.

Доходы, обеспеченные внешним инвестированием и хозяйственной деятельностью собственника, должны облагаться по минимальным ставкам.

На доходы, связанные со случайными резкими увеличениями прибыли, прямо не зависящими от хозяйственной деятельности собственника, налог может быть установлен с прогрессивными ставками.

Объекты правовых и экономических отношений облагаются госпошлиной, платой за оформление, подоходным налогом с оборота имущества.

Как объект монопольного права, земля может облагаться дополнительными спецналогами, налогами на сверхприбыль.

Как стратегический природный ресурс, земля должна передаваться в собственность только на праве концессии, то есть государство обязательно должно сохранять за собой право контроля за деятельностью собственника и не только в недропользовании и сельском хозяйстве, а во всех отраслях, прямо или косвенно использующих земельные ресурсы. Также земля может облагаться налогом на восстановление материально-сырьевой базы и другими спецналогами и целевыми платежами, в связи с необходимостью обязательных мероприятий по охране, воспроизводству, улучшению и восстановлению земель; акцизными сборами и т.д.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что в разных странах мира независимо от форм собственности на землю принцип платности использования земель является всеобщим. Однако, доля поступлений по этим налогам в общем объеме налоговых поступлений в развитых странах сильно различается. Так, если в Великобритании и Северной Ирландии эта доля составляет свыше 10%, то в Бельгии, Греции, Австрии, Италии, Люксембурге, Турции, Финляндии, Швейцарии, Испании она не превышает 1%.

Литература

1 Земельное обложение США и стран ЕС [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – М., 2009. – Режим доступа: <http://ros-nedvigimost.ru/publikaciya-polnaya/53>. - Загл. с экрана.

2 Международный опыт налогообложения недвижимости [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – М., 2010. – Режим доступа: <http://portfinance.ru/analitik-1.html>. - Загл. с экрана.

3 Земля как объект налогообложения. Обзор российских и зарубежных методик налогообложения земли [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – М., 2011 – Режим доступа: <http://ocenk-bussines.ru/lekczii-oczenka-zemli/72-zemlya-kak-obekt-nalogooblozheniya-obzor.html>. - Загл. с экрана.