

короба из бересты, а не быть действенным фактором технологического опережения индустриально развитых государств.

Я вижу вклад Михаила Васильевича Ломоносова в экономическую науку и в том, что он, пожалуй, первым указал на историческую своевременность опоры одновременно на материальные и нематериальные мотивы деятельности человека. Прежде всего, он громко заявил о необходимости формирования чувства гордости за свои деяния и об общественном признании работника, достигшего общественно значимого результата. Ломоносов добавлял к определению сути похвалы работнику, что она «великость, польза и необходимая нужда оного»¹⁴. Увидеть нужду в похвале работника в феодально-крепостническом узле экономического и административного принуждения мог лишь действительно прозорливый человек. Может именно в таком подходе и содержатся корни национальной культуры управления персоналом? Может именно здесь заложены истоки борьбы двух культур в сознании российского работника - культуры власти и культуры личности? Последняя культура есть спонтанное образование, направленное на достижение определенной цели за определенное время и действующее не всегда прозрачным образом¹⁵. За такую модель управления поведением работника М.В.Ломоносова можно смело отнести к родоначальникам социальной психологии и социального менеджмента.

Три века отделяют нас от Ломоносова. 250 лет его научные творения и глубоко национальная практическая инициатива остаются полигоном соизмерения ответственности каждого из нас за преемственность его гражданского мировоззрения, фундаментом научного подхода к стратегии управления развитием Севера России. В предстоящие десятилетия Европейский Север РФ, Архангельская область должны реализовать концепцию устойчивого социально-экономического развития, сформировать инновационную экономику и выйти на высокое качество жизни людей. Нам психологически легче решать эти задачи, ибо М.В. Ломоносов оставил добротную миссионерскую и научную идею о том, что Россия обладает всем необходимым для мирового лидерства. Остается лишь вернуться к ее более глубокому прочтению и осознанию, к определению современных инструментов науки и практики ее материализации в интересах настоящего и будущего России.

Вот почему без всякого пафоса подчеркиваю патриотическое предназначение русского профессора. Все, что рождено гением сына Отечества, должно тщательно изучаться, умело распространяться, должно быть чтимо потомками, передаваемо ими в мировую экономическую науку. Реализация федеральной программы мероприятий к 300-летию

М.В.Ломоносова должна в максимальной степени служить этим целям.

Современные технологии кредитования инвестиционного процесса

Князев П.П.

*Уральский государственный экономический университет,
Екатеринбург, Россия*

Переход к рыночным отношениям повлек за собой значительные изменения в системе управления национальной экономикой, поставив перед ее производственными звеньями огромный комплекс принципиально новых проблем, с которыми они ранее не сталкивались.

Наличие источников финансирования инвестиционных ресурсов в настоящее время является одной из главных проблем инвестиционной деятельности. С переходом России на рыночные отношения наблюдается острый дефицит источников финансирования в развитии производительных сил.

Подобное положение дел стало толчком к появлению и активному развитию в России нового звена рынка банковских услуг – инвестиционного кредитования с использованием современных банковских технологий.

Одной из таких услуг является проектное финансирование, которое сейчас получает в современной банковской практике все большее распространение.

По экономическому содержанию проектное финансирование в теории банковского дела не получило однозначного трактования. Ученые-экономисты рассматривают проектное финансирование как проектное кредитование. Представляемые теоретические позиции не содержат главной характеристики проектного финансирования как формы кредитных отношений, также не отражают полной совокупности участников реализации инвестиционного проекта. Это не показывает комплексную картину статуса и роли каждого из участников. В частности, коммерческого банка, осуществляющего предоставление кредитных ресурсов.

Важной стороной проектного финансирования является управление рисками. При проектном финансировании необходимо идентифицировать все риски по проекту, а также наметить и реализовать мероприятия по их снижению до приемлемого уровня. Бизнес-план проекта должен быть максимально детализирован. На основе этой информации банк оценивает внедряемую технологию и потребности в ресурсах, дает анализ рыночной позиции проекта, потенциальных покупателей продуктов проекта, финансовой схемы, а также ее оптимальности с точки зрения структуры

приобретения оборудования, осуществления строительно-монтажных работ и т.д.

Все риски по инвестиционному проекту подразделяются на две группы: риски инвестиционного и эксплуатационного этапов. К рискам инвестиционной фазы относятся *cost overrun* — превышение стоимости затрат над плановой величиной и риск удлинения инвестиционной фазы. Согласно современной западной статистике, в 40% случаях стоимость проекта по разным причинам оказывается выше запланированной.

Подобные риски инвестиционной фазы могут быть исключены или уменьшены путем подготовки всей проектной документации или так называемого технико-экономического обоснования проекта, которое содержит технологические схемы его реализации, до момента принятия решения о начале реализации проекта. При этом вся документация должна быть согласована с государственными органами. Кроме того, на уровне технико-экономического обоснования должны быть отражены все затраты и мероприятия, связанные с проектом: объемы инвестиционных затрат, стоимость необходимой инфраструктуры для реализации проекта, потребность производства в газе, электроэнергии, воде, канализации и т.д. Наличие такого комплекта документации является одним из способов снижения риска коммерческого банка от недостаточной проработки проекта потенциальным клиентом.

На эксплуатационной фазе основным риском является рыночный, который в достаточной степени минимизируется квалифицированным анализом рынка и консервативными прогнозами по реализации, предполагаемой к выпуску продукции.

По проектному финансированию заявки на предоставление кредитных ресурсов рассматриваются дольше, чем при стандартном долгосрочном кредитовании. Практика показывает, что сроки рассмотрения в значительной степени зависят от готовности заемщика, от оперативности его работы с коммерческим банком. Если все документы готовы и заемщик прошел все необходимые стадии, подготовить запрашиваемую банком информацию для него несложно. Типовой срок рассмотрения заявки занимает около полутора месяцев.

Достаточно распространенной схемой финансирования проекта является предоставление долгосрочного кредита. Коммерческий банк контролирует его выборку и использование в соответствии со сметой инвестиционных затрат, которую заемщик предоставляет в банк в составе бизнес-плана. Как правило, дается льготный период по погашению основного долга, который составляет не более полутора лет. Его длина и график погашения кредита соответствуют финансовой модели денежных потоков проекта.

Обычно срок кредита не превышает пяти лет, хотя по отдельным проектам он достигает семи, а по ряду уникальных — десяти лет.

При классическом проектном финансировании возможность по залогу ограничена активами проекта. Проектное финансирование предполагает комплексное залоговое обеспечение. В обязательном порядке обеспечение включает собственно активы проекта — оборудование, строящуюся в рамках проекта недвижимость, а также залог акций компании — оператора проекта. Как правило, это залог контрольного пакета. Такой залог позволяет в определенной степени управлять проектом. Коммерческий банк берет акции с учетом потенциала их роста в ходе реализации проекта. Банк самостоятельно оценивает их по собственной методике.

Существует ряд проблем в действующей законодательной базе при осуществлении проектного финансирования. Эти проблемы носят системный характер. Так, например, срок кредитования по проектам на принципах проектного финансирования составляет не менее трех лет — как правило, таковы минимальные сроки окупаемости создаваемого бизнеса. Для коммерческих банков, предоставляющих долгосрочные кредитные ресурсы, нерешенными остаются проблемы в части формирования долгосрочных пассивов.

Вторая проблема касается банковского регулирования в части формирования резервов на возможные потери по ссудам. Согласно инструкции Банка России, на величину резервов на возможные потери по ссудам влияют так называемые формализованные критерии. Среди прочих к ним относится финансовое состояние заемщика и качество обслуживания долга. Если исходить только из формализованных критериев, то коммерческий банк должен формировать 100%-ный резерв по долгосрочному кредиту.

Основным источником осуществления программ проектного финансирования служат привлеченные в России пассивы. Сегодня всего около 1,5% объема инвестиционного портфеля коммерческих банков составляют остатки ссудной задолженности по выданным кредитам за счет средств, полученных от западных банков по линии экспортных агентств. Однако, с учетом нарастающей напряженности с долгосрочной ликвидностью банковской системы России, формируется активная тенденция увеличения объемов проектного финансирования с использованием средств иностранных инвесторов.

В современных экономических условиях проектное финансирование выступает актуальным инструментом, способствующим развитию национальной экономики и увеличению инвестиционного потока в базовые отрасли национального хозяйства Российской Федерации,

являясь одновременно с этим банковской технологией, которая будет способствовать значительному расширению рынка банковского кредитования, что повлечет за собой увеличение доходов коммерческих банков.

Материальное стимулирование за рубежом и в России

Левченко Т.М.
ГОУ ВПО Братский государственный университет
Братск, Россия

В современном менеджменте принято выделять материальное и нематериальное стимулирование работников. У каждого человека есть свои мотивы, которые побуждают его выбирать ту или иную профессию.

Очень многие работники разных сфер деятельности говорят, что они «работают, пока есть работа» - и это, к сожалению, является суровой правдой российского рынка труда. Однако материальная независимость является одной из форм свобод, столь необходимой для хорошего морального состояния человека. Материально обеспеченный человек чувствует себя уверенней. Работник, который получает за свой труд достойные деньги, будет с большим усердием выполнять свои функции, при этом к работе он будет подходить с большей ответственностью.

В рыночной экономике главным фактором стабильного развития общества является усиление материальной заинтересованности работников в повышении результативности деятельности на основе обеспечения тесной взаимосвязи размеров доходов трудящихся с количеством и качеством затраченного ими труда. Формирование такой заинтересованности может быть обусловлено созданием некоторых стимулов. Материальное стимулирование представляет собой создание мотивационных факторов, влияющих на результат деятельности работника и создание у него профессиональной мотивации. Современная экономика выделяет два вида материального стимулирования: денежное и не денежное стимулирование.

Основой денежного стимулирования является заработная плата и все существующие премиальные выплаты. К не денежным стимулам относят материальные блага, которыми работодатель обеспечивает своих сотрудников. Денежное обеспечение в российской экономике регулируется трудовым законодательством, однако, решающее слово в формировании системы денежного вознаграждения сегодня передано организациям, которые, собственно, и используют наемный труд. Предприятия в зависимости от вида их деятельности выбирают

систему оплаты труда, формируют собственную систему премирования.

Существующие системы формирования заработной платы учитывают условия, в которых трудятся люди, их стаж, квалификацию и многие другие факторы. Самым популярным со стороны потенциальных работников на собеседовании с работодателями является вопрос о величине их заработной платы. В принципе, в быту люди стараются избегать обсуждения их уровня заработной платы, но на самом деле этот вопрос является для них очень важным: никто не хочет быть обиженным, «получая» меньше чем кто-либо на аналогичной или требующей меньше квалификационных навыков работе. Для работника важно, чтобы величина его заработной платы была достаточной для удовлетворения не только текущих потребностей: в идеале заработная плата должна быть достаточна для того, чтобы человек мог себе позволить, например, оплатить кредит за приобретенный товар долговременного пользования; в принципе, каждому человеку свойственна бережливость, поэтому уровень заработной платы должен давать возможность постепенного накопления денежных средств работником.

Не денежное материальное стимулирование сегодня развито на больших предприятиях, которые могут позволить себе оплатить своим работникам отдых в здравнице или на курорте. Некоторые предприятия предоставляют своим работникам жилье: зачастую это жилье является «служебным», однако этот фактор является значимым, для работников, поскольку, например, молодой семье сегодня трудно самостоятельно обзавестись собственным домом или квартирой. Те же предприятия, которые заботятся о материальном благополучии своих подчиненных, справедливо претендуют на получение высоких трудовых показателей наемных работников, стараются сформировать определенную линию трудового поведения, которое с полным использованием физического и умственного потенциала персонала должно привести к процветанию организации. Более того, в материальном обеспечении трудового населения нужно учитывать макроэкономический аспект, согласно которому рост номинальной заработной платы при разумном уровне инфляции должен привести к увеличению общего потребительского спроса, то есть фактора, который должен повлиять на развитие производства в рассматриваемой экономике.

Российская экономика является молодой, и все ее аспекты, включая трудовое законодательство, конечно же, находятся в стадии становления. Сегодня в мире существуют как новые, так и сложившиеся принципы материального стимулирования разных категорий