

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Тверской государственный университет»

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В НАЧАЛЕ XXI ВЕКА

*Материалы
XXXVIII ежегодной межвузовской студенческой научной
конференции по экономике*

25 марта 2009 года

Тверь 2009

УДК 338.24.021.8 (470)(082)
ББК У9 (2Рос)-183я431
П78

Под редакцией канд. экон. наук, доцента Андрюхиной Н.В.

Проблемы реформирования российской экономики в начале XXI века: Материалы XXXVIII ежегодной межвузовской студенческой научной конференции по экономике 25 марта 2009 года / Под ред. Н.В. Андрюхиной. – Тверь: твер. гос. ун-т, 2009. – 97 с.

Представлены тезисы докладов на ежегодной XXXVIII межвузовской студенческой конференции по экономике, проходившей на экономическом факультете Тверского государственного университета 25 марта 2009 года. Рассмотрены актуальные вопросы развития российской Федерации. Особое внимание уделено проблемам финансового менеджмента, банковского дела, информационных технологий, математического моделирования экономических процессов, бухгалтерского учета, аудита и анализ хозяйственной деятельности, менеджмента, национальной экономики.

Для студентов экономических специальностей, аспирантов, а также преподавателей вузов.

УДК 338.24.021.8 (470)(082)
ББК У9(2Рос)-183я431

© Тверской госуниверситет, 2009

СЕКЦИЯ 1

ВЛИЯНИЕ СОБСТВЕННОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

*Т.В. Краснова,
Тверской госуниверситет*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Экономика в мировом масштабе вступила в состояние кризиса. В прошлом кризисы не раз ставили задавая перед теоретиками вопросы, мощные импульсы развитию экономической теории. Логично предположить, что и для выхода из современного кризиса потребуются теоретические новации, «взрывы мысли», свежие экономические идеи.

За последние десятилетия экономическая теория претерпела значительные изменения: повысились стандарты исследований, качество и количество эмпирического материала. Идет проникновение во все новые и новые сферы, адаптируются достижения из других областей науки.

В то же время научное сообщество стало замечать: методы и модели экономической теории становятся неадекватными действительности. Некоторые ученые говорят о кризисе экономической теории, рассуждают о путях его преодоления. Так, профессор В.М.Полтерович видит выход в принципиально новой организации экономико-теоретических исследований, в том, чтобы они, в соответствии с требованиями времени, носили краткосрочный характер.

Возможен, очевидно, и другой путь – развитие новых направлений исследований. В период с конца XIX в. и до конца XX в. экономическая теория обогатилась целым рядом новых концепций (неоклассической, кейнсианской, институциональной) и направлений (микроэкономика, макроэкономика, мировая экономика, национальная экономика, региональная экономика, экономика общественного сектора и др.).

По мнению автора, ответом на требования нашего времени должна стать новая теоретическая концепция. Ее отправными моментами могут выступить идеи посткейнсианства и институционализма, синтез которых способен дать качественно новый результат.

В кейнсианской концепции внимание акцентируется на психологической подоплеке кризисов, что в наше время особенно актуально. Самонадеянность и жадность многих участников рынка, их стремление к получению максимальной прибыли и как можно быстрее ведут к гибели компаний и уничтожению экономических ресурсов. Таким образом, субъективным факторам, в том числе и психологическим, принадлежит важная роль в наступлении экономических кризисов.

Думается, этот аспект должен быть глубже разработан в новой экономической теории.

Институциональный подход предполагает детальное изучение роли и возможностей отдельных экономических подсистем, среди которых все большее значение приобретает подсистема финансовых отношений. Непосредственно из финансовой сферы современная экономика получает разрушительный импульс, в финансовой нестабильности следует искать истоки экономических кризисов, характерных для нашего времени. Исходя из этого, должна строиться система антикризисных мер.

Эти меры, однако, не должны сводиться к финансовым манипуляциям, которые способны дать только временный эффект, усугубляя экономический спад тяжелыми инфляционными последствиями в более отдаленной перспективе. Для выработки эффективной антикризисной политики необходимо общее концептуальное объяснение того, как в наше время происходит циклическое развитие на основе взаимодействия финансового и реального секторов экономики.

*И.С. Орел, Д.С. Зиновьева,
Тверской госуниверситет*

КОНКУРЕНЦИЯ: СУЩНОСТЬ И ЕЕ ПРОЦЕСС В РАЗНЫХ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУРАХ

Понятие конкуренция имеет множество толкований. Как честное соперничество, ведущееся между продавцами (покупателями) за наиболее выгодные условия продажи (покупки) определил конкуренцию Адам Смит. В марксистской трактовке конкуренцией называется «свойственная товарному производству, основанному на частной собственности на средства производства, антагонистическая борьба между частными производителями за более выгодные условия производства и сбыта товаров»[5,с.38]. Портер же определяет конкуренцию как «динамичный и развивающийся процесс, непрерывно меняющийся ландшафт, на котором появляются новые товары, новые пути маркетинга, новые производственные процессы и новые рыночные сегменты» [4,с.15], что же конечно не отражает сути конкуренции.

Неоклассический вариант поведенческого толкования конкуренции связывает ее с борьбой за редкие экономические блага и за деньги потребителя. Сходную трактовку можно найти у П.Хайне, который считает, что «конкуренция есть стремление как можно лучше удовлетворить критериям доступа к редким благам»[4,с.14]. К.Р.Макконелл и С.Л.Брю считают, что конкуренция — это условие «наличия на рынке большого числа независимых покупателей и продавцов, возможности для покупателей и продавцов свободно выходить на рынок и покидать его»[4,с.14], а Ф. Найт определяет ее как «ситуацию, в которой конкурирующих единиц много и они независимы»[4,с.14]. Хайек отмечает, что «конкуренция — процесс, посредством которого люди

получают и передают знания»[4,с.14]. А.Ю.Юданов утверждает, что «рыночная конкуренция - борьба за ограниченный объем платежеспособного спроса потребителей, ведущаяся ими на доступных сегментах рынка»[4,с.15].

Многообразие подходов к формулированию понятия показывает, что каждый автор выделяет одну из сторон конкуренции один более существенную, другой – менее выраженную, третий – вообще второстепенную.

Если рыночную конкуренцию определить как соперничество и борьбу, то кажется, что она прежде всего происходит между продавцом и покупателем. Но, «совершенно очевидно, что покупатели не конкурируют с продавцами. Продавцы конкурируют друг с другом за покупателей. Покупатели конкурируют друг с другом за то, что им предоставили продавцы»[2,с.18].

В экономической теории предложено различать шесть типов рыночных структур, сочетающих в себе элементы монополии и конкуренции. Если располагать эти структуры в порядке «степени убывания конкуренции», то самой точкой отсчета служит совершенная конкуренция, где «на рынке действует такое множество продавцов и покупателей, а доля каждого из них столь мала в отношении рыночного объема, что хозяйственные решения отдельного участника не могут оказать влияния на формирование условий рыночного равновесия»[1,с.4].

Первой рыночной структурой, деформирующей механизм конкуренции, следует считать рынок дифференцированного продукта. Такую конкуренцию обычно называют «монополистической конкуренцией». И это «не просто разнообразие (ассортимент) продукта, не всякое различие видов и подвидов одного рода товаров, а их отличие по дополнительному существенному свойству»[3,с.28].

Последнее определяет выбор части покупателей, их спрос не столько на родовые свойства товара, сколько на особое существенное его свойство, что создает монополию его производителя.

Вторым видом рыночной конкуренции выступает «рынок доминирующей фирмы в конкурентной окружении». В такой рыночной структуре происходит не сведение индивидуальных цен предложения аутсайдеров к среднерыночной цене, а их приближение к цене доминирующей фирмы.

Третья – существует на «квазиконкурентном рынке», где при высокой концентрации производства и продаж, фирмы не являются «стоцентными» монополистами из-за потенциальных конкурентов. Последние не будут стремиться перейти на данный рынок, если там существует конкурентная цена. Но, если крупными продавцами будут установлены высокие цены, обеспечивающие экономическую прибыль, то перейти на такой рынок могут только те продавцы, которые сами являются крупными фирмами с низкими издержками. Таким образом, конкуренция

на «квазиконкурентном» рынке ограничена почти в такой же мере, как и на рынке доминирующей фирмы.

Четвертый вид – это олигополия. «Олигополия стремится к сговору с целью максимизации общей прибыли ... общая прибыль всей группы фирм в отрасли максимизируется, когда они действуют совместно, как один монополист»[1,с.11]. При олигополии происходят смены от временного устранения рыночной конкуренции к ее временному ограничению. Современные средства коммуникаций усиливают тенденцию к сговору.

Пятая структура рыночной конкуренции – рынок картеля, как частный случай олигополии, реализующий соглашение (о квотах и ценах). В этом виде рыночная конкуренция в основе устранена.

Шестой вид – естественная монополия. Она единственный рыночный агент на конкретном отраслевом рынке и полностью контролирует удовлетворение рыночного спроса. От конкуренции здесь также ничего не остается. Цены их носят характер нормативов, установленных государством.

При полном устранении рыночной конкуренции естественными монополиями наступает монополистический произвол, если, конечно, его не ограничивает государство и общественный контроль.

Литература

1. Петрищев М.В. Деформации механизма рыночной конкуренции в современной экономике// Вестник ТвГУ. – 2006. – №11(28) – С. 4-15.
2. Петрищев М.В. Механизм и модели совершенной рыночной конкуренции// Вестник ТвГУ. – 2005. – №10(16) – С. 14-22.
3. Петрищев М.В. Структурные уровни монополистической конкуренции// Вестник ТвГУ. – 2008. – №16(78) – С. 27-32.
4. Рубин Ю.Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции. – М.: Омега-Л, 2007 – 782с.
5. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. – М.: Тандем, Гном-пресс, 1998. – 381с.

О.А. Трусова,

Тверской госуниверситет

ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО КРИЗИСА НА РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ

Предпосылки экономического кризиса в России складывались годами. Но отправной точкой той тяжелой ситуации, которая наблюдается в нашей стране в настоящее время, стал мировой финансовый кризис.

Негативному влиянию внешних факторов на экономику России способствовала неудачная форма интеграции России в мировое хозяйство, острая зависимость страны от экспорта углеводородного сырья, представляющая, в сущности, крайнюю степень диспропорциональности

российской экономики. В связи с падением мировых цен на нефть негативную роль сыграл внешний долг российских компаний, сильно выросший в последние годы и уже значительно превысивший объем золотовалютных резервов государства.

На состояние экономики России резко повлияли события внешнеэкономического и внешнеполитического характера: банкротство финансовых структур США, конфликт с Грузией, антимонопольные расследования в США и Западной Европе в отношении ряда крупных российских компаний и др.

Особенностями кризисного состояния российской экономики являются:

1) сочетание циклического и системного кризисов,

2) зависимость развития ситуации от внешних обстоятельств.

Экономика страны не генерирует собственных кредитных ресурсов и зависит от их поступления из-за рубежа. При падении мировых цен на нефть, обусловленном ухудшением мировой экономической конъюнктуры, зарубежные банки не возобновят кредитование российских банков и корпораций, поскольку не будут уверены в возможности получить деньги обратно.

По этим причинам снижение производства у нас, как в 90-е годы, может оказаться особенно продолжительным и глубоким. В такой ситуации наиболее эффективными были бы следующие антикризисные меры:

1. Поддержка властями, прежде всего, малого бизнеса, которая обойдется дешевле, чем «поддержание на плаву» крупных, «олигархических» структур и госмонополий. К тому же малый бизнес более гибок, быстрее приспосабливается к трудной ситуации, легко осваивает новые экономические ниши.

2. Поддержка курса рубля, во-первых, как антиинфляционная мера, во-вторых, как средство против оттока капитала за границу. Только стабильный курс рубля позволит восстановить рост инвестиций и производства.

3. Ужесточение антикоррупционных мер. Причем важны не только практические действия, но и выработка теоретической, концептуальной основы для системного осуществления антикоррупционной политики.

4. Переход к новой мобилизационной модели экономики, сочетающей а) быстрый и стабильный экономический рост, б) не менее быстрое повышение жизненного уровня населения, в) усиление экономической роли государства, которое, в связи со слабостью частного сектора, в России всегда было основным субъектом экономической модернизации.

Н.В. Григораш, П.А. Коновко,
Тверской госуниверситет

ИСТОЧНИКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Понимание природы возникновения современного экономического кризиса может базироваться на рассмотрении основных теоретических подходов к толкованию экономической цикличности. Теории циклических колебаний многообразны. Рассмотрим некоторые из них

Монетарная теория. Монетарное толкование цикла наиболее полно изложено в работах английского экономиста Р.Хоутри (1879—1975). Для него цикл есть «чисто денежное явление» в том смысле, что изменение денежного потока является единственной и достаточной причиной изменения экономической активности, чередования процветания и депрессии, оживления и вялой торговли. Денежный поток, т.е. спрос на товары, выраженный в деньгах, непосредственно определяется «потребительскими затратами», т.е. расходами за счет дохода. Если бы денежный поток можно было стабилизировать, то колебания экономической активности исчезли бы. Но этого не происходит, так как денежной системе присуща неустойчивость.

Марксистская теория цикла. К. Маркс связал возникновение экономических кризисов с так называемым основным противоречием капитализма — между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения результатов этого производства. По мере накопления капитала, роста производительных сил происходит все большее обобществление производства: концентрация и централизация капитала, формирование индустриальных центров, крупных капиталистических предприятий. Углубляется общественное разделение труда, расширяются экономические связи, внешние и внутренние. Из этого следует, что кризис, возникший в одной части экономики, скорее всего затронет и другие сферы экономики.

Кейнсианская теория цикла. Центральными пунктами кейнсианской теории являются факторы, определяющие инвестиционный и потребительский спрос. Функция потребления связывается с действием основного психологического закона, согласно которому люди склонны тратить средства медленнее, чем растут их доходы. Инвестиционная функция в рамках кейнсианской теории рассматривается как наиболее нестабильная. Изменение расходов, прежде всего инвестиционных, порождает эффект мультипликатора. Первоначально инвестированная сумма денег превращается в первичные доходы, затем часть их, расходуясь, трансформируется во вторичные, третичные и т.д. Одновременно увеличивается занятость и производство.

Некейнсианская теория цикла. Наиболее последовательное развитие идеи кейнсианства получили в работах А.Хансена. В его теории

цикла первопричиной роста производства является технический прогресс, способствующий созданию новых отраслей, а значит, требующий новых дополнительных инвестиций - автономных. Результатом каждого из вложений является развертывание мультипликационно-акселерационного процесса. Т.е. инвестиции вызывают рост доходов, это порождает производные инвестиции, которые еще больше увеличивают доход. Процесс осуществляется до тех пор, пока взаимодействие мультипликатора-акселератора не исчерпает себя. За это время экономика проходит один цикл.

Во всех теориях источником циклических колебаний выступает какой-либо импульс; он распространяется на экономику вызывает её подъём, а когда исчерпывает себя экономика может испытывать период спада.

Каковы те импульсы, которые породили современный финансовый кризис?

Современный финансовый кризис необычен. Его особенностью, во-первых, является наложение друг на друга сразу двух кризисов: кризиса международных кредитно-денежных отношений и кризиса в финансовом секторе США. Во-вторых, он носит глобальный характер. Начавшийся в США, он довольно быстро распространился на большинство стран и стал общемировым, затронув даже те страны, где объективных предпосылок для кризиса вроде бы не было. В-третьих, это всесторонний кризис, охватывающий все сферы экономики. Начавшийся как ипотечный кризис в США, он вскоре принял общефинансовый характер, а затем перерос в общеэкономический. Он оказался крайне острым и болезненным для банковской системы, инвестиционных компаний, вызвал небывалый обвал фондовых рынков, снижение цен на нефть, металлы и другие виды сырья.

Современный кризис носит структурный характер, то есть предполагает серьезное обновление структуры мировой экономики и ее технологической базы. Экономический кризис перерастает в социальный, вызвав увеличение безработицы, снижение реальных доходов у значительной части населения, радикальное сокращение объемов жилищного строительства.

Кризис самым серьезным образом затронул и Россию, которая с каждым годом все больше втягивается в общемировую глобальную финансово-экономическую систему.

По каким каналам глобальный кризис вошел в Россию, и какие последствия он вызвал?

Первый канал - массовая продажа российских акций зарубежным владельцам, что вызвало панику и четырехкратный обвал фондовых рынков России. Второй канал - ухудшение условий кредитования российских банков, предприятий и организаций со стороны международных инвесторов. Это приводит к значительному инвестиционному спаду, поскольку средства выводятся из инвестиционных проектов, замораживаются и откладываются на будущее.

Третий канал – резкое снижение цен на нефть и другие экспортные товары, что приводит к сокращению экспортной выручки в России. Четвертый канал – сокращение международного спроса на экспортную продукцию России, ставящее в крайне затруднительное положение предприятия и организации, которые поставляли продукцию на экспорт. Пятый канал – рост курса доллара, связанный с большим спросом на эту валюту из-за вывода транснациональными финансовыми организациями и банками своих активов из многих стран и переводом их в долларовые активы, а также с увеличивающимися накоплениями резервной валюты, каковой и является доллар. Есть и другие, но все же менее значимые каналы воздействия мирового кризиса на экономику России.

Существует множество различных взглядов на причины и последствия современного финансового кризиса.

На вопрос: «Кто виновник кризиса?» многие политики самого высокого уровня указывают на США. Другие специалисты, в том числе А. И. Бельчук, считают, что США не единственный и даже не главный виновник: «Если бы кризис не был подготовлен соответствующими процессами в других странах, он не принял бы столь глубокого характера. Последствия глобализации трудно иллюстрировать более наглядным образом, чем в данном случае»¹. По его мнению, основной причиной кризиса является «чрезмерный отрыв финансовой сферы от потребностей производства и реализации товаров и услуг»².

Сторонники другой версии, а именно Г.И. Ханин и Д.А. Фомин, утверждают, что «окончательно обанкротилась сложившаяся в последние 20 лет экономическая модель». Они относят к ее порокам «не только колоссальное сокращение основных фондов, но и фактическое разрушение инвестиционной системы, систем образования, науки, геологоразведки, вооруженных сил – то есть секторов экономики, которые определяют будущее страны и ее безопасность». Среди основных причин Г.И. Ханин и Д.А. Фомин выделяют тот факт, что «обанкротилась и общественная система, которая оказалась неспособной ни выработать действенную общественно – политическую и экономическую модель, ни определить направление общественного развития, ни выдвинуть талантливых политических лидеров, ни «властителей дум»»³.

Особый интерес представляет позиция доктора экономических наук В. Мау. Он рассматривает три группы причин экономического кризиса: «во-первых, специфические проблемы американской экономики; во-вторых, системные, фундаментальные проблемы современного экономического развития; в-третьих, специфические российские обстоятельства. Эти факторы действуют разнонаправленно, и борьба с кризисом должна строиться с учетом всех трех групп»⁴.

Стратегическая задача, стоящая перед Россией и ее правительством в нынешней кризисной ситуации, — создание условий для осуществления коренных структурных реформ, позволяющих ослабить зависимость социально-экономического развития страны от мировой конъюнктуры на

топливно-сырьевые ресурсы. Решить ее можно, уменьшив зависимость российской экономики от динамики наиболее развитых стран мира.

Литература

1. Бельчук А. Мировой финансовый кризис- главные черты, причины и последствия // Российский внешнеэкономический вестник.- 2008.-№11.- С.6.
2. Там же.-С.7.
3. Ханин Г., Фомин Д. Экономический кризис 2008 г. в России: причины и последствия // ЭКО.-2009.-№1.- С.31-32.
4. Мау В. Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису // Вопросы экономики.-2009.-№2.-С.7.

*Н.Н. Шевченко,
Тверской госуниверситет*

ПРИЧИНЫ И УРОКИ КРИЗИСА 1998 ГОДА

Уже пошло больше десяти лет со времени самого сильного до сегодняшнего момента экономического потрясения в современной российской истории. Почему же нас до сих пор интересуют события 1998 года? Все дело в том, что в последнее время все чаще звучат опасения повторения уже пройденного. Казалось бы — урок преподан, но ошибки, видимо, в должной мере не учтены. По мнению многих ученых российское государство повторяет их вновь.

Дискуссия о природе российского финансового кризиса, кульминационная стадия которого прилась на август 1998 г., отчетливо демонстрирует, что действительные причины тяжелейшего катаклизма, потрясшего экономику России, в большой степени по-прежнему остаются не понятыми ни властями, ни частью научной общественности.

За время, прошедшее с 17 августа 1998 г., непосредственными авторами и участниками этих событий - представителями российского правительства. Центрального банка, МВФ - было предложено несколько вариантов объяснений того, почему произошел финансовый коллапс.

Бывшее руководство российского правительства выдвигало следующие причины в качестве основных:

1. "Азиатский кризис";
2. Падение цен на нефть;
3. Невозможность оперативного сбора налогов.

Бывшее руководство Центрального банка России причиной считало недостаточную финансовую помощь из-за рубежа.

На сегодняшний момент директором Института экономического анализа, до 2005 года являвшегося экономическим советником президента, Андреем Илларионовым, было установлено, что большинство предложенных объяснений не выдерживает проверки фактами. Это мнение

высказывали еще ряд ученых, таких как Ю.Болдырев, Л.Григорьев, А.Чернявский, Е.Ясин и другие.

Правительство объясняло причину отечественного кризиса главным образом "азиатским кризисом". Ошибочность этого утверждения заключается, во-первых, в том, что временные периоды, в течение которых происходило развитие кризисов в Юго-Восточной Азии и в России, существенно различаются. Кульминационной стадией "азиатского кризиса" стал период с июля по октябрь 1997 г., когда на российских финансовых рынках наблюдалось поразительное спокойствие. Пик финансового кризиса в России произошел в мае-августе 1998 г., когда большинство рынков в Юго-Восточной Азии демонстрировали устойчивый рост уже в течение нескольких месяцев.

Во-вторых, весной-летом 1998 г. Россия оказалась подозрительно единственной страной мира, подверженной воздействию так называемого "азиатского кризиса". Ни одна другая страна, представляющая так называемые "возникающие рынки", не оказалась затронутой этим кризисом до тех пор, пока российский кризис не спровоцировал волну потрясений на рынках многих стран мира. Следовательно, российская экономика обладала какими-то особенностями, отличавшими ее от других развивающихся рынков.

Руководство Центрального банка утверждало, что иностранные инвесторы потеряли доверие к России. Действительно, 2 млрд. долларов были выведены из России за рубеж азиатскими инвесторами. Но эти деньги были с лихвой компенсированы массированными заимствованиями российского правительства на мировых рынках и у международных финансовых организаций в течение января-июля 1998 г. в размере 16,5 млрд. долл. Следовательно, итоговый баланс в 14,5 млрд. долл. свидетельствовал о направлении потока финансовых ресурсов не из России, а в Россию.

Поэтому нам представляется, что ни одно из предложенных официальных объяснений не является убедительным доказательством возникновения и развития финансового кризиса. Поэтому негативные события 1998 года, по-видимому, были вызваны ошибочной денежно-кредитной политикой Центрального банка.

Само государство осуществляло крупные заимствования, путем продажи ГКО и ОФЗ под невиданно высокие проценты, от 50 до 200, а иногда и 300 процентов годовых за облигации. Образовывался долговой пузырь перед кредиторами, в особенности перед иностранными, который должен был лопнуть и лопнул. Поскольку огромную сумму задолженности одномоментно правительство вернуть не могло, ему пришлось объявить дефолт. Усугубила ситуацию также так называемая политика «валютного коридора», проводимая Центральным банком. Курс рубля не соответствовал его реальной покупательной способности. В 1998 году он в России был 6 рублей за доллар, в то время как после его стабилизации шестью месяцами позже уже около 24 рублей за доллар.

Среди многих ученых популярно также мнение, что часть российских чиновников была в сговоре с иностранными инвесторами. Они считают, что инвесторы были предупреждены о возможных проблемах в августе, что объясняет ту подозрительную одновременность, с которой все они потребовали расчета по акциям.

Итак, главная причина, приведшая страну к кризису – огромные внешние долги, причем, в основном федеральные.

А учтены ли эти негативные уроки нашим современным правительством?

Несомненно, за прошедшие десять лет изменения произошли, но прежние ошибки остались. Банковская система так и не стала передаточным механизмом трансформации сбережений в инвестиции реального сектора. Однако, как и десять лет назад, она является ключевым проводником внешних финансовых рисков, которые сегодня стали намного опаснее, чем десять лет назад. Всего за два последних года внешние долги российских банков выросли в 5,5 раза, с \$31 млрд. в начале 2006 года до \$171 млрд. к концу первого квартала 2008-го.

Еще одна проблема десятилетней давности, по-прежнему актуальная, — неэффективность управления финансовыми активами и обязательствами государства. Внешний долг государством почти погашен, однако возникли проблемы совсем иного рода. Во-первых, ежегодно теряются миллиарды долларов из-за инфляционного и курсового обесценения огромных финансовых активов. Во-вторых, происходит наращивание корпоративных долгов, в том числе крупнейшими российскими госкомпаниями (с \$21,5 млрд. в 2000 году до \$295 млрд. по итогам первого квартала 2008-го, то есть почти в 14 раз).

Изложенный материал позволяет сделать вывод, что существует прямая связь между событиями 1998 и 2008 годов. Причина кризиса 1998 года и причина, углубившая сегодняшний кризис в России, одна и та же, а именно неоправданно большие международные заимствования. В то время как в России в двухтысячные годы накопились огромные суммы (сотни миллиардов долларов) свободных денег, которые сосредоточились в Стабилизационном фонде и золотовалютных резервах. Для исправления положения по внешним долгам нужно было предоставлять российским банкам и фирмам кредиты из российских источников.

Итак, мы увидели, что все-таки уроки 1998 не были учтены в полной мере нашим правительством. Это новый, еще один рок на будущее. И было бы хорошо, если бы подобные ошибки не повторились и впредь.

Литература

1. Илларионов А.Н. Мифы и уроки августовского кризиса// Вопросы экономики. – 1999. – №10. – С.3-48.
2. Болдырев Ю.Ю. Десятилетие дефолта: о двух «насосах» и суверенитете страны// Российский экономический журнал. – 2008. – №5(6). – С.12-16.

3. Финансовый кризис: причины и последствия/Сборник докладов. – Под редакцией Н. Головицкой, А. Молдавского. – Москва, 2000. с. 30-40.

*И.В. Тимошенкова,
Тверской госуниверситет*

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС В РОССИИ. ЕГО ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Российская финансовая система не осталась в стороне от кризисных явлений последнего времени, охвативших мировую экономику. При этом большинство населения нашей страны не почувствовало их влияния, прежде всего потому, что вовлечение средств граждан в инструменты фондового рынка не носит столь массового характера, как в США.

Откуда взялся кризис? Попробуем найти его истоки.

Истоки кризиса находятся в Соединённых Штатах. Регулирование, направленное на стабилизацию финансового сектора США, было инициировано Великой депрессией. После её окончания, в 1930 гг., в Америке были приняты законы, призванные стабилизировать отрасль депозитных институтов и вернуть доверие вкладчиков. Был принят закон Гласса-Стигалла, который разделил депозитные и инвестиционные функции банков и ввёл систему гарантии вкладов (вкладчики при банкротстве банка отныне не теряли свои вклады). Он так же вводил ограничения по процентным ставкам, которые банки могут платить по срочным и сберегательным вкладам (так называемое «правило Q»). Принятые меры позволили банковской системе США отойти от кризисной черты и начать выполнять свои функции.

В течение полувека финансовая система функционировала стабильно, однако в начале 1980-х гг. депозитные институты стали осознавать, что клиенты предпочитают им инвестиционные банки. В результате к 1986 г. были приняты акты и законы, которые расширяли полномочия депозитных институтов. Было отменено «правило Q». Все депозитные институты получили право к «дисконтному окну» ФРС (Федеральной резервной системы). Это позволило сберегательным учреждениям предлагать потребительские займы и выпускать кредитные карты. Так же совместным сберегательным банкам разрешили выдавать коммерческие займы размером 10% от их активов, а сберегательным учреждениям – до 40% их активов. Последним было позволено инвестировать до 40% своих активов в займы, гарантированные коммерческой недвижимостью.

Данные меры расширили рамки, регулирующие деятельность финансовых институтов, позволив им совершать более рискованную деятельность. Правительство гарантировало сохранность депозитов, несмотря на более высокие риски, которые начали брать на себя депозитные институты.

В начале 1990-х гг. в США снова появились критические публикации о состоянии банковской системы. В 1992 г. Было опубликовано исследование, которое носило громкое название: «Банковское дело перед пропастью: тревожное дело американских финансов». Авторы констатировали: «Американские банки являются наилучшими в мире. Банки достаточно хорошо капитализированы и высокорентабельны. Однако что-то надо делать с 1179 мёртвыми и умирающими банками и ещё 1492 непригодными банками, которые совместно управляют 1/3 всех банковских фондов. Слишком много банков с небольшим капиталом и несколькими клиентами пытаются выжить».

В работе рассматривается развитие новой формы финансовых инструментов и отмечается, что процесс секьютеризации позволяет банкам продавать ссуды и иные активы другим банкам и компаниям в виде ценных бумаг. Это удаляет секьютеризованные активы из бухгалтерских балансов банка, что позволяет последнему улучшать показатели структурами его активов и долгов, так как доходы от продажи могут использоваться для выдачи новых ссуд. Между 1975 и 1990 гг. объем закладов от секьютеризации вырос с 18 млрд. до более чем 800 млрд. \$. (35% всех закладных под жильё в Америке были секьютеризованны). Половина всех новых ценных бумаг, вышедших на рынок в 1990-х гг., была выпущена коммерческими банками. Таким образом банки смогли перенести со своих балансов на другие экономические субъекты большую долю кредитных рисков заёмщиков, и на балансах конечных покупателей ценных бумаг оказались активы, кредитные риски которых их держатели не вполне осознавали из-за сложности самих инструментов.

В 1999 г. Был принят Закон Грэмма-Лича-Блайли, который внёс в Закон Гласса-Стигалла поправки, способствующие ещё более активному развитию процесса секьютеризации. Система страхования вкладов при этом продолжала гарантировать возврат еще больших сумм по вкладу.

Ключевыми участниками финансового кризиса, который мы наблюдаем сегодня, являются Федеральная национальная ипотечная ассоциация и Федеральная корпорация жилищного ипотечного кредита США. Это, созданные Конгрессом США 70 лет назад открытые акционерные компании, без контрольного участия со стороны правительства, которое, в частности, гарантирует их долговые бумаги. Задача этих структур состоит в том, чтобы приобретать ипотечные кредиты у первичных кредиторов, позволяя им таким образом выдавать новые займы. Купленные кредиты они перепродают или оставляют у себя. Устав данных организаций не позволяет им приобретать низкокачественные кредиты (subprime), что заставило первичных держателей кредитов придумывать новые способы для их продажи. Основным методом избавления от кредитов категории subprime стала секьютеризация, т.е. превращение закладных в долговые ценные бумаги и их вывод на биржу. Такие кредиты были проданы большому кругу американских и зарубежных инвесторов.

Вот то, что сейчас называют «финансовым пузырьём». Эта система вообще с самого начала была построена довольно эгоистично со стороны американских предпринимателей и инвесторов. Но как это связано с Россией? Когда «финансовый пузырь» лопнул, наши зарубежные инвесторы попытались получить от subprimes те деньги, которые ожидали и ничего из этого не вышло. Итог – инвесторы остались без денег. Тогда, зарубежные банки, которые вкладывали в Российский малый и средний бизнесы в скором порядке меняют условия возврата кредита: уменьшают срок возврата денег, повышают процентную ставку... (А чтобы бизнес встал на ноги и окреп, времени прошло все-таки мало). Для того, чтобы не отдавать ещё большие долги предприятия резко сокращают объёмы производства, а то и вовсе закрываются.

Многие финансовые аналитики говорят, что наша экономика пострадала не так сильно, в сравнении с другими странами. Их главный довод – неразвитость Российского рынка ценных бумаг. Действительно, при развитии РЦБ отношения купли-продажи акций неизбежны. А от низкокачественных кредитов, замаскированных под ценные бумаги, не имеющих под своей основой ничего, кроме воздуха, не застрахован никто. Кроме того, наш рубль укрепляет свои позиции. Рост доллара и евро по отношению к рублю – всего лишь отчаянная попытка США хоть как-то пополнить свой бюджет. Этот рост временный, и обвал зарубежной валюты неизбежен, вопрос в том, когда это произойдет.

Когда мы слышим с экрана телевизора, что кризис продлится в нашей стране не менее 3-х лет, следует под этим понимать, что ситуация не будет становиться хуже, или замрёт на мёртвой точке, а то, что это срок, за который мы попробуем вернуть прежние высоты в экономике, но уже обновлённой, и более «прозрачной». Кризис – это ужасное испытание для людей, но только он способен «скинуть балласт» с экономики.

*Е.А. Викторов,
Тверской госуниверситет*

БЕЗРАБОТИЦА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Проблема безработицы в современной России стоит очень остро. Финансовый кризис сильно сказывается на нашей экономике. Неслучайно проблему безработицы в своих выступлениях затрагивали главные официальные лица нашей страны – Медведев Д. А. и Путин В.В.

Актуальность вопроса о безработице подтверждается ее постоянно растущим уровнем. Осенью прошлого года еще был дискуссионным вопрос о возможности роста безработицы, а в начале этого года Всемирный Банк давал прогноз о 8% уровне безработицы на конец 2009 года - 7 млн. человек. Сейчас прогнозы еще мрачнее – безработными могут стать до 9 млн. человек. Стоит отметить, что во всех вышеприведенных

случаях речь шла о реальной, а не официально зарегистрированной безработице.

Такая разница в прогнозах связана с разным пониманием финансового кризиса. Если раньше он рассматривался как полугодовое - годовое явление, то сейчас очевидно, что в России он до сих пор не достиг своей критической точки, поэтому ситуация может еще ухудшаться.

Остановимся на вопросе о характере и причинах безработицы. Можно во всем винить мировой финансовый кризис, но кризис – это лишь фактор, обнаживший серьезные структурные несоответствия на рынке российской рабочей силы. Кризис вынуждает минимизировать издержки. В результате увольняется плохо обученная и слабо образованная рабочая сила. В нашей стране в последнее время развился класс офисных (бумажных) работников, не делавших практически ничего и получавших за это немаленькие деньги, что не могло не сказаться на эффективности производства. А систему эту поддерживали высокие цены на энергоресурсы, которые и позволяли держаться этой массе лишних работников на плаву.

В стране наблюдается острая нехватка квалифицированных экономистов и юристов. Однако тех же юристов и экономистов, не соответствующих требованиям экономики, избыточное количество.

Также кризис высветил проблемы в образовательной сфере. Инфраструктура многих наших учебных заведений сильно отстает от практических условий работы на предприятиях. Предприятия вынуждены подчас переучивать пришедших к ним выпускников. А в условиях кризиса подобные расходы исключаются, поэтому большими темпами сейчас растет и будет расти молодежная безработица.

Эти структурные проблемы невозможно решить мгновенно, здесь требуется целый комплекс социально-экономических мер:

- создание хорошей инфраструктуры высших учебных заведений;
- выявление реальных потребностей рынка труда и донесение их до общества;
- помощь в переквалификации всем желающим;
- регулирование рынка с помощью трансфертов и субсидий.

Что касается регулирования безработицы, то на практике предприятия используют известные механизмы-амортизаторы, такие как:

- административные отпуска сотрудников
- сокращение рабочего дня
- снижение заработной платы

Это происходит, не в последнюю очередь, из-за слабости наших профсоюзов

Относительно прогнозов развития рынка труда России мнения экспертов расходятся. На мой взгляд, ситуация будет ухудшаться в

ближайшем будущем, но в случае грамотного комплекса социально-экономических мер государства, наша страна справится с этой проблемой.

Литература

1. Green W., Why Russian markets go worse//Economist.-2009.-№1.-p.10-15
2. Артюхин Ю., Рынок труда в России//Человек и труд.-2009.-№1.-с.20-24
3. Бреев Д., Кризис и безработица//Экономист.-2009.-№1.-с.15-18.
4. Гостев А., Есть ли безработица?//Вопросы экономики.-2009.№1.-с.23-26
5. Костин Л., Занятость, заработная плата и инфляция//Человек и труд.-2009.-№1.-с.33-35.
6. Нетеребский О., Прогнозы развития России//<http://rg/themes/new/2601.ru>

*А.В. Ларионова,
Тверской госуниверситет*

ПОЛИТИКА БАНКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

В условиях мирового финансового кризиса за последние месяцы Банк России предпринял множество ходов с целью поддержания экономики РФ.

Еще в ноябре – декабре политика ЦБ России планировалась следующим образом:

В период до 2011 года в основном завершить переход к режиму таргетирования инфляции, предполагающему приоритет цели по ее снижению. Под инфляционным таргетированием обычно понимается разновидность денежно-кредитной политики, при которой центральный банк публично объявляет количественный показатель допустимой инфляции и берет на себя обязательство обеспечить рост цен в пределах установленного диапазона.

Превратить процентную ставку в главный инструмент денежно-кредитной политики. Предполагается обеспечить постепенное сужение диапазона процентных ставок по собственным операциям Центрального Банка РФ и снижение волатильности ставок денежного рынка (однако Банк России не сформулировал задачи структуризации процентной политики на основе регулирования кратко-, средне- и долгосрочных процентных ставок).

Осуществлять накопление и эффективное управление международными резервами.

Проводить курс стабилизации рубля.

Но данная политика не смогла учесть все аспекты и тонкости той ситуации, в которой находится Россия.

Элементы политики Банка России в настоящее время:

- расширение инструментов рефинансирования;
- расширение валютного коридора;
- выдача необеспеченных кредитов;

- участие в торгах на фондовом рынке;
- повышение ставок по депозитам в ЦБ РФ.

В настоящее время кредитной эмиссии и ставке рефинансирования уделяется много внимания. Ставка рефинансирования центрального банка влияет на уровень цен, но влияет не непосредственно, а через уровень процентных ставок за кредиты, предоставляемые реальному сектору экономики.

Что касается действий Центрального Банка РФ, не последовавшего примеру других стран, то здесь следует учитывать, что его ставка рефинансирования в текущем году была ниже уровня инфляции (11-12% при инфляции в 13-13,5%) и ее повышение до 13% стало реакцией на инфляционные процессы в экономике. Эти действия Банка России на фоне действий ФРС США, ЕЦБ и других центральных банков кажутся неадекватными, но в действиях и ЦБ РФ, и центральных банков других стран имеется своя логика, в которой ставке рефинансирования принадлежит далеко не главная роль.

Так же следует заметить что, возможности у Банка России по управлению курсом рубля и оттоком капитала ограничены. Стандартной мерой по борьбе с давлением на валютном рынке является повышение процентных ставок по депозитным операциям и облигациям Банка России, а также по валютному свопу. Однако лимит Банка России по валютным свопам и так уже урезан до 5 млрд. руб. и ставка повышена до 13%, что привело к замораживанию рынка свопов. А ставки по депозитам и облигациям он не в состоянии поднять, поскольку из-за этого произойдет отток ликвидности с межбанковского рынка, которой и так немного, на счета в Центральный банк. Выход для руководства Банка России, вероятно, видится один – синхронно повышать все ставки по своим операциям и позволять рублю медленно обесцениваться.

Борьба регулятора за руль имела бы шансы на успех, если бы не инфляция и финансовая нестабильность. Как и погоня за двумя зайцами, решение обеих задач одновременно невозможно. Закон о Центральном банке требует от него, с одной стороны, «защиты и обеспечения устойчивости рубля», а с другой – «развития и укрепления банков».

В результате масштабы антикризисных мер, принимаемых в российской экономике в настоящее время, соизмеримы с реализуемыми в других странах, чего нельзя сказать об аналогичных ситуациях в прошлом.

Существует опасность, что, как и в случае с нехваткой ликвидности в 2007 г., ЦБ России ограничится экстренными, временными вливаниями ликвидности в экономику, не меняя, по сути, макроэкономическую политику.

Литература

1. Андрюшин С., Бурлачков В. Денежно-кредитная политика и глобальный финансовый кризис // Вопросы экономики. – 2008. №11. – С. 38-50.

2. Хорошев С. Ставка рефинансирования как антикризисная и антиинфляционная мера: мнения экспертов // Банковское дело. – 2009. №1. – С. 36-39.
3. Моисеев С.Р. Альтернативные сценарии денежно – кредитной политики Банка России в 2009г. // Банковское дело. – 2009. №1. – С. 18-20.
4. Ершов М. Кризис 2008 года: «момент истины» для глобальной экономики и новые возможности для России // Вопросы экономики. – 2009. №1. – С. 4-26.

*М.М. Рыбакова,
Тверской госуниверситет*

АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РФ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Согласно заявлению, сделанному 27 февраля 2009 года помощником президента Российской Федерации Аркадием Дворковичем, инфляция по итогам года может составить от 13 до 15 процентов. По итогам прошлого года инфляция в России составила 13,3 процента, что стало рекордом с 2002 года. Однако первый заместитель руководителя фракции «Справедливая Россия» в Госдуме Оксана Дмитриева считает, что в 2009 году инфляция в России может составить около 20%. Дмитриева считает «неадекватным» прогноз по инфляции в 13%, представленный Минэкономразвития. В частности, за первые два месяца 2009 года она уже больше, чем за аналогичный период прошлого года, хотя в 2008 году инфляция составила 13,5%.

Какую же политику по снижению уровня инфляции следует проводить государству в условиях мирового финансового кризиса? Этот вопрос еще долго будет оставаться актуальным, именно поэтому, хотелось бы подробнее остановиться на таком аспекте, как антиинфляционная политика.

Для России важнейшими инструментами борьбы с инфляцией должны стать:

- 1) установление контроля над динамикой денежного предложения;
- 2) повышение спроса на деньги;
- 3) дедолларизация;
- 4) рост сберегательной активности населения, расширение спектра возможных ее инструментов;
- 5) формирование бюджета без учета поступлений от нефти и газа;
- 6) реформы, связанные с рынком труда и повышением его гибкости, а также либерализация важнейших рынков, в частности, телекоммуникационного, электроэнергетики, воздушных перевозок;
- 7) развитие финансового рынка, расширение состава финансовых инструментов, выработка и реализация сбалансированной и последовательной фискальной политики;

8) развитие финансового рынка и усиление контроля Центрального банка над динамикой денежных агрегатов.

Однако в настоящий момент Правительство РФ поручило Минфину и другим ведомствам внести программу, предусматривающую таргетирование инфляции, что означает перенаправление всей финансово-кредитной политики на борьбу с ростом потребительских цен.

Таргетирование инфляции включает несколько элементов. К ним относятся:

1) публичное объявление среднесрочных численных значений целевого уровня инфляции;

2) институциональный выбор стабильности цен как основной долгосрочной цели денежно-кредитной политики;

3) прозрачность исполнения денежно-кредитной политики и планов денежных властей;

4) повышение ответственности центрального банка за достижение целевых значений инфляции.

Как справедливо отмечают некоторые экономисты, неконсервативные методы борьбы с инфляцией высоким процентом и таргетированием невыгодны в своей основе, поскольку способствуют искажению ликвидности реальных активов и, в конечном счете, «съедают» эту ликвидность. Когда инфляция провоцируется монополистической структурой экономики, ее издержками, а также импортирована, то есть привносится высокой динамикой цен на нефть, сырье и продовольственные товары, таргетирование только усиливает повышательную динамику цен.

В настоящий момент существует гипотеза, что именно таргетирование как инструмент макроэкономической политики, применяемый ведущими странами, внесло ощутимую лепту в развертывание современного экономического кризиса. Во-первых, оно способствовало исчерпанию ликвидности, вносило вклад в искажение реальной стоимости активов. Во-вторых, действовало в направлении сокращения совокупного спроса, сдерживало инновационную активность и тем самым вносило взнос в поддержание высокого уровня цен, включая продовольственные и сырьевые товары.

Чтобы снизить вероятность резкого роста инфляции в будущем, придется устранять глубокие дисбалансы в экономике – коррупционные схемы, стимулируемый кредитованием потребительский бум, слабость конкурентных механизмов во многих системообразующих отраслях. Но резкое замедление роста и даже их снижение возможно лишь на рынках активов, потребительская инфляция будет снижаться медленно.

*Ю.О. Холушкина, .
Тверской госуниверситет*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Еще недавно казалось, что экономическому благополучию России ничто не угрожает. Но мировой финансовый кризис, быстро переросший в экономический, в одночасье лишил надежды на сохранение высоких темпов роста и дальнейшее повышение уровня жизни населения на основе экспорта сырья. Расширяющееся глобальное производство, доступность кредитных ресурсов остались в прошлом или сжались. В полной мере ощутила на себе последствия этого и российская экономика. Полноводный поток растущей выручки от экспорта нефти и нефтепродуктов превратился в обмелевший ручеек, а насос, направлявший финансовые средства с мировых рынков в российскую экономику, заработал в обратном направлении. Получив такую пробоину, национальное хозяйство России резко сбавило обороты, а ее руководство должно срочно выработать новый курс, отличный от проводившегося в прежние годы.

И как следствие актуальной стала проблема инвестиционной политики. Инвестиционная политика – важный рычаг воздействия, как на экономику страны в целом, так и на инновационную деятельность отдельных отраслей, хозяйствующих субъектов. Инвестиционная политика связана с государственным управлением собственностью, применяемыми методами управления организацией и технологией строительства и эксплуатации инфраструктурных объектов в регионе.

Как считают исследователи, государство должно усилить регулирующее воздействие на социально-экономическое развитие регионов, формирование инвестиционной и институциональной среды. То есть большое значение приобрела региональная инвестиционная политика, так как устойчивый рост инвестиций в регионах – это реальный путь повышения их экономического потенциала и решение многих проблем.

Но основной проблемой для привлечения инвестиций в регионы для повышения стимулов региональных и муниципальных властей является то, что на федеральном уровне в настоящее время отсутствуют долгосрочные ясные ориентиры для органов власти. Ясные ориентиры – прежде всего с точки зрения обеспечения регионов необходимой инфраструктурой, федеральное видение стратегии развития крупных регионов.

Специфика региональной инвестиционной политики заключается в более узком круге доступных инструментов регулирования инвестиционной деятельности и в особенностях каждого региона. Еще одной специфической чертой проведения региональной инвестиционной политики является ее малая ресурсная база, а, значит, приходится применять наиболее эффективные методы по приоритетным направлениям.

На практике регионы имеют возможность применять следующие методы проведения инвестиционной политики:

- предоставление налоговых льгот участникам инвестиционной деятельности (регулирование ставок некоторых федеральных налогов, поступления от которых зачисляются в региональные бюджеты, установление региональных и местных налогов в соответствии с законодательством федерального и регионального уровня, создание на своей территории свободных экономических зон с особо льготными налоговыми условиями для инвесторов);

- создание за счет средств региональных бюджетов страховых и залоговых фондов, гарантирующих соблюдение обязательств перед инвесторами;

- участие региональных органов власти в инвестиционной деятельности через предоставление бюджетных кредитов, выпуск государственных займов, государственных инвестиций.

Совершенно очевидно, что решающую роль в повышении эффективности инвестиционной деятельности призваны сыграть органы государственной власти, поскольку именно государство обеспечивает базовые условия функционирования всей экономической системы. В настоящее время сформированы государственные подходы к развитию инвестиционного процесса. Приняты необходимые законы, найдены инструменты и методы стимулирования инвесторов, в том числе путем оказания конкретной государственной поддержки.

Эффективность инвестиционной политики может значительно повыситься, если регионы будут ясно видеть перспективы реализации своего потенциала, координировать свои действия в рамках общенациональной стратегии социально-экономического развития.

Основной вывод заключается в том, что у большинства регионов есть достаточно ясное понимание, как должна складываться работа с инвесторами, какие должны быть здесь задействованы управленческие механизмы. Однако масштаб социально-экономических задач сегодня таков, что становится совершенно очевидной необходимость существенного повышения не только динамики, но и качества инвестиционной политики.

Литература

1. Белоусова О.М. Инвестиционная ситуация в России// Ученые записки. – 2007. - № 1.- 67-74.
2. Болдырев Ю. Проекция глобального кризиса на Россию: что делать государству и «простому человеку»?// Российский экономический журнал. – 2008. - № 7-8. – с. 3-15.
3. Кожухар В. Проблемы управления инвестиционными проектами// Экономист. – 2009. - №2. – с. 95-96.
4. Крюков В., Петров Н. Государственное регулирование инвестиционных процессов// Экономист. – 2008. - №5. – с. 91-96.

5. Семенов В.М., Тарасова Н.М. Теретические аспекты инвестиционной политики в инвестиционной экономике// Вопросы экономических наук. – 2008. - № 5. – с. 116-121

А.В. Мальцева,

Тверской госуниверситет

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Основные факторы конкурентоспособности малого бизнеса:

– гибкость и способность к интенсивному совершенствованию и переменам в динамичной и изменчивой рыночной среде в условиях кризиса.

– способность предприятия к постоянному внедрению в производство новшеств, потенциально востребованных спросом, что становится решающей возможностью привлечь покупателя.

– способность овладевать ограниченными сегментами рынка, где количество потребителей ограничено, но возможно производить продукцию с учетом индивидуальных запросов заказчиков.

– высокий уровень ответственности за принимаемые в сфере малого бизнеса решения.

Помимо неблагоприятных последствий кризис, как ни странно, несет в себе некоторые новые возможности для развития малого бизнеса. Арендные ставки по офисным и складским площадям упали на 40% за последние полгода. Становится легче найти персонал, потому что люди с удовольствием идут работать по совместительству, соглашаются на частичную занятость, что для нового бизнеса полезно: пока процесс не налажен, можно нанимать сотрудников на неполный рабочий день. А если с поставщиками проводить расчеты день в день, то можно сэкономить и здесь, выбив скидку не менее 5%.

Однако это не относится к тем предпринимателям, которым требуются заемные средства. Сейчас многие банки не хотят кредитовать клиентов, у которых цепочки прохождения средств непрозрачны или нет достаточного залогового обеспечения. В таблице 1 представлены источники финансирования малых предприятий в процентном отношении к числу ответивших в каждой группе (2008 г.). По этим данным видно, что проблема кредитования малого бизнеса сейчас стоит особенно остро и требует немедленных мер по ее решению.

Таблица 1

Источники формирования малых предприятий

Виды источников	Все предприятия	«Молодые»	«Взрослые»	Производство	Торговля	Услуги
Внутренние источники	76,4	80,0	75,3	84,2	84,0	71,2
В том числе: доходы от деятельности предприятия	67,0	72,0	65,4	73,7	80,0	62,1
Средства учредителей	21,7	28,0	19,8	18,4	24,0	22,7
Внешние источники:	25,5	32,0	23,5	28,9	32,0	24,2
В т.ч. кредиты банков	9,4	8,0	9,9	13,2	16,0	7,6
Привлечение средств новых компаньонов	6,6	12,0	4,9	5,3	4,0	9,1
Частные займы	17,9	20,0	17,3	23,7	24,0	16,7
Ссуды других фирм	9,4	8,0	9,9	15,8	16,0	9,1
Нет возможности развиваться	21,7	16,0	23,5	15,8	16,0	24,2

В нашей стране поддержка малого и среднего бизнеса включена в Перечень первоочередных мер, основная цель которых – использовать его потенциал для создания новых рабочих мест. Правительством намечены следующие меры по поддержке малого и среднего бизнеса в условиях финансового кризиса: увеличение кредитной программы Внешэкономбанка по малому и среднему бизнесу до 30 млрд рублей, 10,5 млрд рублей выделяется из федерального бюджета на кредитование, субсидирование процентных ставок, госгарантии, развитие инфраструктуры малого бизнеса. Принят закон, предоставляющий малому бизнесу преференции при выкупе арендуемого государственного и муниципального имущества. Регионам и муниципалитетам предложено привлечь малый и средний бизнес к выполнению государственного и муниципального заказа.

Литература

1. Власов И.П., Кредитование малого и среднего бизнеса: перспективы развития// Финансы и кредит. – 2009. – №3. – С. 62 – 67.
2. Дагаев А., Государственные гарантии для малого инновационного бизнеса// Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 2. – С. 83.
3. Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Малый бизнес: Учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 107 с.
4. Кашин В.А., Мировой финансовый кризис: причины и последствия// Финансы. – 2009. – № 1. – С. 14 – 19.
5. Сванидзе Э.Н., Ляховенко В.И. О конкурентоспособности новой продукции малых предприятий// Финансы. – 2008. – № 12. – С. 58 – 60.

*О.В. Горбатова,
Тверской госуниверситет*

О ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РОССИИ

Производительность труда – важнейший экономический показатель. Сегодня производительность труда в России ниже, чем в США, в 4-5 раз, а по некоторым отраслям промышленности – в 20 раз по сравнению с развитыми странами. Поэтому в настоящее время руководство страны ставит задачу повысить производительность за 12 лет в 4 раза. Без этого не возможны ускорение роста производства и обеспечение конкурентоспособности выпускаемой продукции. В чем причины более низкой производительности труда?

Причин более низкой производительности труда в России много. Их можно разделить на 3 группы: технические; организационные; человеческие.

К техническим причинам низкого уровня производительности труда относится изношенность основных фондов, использование устаревшей техники и технологий. Отсюда: неэффективное использование труда; нерациональный расход сырья, материалов и энергии; невысокое качество продукции.

Это очевидно и об этом ведутся разговоры уже многие годы. Однако ситуация мало изменяется. Находятся причины, удерживающие предпринимателей от обновления техники. Одна из них – дешевизна рабочей силы на рынке труда. Известно, что в промышленно развитых странах рабочая сила стоит дорого, затраты на покупку труда составляют 60 и более процентов всех издержек. Иное дело в России: уровень заработной платы низкий, доля затрат на наём рабочей силы остаётся невысокой. Поэтому дешевизна рабочей силы и высокая стоимость новой техники делают выгодным увеличение производства именно путём дополнительного привлечения работников, а как следствие - результативность труда остаётся не высокой.

Как видим, дешевизна рабочей силы сдерживает рост производительности труда. А низкая производительность не создаёт экономических предпосылок повышения оплаты труда.

Некоторыми российскими учёными предлагается весьма спорный, но интересный способ заставить производителей заботиться об обновлении техники: необходимо увеличить минимальный размер заработной платы, гарантируемый государством. Это приведёт к повышению общего уровня оплаты труда в экономике, заставит предпринимателя заботиться о росте эффективности использования трудовых ресурсов. Одновременно станут более действенными и другие факторы, влияющие на рост эффективности производства. В частности, увеличение зарплат усилит интерес работников к повышению результативности труда, а руководство фирмы – к замене живого труда техникой, а это обеспечит дальнейший рост производительности всех ресурсов.

К организационным причинам низкой производительности относится слишком «раздутый» управленческий аппарат, плохая организация бизнес-процессов, недостаточная квалификация и навыки сотрудников в целом, мягкая политика по отношению к неэффективным звеньям и т.д.

В таком случае возникает вопрос, какие ходы повышения производительности эффективны в нашей стране?

Дальновидные руководители, если они стремятся повысить производительность, не опираются исключительно на финансовое вознаграждение персонала. Существуют не денежные мотивовы, которые побуждают работников эффективно использовать свои умения и таланты.

К примеру, все работники нуждаются в позитивной оценке своего труда и рассчитывают на это. Вручение поздравительных писем или просто одобрение работников может способствовать лучшей производительности. Использование гибкого графика рабочего времени и включение персонала в программы комплексного управления качеством являются другими мотивами, способными повысить производительность труда. Производительность тех работников, которые стремятся к успеху, может быть повышена путем расширения круга выполняемых задач или их обогащения и т. д.

Это означает, что если руководство будет проявлять большую заботу о своих работниках, то и уровень удовлетворённости работников возрастёт, что приведёт к увеличению производительности труда.

Сегодня живой труд остаётся главным ресурсом, поэтому его производительность должна является ключевым приоритетом, как для отдельных компаний, так и для экономики страны в целом. В современной России не мало проблем на пути к высокой производительности труда. Тем не менее, способы повышения производительности существуют, главное их знать и научиться правильно применять.

Ю.Н. Пичуева,

Тверской госуниверситет

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПРЕСТУПЛЕНИЯМ И НАКАЗАНИЯМ

В настоящее время Россия занимает 3 место в мире по числу заключенных. В российских пенитенциарных учреждениях содержатся свыше 800 тыс. чел., что составляет 10-11% заключенных всей планеты, в то время как доля российского населения в мире не превышает 2,2 процента.

Россия сверх всякой меры перегружена заключенными. Соответственно, проблема преступности очень актуальна для настоящего времени. Для ее решения обычно используется юридический подход к

преступлениям и наказаниям. Можно рассмотреть сущность преступления и наказания с точки зрения их экономического обоснования.

Экономический подход применим к корыстным преступлениям, таким как взяточничество, кражи, мошенничества, растраты, уклонения от уплаты налогов, но не к преступлениям по неосторожности, преступлениям, совершенным в невменяемом состоянии, психически неполноценными людьми и маньяками.

С точки зрения экономического подхода: Наказание – система «антиблаг», выстроенных государством и предназначенных для нарушителей правил. Преступление – это противозаконная деятельность, «прибыль» от занятия которой превосходит прибыль от занятия иными легальными видами деятельности.

Суть экономического подхода отражена в словах Беккера: «Люди решают стать преступниками по тем соображениям, по каким другие становятся столярами или учителями, а именно потому, что они ожидают, что “прибыль” от решения стать преступником – приведенная ценность всей суммы разностей между выгодами и издержками, как денежными, так и неденежными, - превосходит “прибыль” от занятия иными профессиями»[1].

Прибыль от совершения преступления, исходя из предложенного Беккером подхода можно рассчитать по формуле:

$U = D - pf$, D -доход от совершения преступления, p -вероятность наказания, f -денежный эквивалент наказания. Рост величины pf приведет к снижению преступности. Для достижения оптимального эффекта следует сделать преступление экономически невыгодным, повысить его цену до такого уровня, при котором ожидаемая прибыль от совершения преступления принимает отрицательное значение. Иначе говоря, следует сделать справедливым неравенство $U < 0 \rightarrow pf > D$.

Большинство населения (по данным различных опросов общественного мнения) по-прежнему видит панацею от преступности в ужесточении наказания, среди юристов и экономистов растет понимание необходимости перехода на наказания, не связанного с лишением свободы в том случае, если речь идет о преступлении, не связанном с насилием.

Наказывая преступника, общество наказывает и себя, так как оно несет все издержки наказания. Наибольшие издержки сопряжены с наказаниями, связанными с лишением свободы. Г. Беккер обратил внимание на это еще в первой своей работе по экономике преступлений и предложил альтернативу лишению свободы в виде штрафа.

В определенных случаях целесообразно сочетать лишение свободы со штрафными санкциями, которые хоть частично компенсируют вред, причиненный жертве.

Применение экономического подхода к решению проблемы преступности не распространено. Ее решают, пользуясь только юридическим подходом. Необходимо искать новые пути решения, развивать экономический подход, его применение на практике в сочетании

с юридическим. Можно ввести некоторые пробные изменения в Законодательство, распространить их действия на определенный регион и проанализировать их влияние на экономику этого региона.

Литература

1. Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS: теория экономических и социальных институтов и систем. 1993. № 1. С. 34.

СЕКЦИЯ 2 ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

*М.Х. Толордава,
Тверской госуниверситет*

ВНЕШНЯЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ГОСУДАРСТВА

Внешняя задолженность или внешний государственный долг - это задолженность государства по привлеченным из-за рубежа средствам в виде займов и кредитов иностранных государственных и частных банков, международных финансовых организаций и выплачиваемым процентам по ним, а также средствам, полученным путем размещения на международных рынках капитала государственных ценных бумаг. Текущий Внешний государственный долг - сумма, которую необходимо выплатить в данном году. Общий Внешний государственный долг - общая величина задолженности и процентов по ней, которую необходимо выплатить не только в текущем, но и в последующие годы.

Можно дать и другое определение: внешний государственный долг - (англ. external debt) - сумма долговых обязательств страны по отношению к иностранным кредиторам на определенную дату, подлежащих погашению в установленные сроки. Погашение Внешней задолженности производится в иностранной валюте, реже - в местной валюте, на которую кредитор закупает соответствующие товары и услуги. Внешняя задолженность возникает главным образом в результате внешних займов, а также в случаях национализации иностранной собственности с обязательством выплаты компенсации. Долг нерезидентам в форме ценных бумаг, размещаемых на внутреннем финансовом рынке, относится международной статистикой к внутреннему долгу. Внешний государственный долг есть совокупная задолженность государства международным банкам, правительствам других стран, частным иностранным банкам. Различают текущий внешний долг данного года, который надо вернуть в нынешнем году, и общий государственный

внешний долг (накопленный), который предстоит вернуть в текущем году и в последующие годы.

Внешняя задолженность есть практически у всех стран. Однако в современных условиях эта проблема наиболее остро стоит перед развивающимися и бывшими социалистическими странами. Они периодически сталкиваются с **долговыми кризисами**, нарушают графики платежей, реструктурируют долг (продление сроков погашения долга). Наблюдение за состоянием внешней задолженности развивающихся и бывших социалистических стран, анализ этого процесса, публикация соответствующих материалов входят в обязанность **Всемирного банка**. Размер долга в абсолютном выражении не дает полного представления о состоянии **платежеспособности страны**. Оно зависит от объема ресурсов, которыми располагает страна-должник, т.е. от размера и темпов роста ВВП. Но поскольку внешние задолженности погашаются в иностранной валюте, то важным показателем платежеспособности является экспорт товаров и услуг. Исходя из этого, Всемирный банк при анализе платежеспособности страны предлагает пользоваться рядом показателей. Эти показатели, как в обобщенном виде, так и по отдельным странам, представлены в публикации банка, которая до 1997 г. носила название **World Debt Tables**, с 1997 г. - **Global Development Finance**. Для характеристики текущего состояния внешнего долга вводят такие показатели, как отношение платежей по погашению долга к ВВП и отношение платежей по погашению долга к экспорту. Норма обслуживания долга – (НОД) считается наиболее важным для анализа состояния платежеспособности. Пороговой считается НОД, равная 20-25% (вместе с тем рядом стран удавалось направлять на погашение долга более 40% суммы экспорта товаров и услуг, а другие не выдерживали НОД ниже 10%). Явным признаком долгового кризиса является серьезное нарушение графика платежей, влекущее за собой реструктуризацию долга. Урегулированием долга официальным кредиторам на многосторонней основе (с участием всех или почти всех стран-кредиторов) занимается Парижский клуб. По стандартной схеме сроки платежей по основному долгу переносятся на 10-15 лет с предоставлением **льготного периода** 3-7 лет. Реструктуризации при стандартном варианте подлежат только платежи за 1 год (политика **«короткого поводка»**). При нестандартном (глобальном) варианте реструктурируется весь долг или его большая часть. Платежи по основной сумме долга могут отодвигаться на более длительные сроки (до 25 лет). Урегулирование долга банкам входит в компетенцию *Лондонского клуба*. Наиболее распространенный вариант - перевод долга, зафиксированного на счетах, в долг в форме облигаций. Используются 2 основных вида облигаций: дисконтные и паритетные. Широкое распространение получил дисконтный вид, когда при реструктуризации долга сокращается, но сохраняется плавающая процентная ставка (**ЛИБОР** - от англ. LIBOR - London interbank offered rate. Ставка по краткосрочным кредитам, предоставляемым банками в

Лондоне на срок 3-6 месяцев другим банкам.). При паритетных облигациях долг не дисконтируется, но устанавливается фиксированный процент. Облигации выпускаются на срок до 30 лет. Для стран с относительно низким уровнем развития предусмотрен выкуп долга со значительной скидкой. При этом предоставляется помощь из ряда страховых и международных фондов. Т.о., в результате процедуры перевода долга со счетов в ценные бумаги и путем его выкупа осуществляется частичное списание долга банкам. Основные правила списания долга официальным кредиторам со стороны стран с низким уровнем развития устанавливались на встречах в верхах 7 ведущих стран («большой семерки»). Однако, списание официального долга странам, не относящимся к наименее развитым, применяется редко. Существует также практика конверсии долга в акции предприятий страны-должника. Однако она не получила широкого распространения и проводилась главным образом параллельно с приватизацией. Механизм этой операции выглядит так. Инвестор на вторичном рынке покупает со скидкой долговое обязательство, продает его центральному банку за местную валюту и на вырученные средства покупает интересующие его акции.

В материалах Центробанка говорится, что общий внешний долг России в 2008 году вырос на 48 процентов до 459,6 миллиарда долларов. При этом увеличение долга по долгосрочным обязательствам оказалось существеннее аналогичного показателя по краткосрочным. В материалах Центробанка также отмечается, что задолженность органов государственного управления за год уменьшилась на 16,2 процента до 37,4 миллиарда долларов. С другой стороны, долг российских банков перед нерезидентами увеличился сразу на 61,8 процента до 163,7 миллиарда долларов. Ранее сообщалось, что российские кредитные организации во второй половине 2007 года стали испытывать сложности с привлечением средств за рубежом, поскольку кредиты сильно подорожали. Это, в первую очередь, связано с кредитным кризисом, разразившимся сначала в США, а потом и в Западной Европе. Банки стали предпочитать привлекать средства внутри России, из-за чего целый ряд крупных финансовых организаций повысил ставки по депозитным вкладам. Российское правительство в последние годы предпочитает досрочно возвращать кредиты, взятые у различных клубов кредиторов. Это происходит из-за того, что бюджет получает дополнительные средства от высоких цен на нефть на мировых рынках.

Управление государственным долгом представляет собой непрерывный процесс, включающий 3 этапа: привлечение финансовых ресурсов путем размещения ценных бумаг, погашение и обслуживание долговых обязательств. На 1-м этапе определяются предельные размеры государственных заимствований и гарантий на очередной бюджетный год, выбираются инструменты привлечения ресурсов и повышения эффективности их использования. На 2-м этапе привлекаются ресурсы на внешних или внутренних финансовых рынках, путем выпуска и

размещения государственных ценных бумаг, получения кредита или предоставления государственных гарантии, а затем эти средства направляются на финансирование текущих бюджетных расходов или инвестиционных проектов. 3-й этап заключается в поисках источников финансовых ресурсов для погашения и обслуживания государственного долга, снижении общих издержек, своевременном выполнении долговых обязательств. Государственные долговые обязательства погашаются за счет бюджетных доходов, золотовалютных резервов страны, денежных средств, полученных от продажи государственной собственности, а также новых заимствований. Методы управления государственным долгом можно подразделить на административные и финансовые. Административные методы основаны на быстром и четком выполнении отдельных распоряжений органов государственной власти и управления; они не предусматривают оценку экономической эффективности и результатов действий по управлению государственным долгом. Финансовые методы состоят в выборе способов и форм обеспечения погашения государственного долга с помощью анализа финансовых показателей и нацелены на максимизацию эффекта от привлекаемых займов при минимальных издержках, связанных с их погашением и обслуживанием. Наиболее оптимальное сочетание административных и финансовых методов обусловлено внутренними и внешними экономическими и политическими факторами. В условиях долгового кризиса, когда государство испытывает трудности с выполнением ранее взятых обязательств по погашению и обслуживанию государственной задолженности, используются: рефинансирование, реструктуризация, конверсия займов, консолидация займов, аннулирование и списание государственных долгов. Управление государственным долгом непосредственно влияет на экономический рост, уровень инфляции, ссудного процента, занятости, объема инвестиций в экономику страны в целом и в реальный сектор экономики.

*Е.А. Солнышкова, А.О. Смирнов,
Тверской госуниверситет*

МЕРЫ ПРАВИТЕЛЬСТВ И ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ ПО МИНИМИЗАЦИИ ПОСЛЕДСТВИЙ МИРОВОГО КРИЗИСА

Тема работы связана с рассмотрением денежно-кредитных инструментов антикризисной политики США, России и Евросоюза. Начать логичнее всего с США, так как именно это государство стало эпицентром кризиса.

В настоящий момент антикризисная политика США основана на плане Барака Обамы, общая стоимость которого колеблется в пределах 1 трлн. долларов. Его основные положения:

1. Предоставить дополнительные кредиты крупнейшим производителям для сохранения уровня производства и рабочих мест.

2. Снизить налоги для средне и малообеспеченных семей.

3. Предоставить дополнительные средства банкам и другим финансовым организациям для еще более активного кредитования потребительского спроса.

4. Девальвировать доллар.

Кроме этого нужно сказать о таком традиционном инструменте регулирования денежного предложения, как учетная ставка. В конце 2008 года ФРС трижды ее снизил (сначала с 2,0% до 1,5%, затем до 1,0% и наконец до 0,25%) [3], и можно говорить, что из этого рычага воздействия правительство уже выжало все, что могло.

Теперь рассмотрим, как обстоят дела в Европе. Несмотря на некоторые отличия от американских, антикризисные меры ЕЦБ очень с ними схожи. Лечение европейских финансов проходит, основываясь на государственных гарантиях по межбанковским кредитам и рекапитализации.

Кроме этого ЕЦБ в конце 2008 года неоднократно снижал учетную ставку. Первый раз она была снижена 2 октября 2008 года до 4,25%, второй – 8 октября до 3,75%, третий – 4 декабря до 2,5%. Сейчас ставка рефинансирования находится на уровне 2,0% (с 15 января 2009 года).

Таким образом, основная цель антикризисных мер ЕЦБ состоит в первую очередь в преодолении кризиса недоверия на финансовом рынке. Исходя из этого, страны Евросоюза делают упор именно на обеспечении государственных гарантий по частным вкладам.

В России основные направления антикризисной политики сформулированы и изложены в *Перечне первоочередных мер, предпринимаемых Правительством РФ по борьбе с последствиями мирового финансового кризиса* [2]. В общей сложности на реализацию антикризисных мер зарезервировано 10 трлн. рублей.

Итак, в рамках антикризисного регулирования Правительство РФ принимает следующие меры:

1. С целью противодействия оттоку капитала из банковского сектора:

- ставка рефинансирования Центрального банка была повышена с 11% до 13%;

- в отношении налога на доход в виде процентов по вкладам принято следующее решение: если сумма процентов, начисленная по договору, не превышает суммы процентов, рассчитанной исходя из ставки рефинансирования ЦБ РФ, увеличенной на 5 пунктов, такой доход налогом не облагается [4];

- до 700 тыс. рублей (ранее - 400 тысяч рублей) повышена страховая сумма по банковским вкладам граждан. В результате защищено 98,5% вкладов.

2. Кроме этого для поддержания банковского сектора были предприняты следующие меры:

- были снижены нормативы обязательных резервов с 5,5% в сентябре до 0,5% в октябре 2008 года [1], в результате чего было высвобождено около 380 млрд. рублей;
- смягчены условия кредитования ЦБ с использованием отдельных видов залога;
- предоставляются беззалоговые кредиты ЦБ на срок до 1 года; потенциальный лимит - до 3,5 трлн. рублей, фактически уже предоставлено - свыше 1,7 трлн. рублей; право на кредиты имеют 143 банка, из них воспользовались им 124;
- на пополнение капиталов банков выделено 950 млрд. рублей субординированных кредитов.

Одни из предложенных мер выглядят уже традиционными в условиях современного кризиса. Другие же представляются довольно спорными. Так, на фоне снижающихся ставок рефинансирования в развитых странах ЦБ РФ в течение всего 2008 года повышал ее и довел до уровня в 13,0%.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в современных условиях все страны, экономику которых затронул кризис, используют схожие денежно-кредитные инструменты антикризисной политики. Самые основные из них – это ставка рефинансирования, обеспечение государственных гарантий по частным вкладам, выдача государственных кредитов коммерческим банками.

В то же время разные страны делают упор на разные инструменты государственного регулирования, что определяется положением внутри страны и особенностями национальных экономик. Соответственно эффективность тех или иных инструментов в разных странах также различна.

Литература

1. http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/print.asp?file=require_res.htm
2. <http://www.government.ru/content/governmentactivity/antikrizismeriprf/>
3. <http://www.frbdiscountwindow.org/primarysecondary.xls>
4. Налоговый Кодекс РФ, ст. 214.2

*К.А. Кашенкова,
Тверской госуниверситет*

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

Налоговая политика влияет практически на все социально-экономические сферы страны и связана со многими элементами государственного регулирования, такими, как кредитно-денежная политика, ценообразование и другое, манипулируя налоговой политикой, государство стимулирует экономическое развитие, либо сдерживает его.

В экономической литературе понятие налоговой политики рассматривается с различных сторон: с фискальной позиции, с позиции

экономической политики государства, отдельные авторы пытаются свести налоговую политику к законодательным актам, упуская из виду экономическую роль налогов. Наиболее полно отражает сущность налоговой политики следующее ее определение: налоговая политика - это составная часть социально-экономической политики государства, ориентированная на формирование такой налоговой системы, которая будет стимулировать накопление и рациональное использование национального богатства страны, способствовать гармонизации интересов экономики и общества и тем самым обеспечивать социально-экономический прогресс общества. Участие государства в регулировании экономики при проведении налоговой политики осуществляется с помощью таких налоговых инструментов, как налоговая ставка, налоговые льготы, налоговые санкции, налоговая база и некоторые другие. Цели налоговой политики не являются чем-то застывшим и неизменным, они формируются под воздействием целого ряда факторов, важнейшими из которых являются экономическая и социальная ситуация в стране. Основные цели можно выделить следующие: фискальная, экономическая, социальная, экологическая, международная. В мировой практике на сегодняшний день сложились три основные модели налоговой политики: модель политики максимальных налогов, модель политики экономического развития и модель политики разумных налогов. В современной мировой практике наиболее широкое распространение получили такие методы налоговой политики, как: изменение налоговой нагрузки на налогоплательщика; регулирование соотношения прямого и косвенного налогообложения; регулирование соотношения пропорциональных и прогрессивных ставок налогов и степень их прогрессии; введение или отмена налоговых льгот и преференций; введение дифференцированной системы налоговых ставок и другое.

Многие вопросы развития налоговой системы и налогового администрирования пока не решены, многочисленные изменения, вводимые ежегодно в Налоговый кодекс, свидетельствуют об отсутствии четкой концепции налогового законодательства. Несовершенство законодательства сдерживает развитие экономики страны, до сих пор не сформирован комплекс эффективных мер, блокирующих уклонение от уплаты налогов и применение различных схем минимизации (оптимизации) налогов, сохраняется неопределенность в отношении некоторых налогов. Основными направлениями дальнейшего реформирования налоговой системы является: снижение налогового бремени на экономику страны, повышение регулирующей роли налогов, поэтапное расширение налоговых полномочий субъектов РФ и местного самоуправления при одновременном пересечении недобросовестной налоговой конкуренции, повышение эффективности налогового администрирования. Налоговые изменения из-за непредсказуемости последствий не должны оборачиваться дополнительным риском для частных предпринимателей, приводя к оттоку капитала “в тень”.

Уменьшение налогового бремени должно быть компенсировано продуманной системой мер по недопущению сокращения доходов государственного бюджета.

*Ю.М. Полякова,
Тверской госуниверситет*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА СОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ И СОЗДАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОГО ХОЗЯЙСТВЕННОГО КЛИМАТА

Суть государственного регулирования предпринимательства состоит в выполнении государством определённых видов деятельности (функций) для достижения конкретных целей, направленных на обеспечение эффективности предпринимательской деятельности в рыночных условиях хозяйствования с применением мер и средств, составляющих его экономический механизм.

В задачи государственного регулирования входят:

1. создание правовой основы предпринимательства и осуществление контроля за соблюдением правовых норм и законодательства, направленного на защиту интересов экономических субъектов рынка;
2. совершенствование рыночного механизма и условий свободного предпринимательства;
3. обеспечение социально-экономического развития страны и повышение на этой основе благосостояния населения и его платёжеспособного спроса.

Содержание государственного регулирования предпринимательства определяется принципами, функциями и методами государственного регулирования экономики, которые направлены на достижение конкретных целей, разрабатываемых государственными органами власти в каждой стране с учётом специфических потребностей общества. Государственное регулирование предпринимательской деятельности осуществляется в различных формах. Среди них ведущую роль играет правовое регулирование, которое реализуется с помощью различных отраслей права: конституционного, административного, гражданского, трудового, уголовного и др. Государственное регулирование должно органично сочетаться с рыночными механизмами, не подменяя и не подавляя их действия. Государственное регулирование – это составляющая часто современного рыночного хозяйства, что в значительной степени определяет его цели и средства.

К глобальным целям относятся:

1. создание условий, обеспечивающих стабильное развитие экономики и нормальное функционирование на этой основе предпринимательства;

2. создание целесообразных правовых и экономических условий для функционирования рыночного хозяйства и частного предпринимательства;

3. осуществление контроля за соблюдением правовых норм и законодательства субъектами рыночных отношений;

4. обеспечение условий для стабильного участия предпринимателей своей страны в мирохозяйственных связях и получение от этого оптимальных выгод.[1. С. 92]

Регулирование предпринимательской деятельности осуществляется в соответствии с целями и задачами, определяемыми государственными органами на основе возложенных на них полномочий и ответственности в рамках тех или иных видов деятельности – функций государственного регулирования.

Важнейшими инструментами государственного регулирования являются:

1. регистрация имущественных прав и лицензирование хозяйственной деятельности;

2. судебная система разрешения хозяйственных споров и пресечения нарушений законодательства;

3. административное пресечение недобросовестной предпринимательской деятельности;

4. дифференцированные режимы пользования невоспроизводимыми ресурсами (платные и бесплатные);

5. нормы административной и судебной ответственности за нанесение ущерба деловым партнёрам, потребителям или обществу за несоблюдение стандартов качества и экологии.[1. С. 102]

Наиболее подробно хочется затронуть тему малого предпринимательства, так как условия его функционирования и поддержания его деятельности особенно остро затрагиваются в период мирового экономического кризиса.

Существует несколько доводов о необходимости государственной поддержки малого предпринимательства:

1. Начинаящему (стартовому) бизнесу при его относительно низкой жизнеспособности сразу добиться самодостаточности и саморегуляции довольно сложно, он нуждается в налоговой, имущественной, технической, кредитно-финансовой, инвестиционной, кадровой, инфраструктурной поддержке со стороны государства;

2. В отличие от крупных компаний малым предприятиям трудно выдержать конкуренцию, так как они менее устойчивы, обладают меньшим капиталом и нуждаются в постоянной финансовой поддержке;

3. Государство оказывает поддержку малым и средним предприятиям и в странах в экономическом отношении более развитых, чем Россия.[2. С. 200]

Анализ хозяйственной ситуации в России со всей очевидностью свидетельствует о существенном повышении роли малого

предпринимательства, представляющего собой важнейший стратегический ресурс, способный обеспечить экономический рост, эффективность экономических взаимодействий и повышение национального благосостояния. Так, в период с 2000 по 2006г. количество малых предприятий увеличилось с 879,3 до 1032,8 тыс., а доля занятых на малых предприятиях в общей численности занятых в экономике страны – с 11,6 до 12,4%. В 2006г. оборот малых предприятий составил 12099,2 млрд. рублей.

В современных условиях развитие малого бизнеса способно стать ключевым фактором формирования рыночной структуры экономики и конкурентной среды, роста производства товаров и услуг, сокращения числа безработных, решения важных социальных проблем. Малый бизнес является одной из основополагающих перспектив развития страны, активным источником создания среднего класса – основного гаранта демократического, экономически процветающего, социально благополучного общества.

Малое предпринимательство является наиболее гибкой формой деловой жизни. В этом секторе создаётся основная масса идей, которые являются питательной средой для повышения конкурентоспособности товаров.

Зарубежная практика свидетельствует, что сегодня нет ни одной высокоразвитой страны, где государство не осуществляло бы в той или иной мере регулирование ключевых социально-экономических процессов, одним из которых является развитие малых форм хозяйствования.

Всё это подводит к понятию благоприятного хозяйственного климата и его формированию за счёт реализации государственной политики, направленной на поддержание предпринимательской деятельности и её развитие. Благоприятный хозяйственный климат создает условия для устойчивого экономического роста за счет снижения рисков и неопределенности, налоговой нагрузки, административных барьеров, укрепления прав собственности и принципов справедливой конкуренции, облегчения доступа ко всем ресурсам (включая информационные), эффективного взаимодействия бизнеса и власти.

Судить о благоприятности создаваемой ситуации в экономике можно благодаря оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти посредством многочисленных показателей.

Т.о., подводя итог всему вышесказанному можно с уверенностью говорить о том, что без активно проводимой государственной политики содействия предпринимательству невозможно создание благоприятного хозяйственного климата в современных кризисных условиях.

Литература

1. Герчикова И.Н. Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное. – М.: Консалтбанкир, 2002. – 704 с.

2. Шишкин С.Н. Государственное регулирование экономики: предпринимательско-правовой аспект. – М.: Волтерс Клувер, 2007. – 256 с.

*Ю.С. Овчинникова,
Тверской госуниверситет*

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Понятие предпринимательства должно быть определено как процесс создания того нового, что обладает стоимостью, как процесс, поглощающий время и факторы производства, предполагающий принятие на себя финансовой и социальной ответственности, приносящий денежный доход и личное удовлетворение. Прерогатива государства – обеспечение надёжного правопорядка в стране, национальной безопасности, а это в свою очередь, является основой для развития предпринимательства. Суть государственного регулирования предпринимательства состоит в выполнении государством определённых видов деятельности (функций) для достижения конкретных целей, направленных на обеспечение эффективности предпринимательской деятельности в рыночных условиях хозяйствования с применением мер и средств, составляющих его экономический механизм. Государство для выполнения своих функций и регулирования экономики использует как экономические (косвенные), так и административные (прямые) методы воздействия на предпринимательскую деятельность и экономику страны, принимая и корректируя соответствующие законодательные акты и постановления, а также проводя определённую экономическую политику.

Как показала мировая практика, административные методы наиболее эффективно используются в следующих областях:

- естественная государственная монополия (железнодорожный транспорт, связь, фундаментальная наука);
- охрана окружающей среды и использование ресурсов;
- сертификация, стандартизация, метрология;
- социальная политика, прежде всего, — это определение и поддержание минимально допустимых параметров жизни населения.

Сегодня одним из важных аспектов в государственном регулировании выступает грамотное заимствование передового опыта управления и организации предпринимательской деятельности. Государственное регулирование экономики в Японии выступает в виде комплекса законодательных, административных, экономических действий правительства, нацеленных на гармоничное развитие национальной экономики и объединённых единой, четкой политикой. В отличие от этих стран Германия сосредотачивает свои усилия по регулированию экономики на рычагах денежно-кредитной политики. Одной из главных функций японского государства на протяжении всего послевоенного периода были и остаются сегодня составление программ экономического

развития, то есть выработка общих направлений развития экономики страны на перспективу (5-10 лет), и последующая реализация этих программ в реальной экономической политике. Экономико-политическая концентрация социального рыночного хозяйства Германии направлена на синтез гарантированной правовым государством свободы, экономической свободы (которая из-за неделимости свободы рассматривается как необходимая составляющая свободного порядка вообще) и идеалами социального государства, связанными с социальной защищенностью и социальной справедливостью. Это сочетание целей - свобода и справедливость - отражается в понятии "социальное рыночное хозяйство". На современном этапе развития не выработано четкой стратегии развития и государственного регулирования в России. Но, безусловно, заимствование зарубежного опыта очень важно для нашей страны.

*К.А. Кашенкова, В.Г. Коневцева,
Тверской госуниверситет*

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ОБЛАСТНОЙ ЖИЛИЩНОЙ ИПОТЕЧНОЙ ПРОГРАММЫ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

С переходом России к рыночным отношениям в жилищной политике государства произошел поворот от бесплатного предоставления жилья к рыночным механизмам решения данной проблемы. Одним из таких механизмов является ипотечное жилищное кредитование, которое занимает особое место в развитии экономики. Разработка программы "Ипотечное жилищное кредитование в Тверской области" была обусловлена необходимостью снижения социальной напряженности в жилищном вопросе за счет обеспечения доступности жилья для всех категорий граждан, проживающих на территории Тверской области. Тверской областной фонд ипотечного жилищного кредитования, который является не имеющей членства некоммерческой организацией, учрежденной на основе добровольных имущественных взносов, преследующей общественно полезные цели: развитие ипотечного жилищного кредитования на территории Тверской области и улучшение жилищных условий населения, повышение уровня доступности ипотечных жилищных кредитов (займов) для жителей Тверской области за счет государственной поддержки граждан.

Проведя аналитическую оценку областной жилищной ипотечной программы Тверской области, можно выделить как положительные ее стороны, так и отрицательные. К благоприятным относится следующее: в целом увеличивается ввод жилья, происходит рост объемов выдаваемых ипотечных кредитов, с каждым годом все больше семей принимают участие в областной целевой программе и все больше возрастает объем ипотечных кредитов. Можно сделать вывод о том, что в целом программа выполняет свои цели, однако она имеет негативные моменты и проблемы.

Получение ипотечного жилищного кредита доступно далеко не всем гражданам, проживающим на территории Тверской области, это объясняется: невысокими доходами, высокими процентными ставками и неуверенность в стабильном доходе. Самым существенным недостатком является так называемая «переплата» за квартиру, которая может достигать 100 процентов и более. При этом, рекламируя низкую процентную ставку, банки часто скрывают информацию о непомерно высоких платах за предоставление кредита, комиссии за обслуживание счета и другое, таким образом, накладные расходы в совокупности могут достигать более 10% первоначального взноса на приобретение жилья. Первоначальный взнос, который составляет 30% от стоимости жилья, также является преградой для приобретения жилья. При высоких ценах на жилье в Твери, граждане желающие приобрести жилье с помощью ипотечного кредита, не в состоянии внести данную сумму. Подвергаются сомнению и предоставляемые субсидии, которые очень малы и не оказывают должной поддержки. Проведя сравнение областной целевой программы «Ипотечного жилищного кредитования в Тверской области» с другими региональными программами, можно сделать вывод, что наша программа далеко не совершенна. Для ее улучшения необходимо увеличивать размер субсидии, срок выплаты и уменьшить ставки по кредитам. В таком состоянии, с такими низкими государственными поддержками, наша программа действенна только в Тверской области, где небольшие доходы населения, цены на жилье значительно меньше, и существующие субсидии оказываются весомыми, но никак не в самой Твери. Именно поэтому, по мере существования программы, с каждым годом возрастает доля населения из области и уменьшается доля городского населения. Проблема обеспечения жильем населения Тверской области требует реализации дифференцированного подхода к гражданам с различным уровнем доходов, данная проблема в настоящее время должна решаться введением новых по созданию и внедрению механизмов кредитования граждан с невысоким уровнем доходов.

Т.Г. Фомина,

Тверской госуниверситет

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРУ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

Общие тенденции развития мировой экономики показывают, что инновации и знания становятся главными факторами, которые определяют конкурентоспособность компании, региона и всего государства в целом. Поэтому в современных социально-экономических условиях стабильное развитие страны может быть обеспечено лишь за счет создания

инновационной экономики, основанной на научных знаниях и достижениях.

В условиях создания и развития инновационной деятельности особое значение и ценность приобретает человеческий капитал, который является носителем научных знаний и главной производительной силой общества.

Объективная потребность инновационного развития нашей страны, становления инновационной экономики выдвигают новую систему требований к кадрам. Постепенно осознается необходимость даже состоявшемуся специалисту коренным образом обновлять знания и менять сферу профессиональной деятельности несколько раз на протяжении всей жизни, постоянно приспосабливаясь к меняющимся социально-экономическим условиям, к ситуации на рынке труда и к изменениям в экономике, основанной на знаниях.

Важно отметить, что еще в середине прошлого века знания удваивались каждые 50 лет, и это позволяло человеку, получившему образование, «довольствоваться» полученным им один раз профессиональным образованием в течение всей трудовой жизни. В начале нового века специалисты утверждали о необходимости обновления знаний каждые шесть лет. Сегодня эксперты утверждают, что объем знаний удваивается каждые три года, а в ближайшие годы будет удваиваться каждые 11 дней.

Эти показатели ставят перед системой образования принципиально новые стратегические задачи и, в первую очередь, эти задачи стоят перед системой дополнительного профессионального образования (ДПО). Именно ДПО в условиях информационного общества должно стать ядром непрерывной системы образования, источником получения новейших знаний и компетенций.

После десяти лет непрерывного экономического роста и повышения благосостояния людей Россия столкнулась с серьезнейшими экономическими вызовами. Глобальный экономический кризис приводит во всех странах мира к падению производства, росту безработицы, снижению доходов населения.

Однако кризис - не повод отказаться от долгосрочных приоритетов модернизации страны. Такая работа будет активизирована и ускорена. Инвестиции в человеческий капитал - образование и здравоохранение - будут ключевым приоритетом бюджетных расходов.

Текущие экономические проблемы не отменяют стратегический курс Правительства, стержнем которого является модернизация. Соответствующие приоритеты определены Правительством в **Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года и Основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 года.**

В ближайшие годы будет последовательно проводиться политика интенсивного наращивания человеческого потенциала. Антикризисная

политика будет последовательно сочетаться с мерами по комплексной модернизации российского общества. Согласно **«Концепции модернизации образования на 2006-2010 годы»** в РФ должен быть создан новый подход, который фактически означает отказ от режима полного бюджетного финансирования системы профессионального образования и переход к модели инвестирования в него. Этот переход зафиксирован в документах о современной образовательной политике РФ: «Российское общество должно перейти от режима бюджетного содержания своей системы образования к режиму инвестирования в него» [Образовательная политика России на совр. этапе. Доклад в Гос. Совете РФ].

Концептуальной основой разработки новых технологий финансирования должно стать инвестирование в человеческий капитал. Сущность подобного подхода состоит в необходимости экономической оценки ресурсов, направляемых в образование со стороны государства и домохозяйств. Эта оценка основывается на сопоставлении текущих затрат и увеличивающегося в будущем потока доходов, как денежных, так и неденежных, проявляющихся для домохозяйств в улучшении занятости, а для государств - в ускорении темпов развития за счет накопления человеческого капитала. Новые подходы к финансированию системы профессионального образования должны основываться на диверсификации его источников, под которыми понимается процесс совместного инвестирования в образование, осуществляемого домохозяйствами, фирмами и государством в соответствии с выгодами, получаемыми ими от этих вложений.

Финансирование системы ДПО должно оставаться многоканальным, от государственного или регионального заказа до прямых договоров с обучающимися. Значительный объем финансирования переподготовки может быть обеспечен предприятиями, заинтересованными в совершенствовании профессиональных навыков сотрудников.

Таким образом, с учетом высокой скорости происходящих в экономике изменений, быстро меняющихся потребностей реального сектора экономики, производства, непромышленной сферы в квалифицированных кадрах руководителей, специалистов и рабочих разных направлений, а также с учетом значительного сокращения периода старения знаний, важность системы дополнительного профессионального образования, необходимость ее развития и совершенствования признаются и образовательным сообществом, и объединениями работодателей, и государственными органами власти.

СЕКЦИЯ 3 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

ПОДСЕКЦИЯ 3.1. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*И.Г. Брегина,
Тверской госуниверситет*

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Глобальный финансовый кризис, обрушившийся на мировой рынок, не мог не оказать влияния на ситуацию в финансовом секторе России, в том числе на ситуацию в сфере денежно-кредитной политики. Не секрет, что в настоящее время банки испытывают острые трудности, связанные с кредитованием. В настоящее время кредитный рынок характеризуется ограниченностью платежеспособного спроса со стороны населения, преобладающей потребностью со стороны корпоративных заемщиков в пополнении оборотного капитала, а также ограничивающим влиянием дефицита фондирования и параметров качества ссудного портфеля на кредитную активность банков.

Основной проблемой на сегодняшний день является серьезный рост просроченной задолженности по кредитам и примером данного факта может стать статистика: если за весь 2007 год объем просроченных кредитов увеличился на 52%, то за 2008 года прирост составил более чем 100%. Все это заставило руководителей страны, ЦБ РФ всерьез пересмотреть как свои прогнозы на текущий год, так и сценарии макроэкономического развития на последующие три года.

Интересен тот факт, что Центробанки европейских стран и России по-разному решают сложившуюся ситуацию: за рубежом снижают ставки рефинансирования, а ЦБ РФ – поднимает. На вопрос «почему» существует ряд точек зрения. Михаил Сухов, директор департамента лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций Банка России, заявляет, что «приближая наши ставки к уровню инфляции и выходя на положительный реальный уровень процентных ставок, мы пробуем в период кризиса добиться того, чтобы деньги попадали туда, куда они должны реально попадать, а не к тем, кто может заплатить за них как можно дешевле».

Действуя в ключе ориентации на развитие рыночной экономики даже в условиях кризиса, ЦБ РФ, проводя операции по поддержанию стабильности банковского сектора, пользуется более рыночными методами, чем многие страны, считающиеся развитыми, в частности это не национализация банков. Тем не менее, остается добавить, что никто не

вычеркивал «черную среду», когда ЦБ РФ решает вопросы об отзыве лицензий у банков.

Что же касается рыночных методов, то стоит сказать о государственном вливании в банковском секторе, благодаря которым банки (ВТБ, Сбербанк и др.) продолжают наращивать кредитные портфели. Однако говорить только о положительном характере данного впрыскивания нельзя. Деньги, влившиеся в банковский сектор для поддержания экономики, переводились кредитными организациями на счета иностранных банков, не достигая реального сектора.

Становится уместным сказать и об искусственном нагнетании ситуации. Проблемы с кредитованием, как правило, возникли у банков, имевших договоры с западными партнерами (Юнитбанк, КИТ Финанс, и др.); остальные же банки, чувствуя себя совсем не плохо, продолжали работать в том же режиме. Однако, государство, создав панику, способствовало утрате доверия банковскому сектору.

Необходимо отметить то, что на начало 2009 года с целью ограничения дальнейшего роста кредитного риска около 82% банков ужесточили свою политику. Однако и они идут на «уступки», в частности они, пытаются практиковать программы реструктуризации, которые могут сгладить существующие негативные тенденции (например, отсрочка платежей, пролонгация общего срока кредита с пересмотром графика платежей и др.).

Отдельным аспектом на рынке кредитования в условиях кризиса стоит ипотека. Здесь руководство страны разработало программа реструктуризации ипотеки Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, которая предусматривает получение банками финансирования на годовую реструктуризацию ипотечных кредитов заемщикам. Еще одна программа - право направлять на погашение кредитов материнский капитал. По данным статистики в Тверской области таким правам воспользовались лишь 18 семей, хотя в органы территориального Пенсионного фонда было принято 161 заявление. Так или иначе, но почти шекспировский вопрос: быть или не быть ипотеке в России, все еще остается насущным.

В настоящее время особую актуальность имеют и коллекторские агентства, занимающиеся взысканием долгов с должников банка, которые благодаря кризису получили широкую известность среди слоев населения и поговорка кому война, а самураю – работа как никогда подходит им.

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что в настоящее время рынок кредитования переживает не лучшие времена. Однако хочется верить, что кредитный рынок будет развиваться и банковский сектор стабилизируется.

*Ю.С. Овчинникова, Ю.М. Полякова,
Тверской госуниверситет*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ: США И РОССИЯ

Отправной точкой современного кризиса считается депрессия рынка ипотечного жилищного кредитования США. Причина заключается в создании гигантских систем рассрочки оплаты купленной недвижимости. По мере вхождения экономики США в рецессию наметилась тенденция постепенного сокращения объёма выданных банковских кредитов. В III квартале 2008 года объём выданных населению ипотечных кредитов составил всего лишь 415 млрд. долл. Объём строительства новых домов в США в ноябре 2008 снизился на 19% относительно предыдущего месяца. Это самый низкий показатель с начала его наблюдения. По сравнению с ноябрём 2007 года снижение составило 47%. В годовом исчислении объём продаж новых домов в ноябре 2008 года оказался на 35,3% меньше, чем в ноябре 2007 года. Число незанятых домов в США достигло рекордных 19 млн. По мере продолжения финансового кризиса и падения цен на недвижимость банки все чаще отбирают дома у тех, кто не может платить по ипотеке. Комитет по открытым рынкам Федеральной резервной системы США принял решение сохранить ключевую учётную ставку в диапазоне 0-0,25%, т.к. снижение ключевой ставки служит стимулом к повышению экономической активности, однако даже ФРС уже не в состоянии остановить спад американской экономики. 17 февраля 2009г. американский президент подписал закон о стимулировании экономики на общую сумму в 787 млрд. долл., официально называемый Актом об американском восстановлении и реинвестировании. Б.Обама рассчитывает, что экономический план позволит оживить экономику и создать около 4 млн рабочих мест. В скором времени банки начнут предлагать покупателям жилья ипотечные займы с автоматически уменьшаемой суммой основного кредита.

До кризиса, для выдачи денег заёмщику российские банки брали кредиты в западных банках, поскольку там процентные ставки были наиболее приемлемые. Естественно, что этот кризис просто не мог не отразиться на рынке ипотечного кредитования в России. Сейчас из нескольких сотен банков, занимавшихся ипотекой, остались не более пары десятков. Те же банки, что продолжают программы ипотечного кредитования, не только подняли с начала года рублевые ставки на 4%-8%, но и резко ужесточили требования к профессиональной деятельности заемщиков и качеству приобретаемой ими недвижимости. Но особенно катастрофична ситуация на рынке новостроек. Впрочем, почти все банки уже несколько месяцев назад ввели негласный запрет на ипотечное кредитование приобретения квартир в новостройках, в связи с затягиванием сроков строительства и замораживания строек. Мало кто из

россиян готов кредитоваться по ставкам 18%-20% годовых, особенно те, кто знает, что в то же время в «кризисных» США ипотечная ставка составляет 6% годовых. В Москве срок расплаты по кредиту вырос с 11 лет до бесконечности (на вторичном рынке), в Петербурге – с 12 лет до бесконечности, в Московской области – с 9 до 15 лет. Снижение цен на жилье хотя бы на 10% приведет к тому, что размер ежемесячных платежей при ставках в 16-18% годовых в рублях будет таким, же, как при ставках 11-13% годовых. Однако зависимость эта верна только при сохранении уровня доходов населения, а они снижаются. Помощь потенциальным заемщикам оказывают по субсидированию процентных ставок и льготной ипотеке. Однако роль этих программ существенно ограничена сокращающимися возможностями местных бюджетов.

*О.В. Вайтенкова,
Тверской госуниверситет*

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ ЛИКВИДНОСТИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Ликвидность коммерческого банка – одно из ключевых понятий банковской деятельности, характеризующее надежность банка, а также доверие к нему клиентов. Проблемы управления ликвидностью являются актуальными для любого коммерческого банка, особенно сейчас в условиях мирового финансового кризиса, когда экономики различных стран нуждаются в дополнительных денежных средствах.

Проблемы, связанные с риском ликвидности, могут появляться в основном вследствие двух факторов:

- Банки заимствуют крупные суммы краткосрочных депозитов и резервов у граждан, предприятий и других кредитных учреждений, затем пускают их в оборот и предоставляют долгосрочные кредиты своим клиентам. Проблема, возникающая в случае несовпадения сроков, состоит в несоответствии активов и пассивов банка

- Другим источником потенциальных проблем ликвидности является чувствительность банков к изменениям процентных ставок. Когда происходит рост процентных ставок, некоторые вкладчики изымают свои средства в поисках более высоких прибылей в других местах.

Целью управления ликвидностью является регулирование структуры активов и пассивов по срокам до погашения с тем, чтобы входящие потоки средств позволили банку в срок оплачивать обязательства.

Повышение курса рубля поддерживало приток капитала, благодаря чему ликвидность поступала в российскую банковскую систему, и возможности привлечения финансирования с международных рынков были намного шире. Благоприятная ценовая конъюнктура на рынках нефти и металлов позволяла многим компаниям сырьевого сектора генерировать огромные денежные потоки и, таким образом, избегать проблем с ликвидностью.

Важно заметить, что коммерческие банки, имея достаточный уровень ликвидности, предпочитали направлять временно свободные денежные средства в основном на фондовый рынок, а не в реальный сектор экономики. Однако они и предположить не могли подобного масштаба падения курсов ценных бумаг. В итоге получилось, что коммерческие банки потеряли около трети своей ликвидности, соответственно возник дисбаланс активов и пассивов. В свою очередь зарубежные кредиторы потребовали возврата кредитов. Это обусловило масштабный отток капитала из России.

Также можно отметить, что снижает ликвидность коммерческих банков ситуация, когда юридические лица снимают денежные средства с депозитных счетов для поддержания бизнеса и избежания банкротства, физические лица для собственного потребления изымают свои вклады. При этом не происходит поступления наличности в банки. И это еще больше увеличивает дисбаланс активов и пассивов, и обостряется проблема недостатка ликвидности.

Следовательно, возникает вопрос: где взять дополнительную ликвидность?

Очевидно, что иностранные кредиторы потеряли интерес к рискованному кредитованию российских заемщиков, и основным источником ликвидности в настоящее время становится государство, которое использует свои огромные резервы для вливания ликвидности в банковскую систему и реальный сектор экономики через многочисленные каналы, такие как предоставление внутредневных кредитов, кредитов «овернайт», ломбардных кредитов, кредитов под обеспечение, беззалоговых кредитов, субординированных кредитов и операций РЕПО.

Таким образом можно отметить, что в связи с активной политикой ЦБ и правительства РФ по вливаю денежных средств в экономику проблема нехватки ликвидности осталась позади, и более того, можно сказать, что у 6 крупнейших банков ее и не было.

Тем не менее, не смотря на отсутствие проблемы нехватки ликвидности, возникает другая – проблема прибыльности, так как в коммерческих банках имеется наличность, но спрос на нее невелик в связи с высокой ее стоимостью. Прибыль банки получают в основном от осуществления расчетных, кассовых операций и операций от продажи валюты, хотя этот источник уже уменьшает ее вследствие падения курсов мировых валют (доллара и евро). Прибыль 30 крупнейших банков России снизилась по сравнению с показателем на 1 декабря 2007г. на 7,32% и на 1 декабря 2008г. составила 293 млрд 335 млн 268 тыс. руб. Об этом свидетельствует агрегированный балансовый отчет 30 крупнейших банков РФ.

Литература

1. Банковские риски. / Под ред. О. И. Лаврушина. – М.:КНОРУС, 2007. – 230 с.
2. www.cbr.ru
3. www.lenta.ru

ВЫБОР БАНКА ПРЕДПРИЯТИЯМИ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ КРЕДИТА

В составе финансового кредита, привлекаемого предприятиями для расширения хозяйственной деятельности, приоритетная роль принадлежит банковскому кредиту. Этот кредит имеет широкую целевую направленность и привлекается в самых разнообразных видах. Под банковским кредитом понимаются денежные средства, предоставляемые банком займы клиенту для целевого использования на установленный срок под определенный процент.

Для решения вопроса о выборе банка-кредитора необходимо учитывать следующие факторы:

- общую характеристику банка: состав учредителей, организационно-правовую форму, цели и политику банка на рынке ссудного капитала, контингент его клиентов и др.;

- результаты деятельности банка за последний год: размер собственного капитала, позиции на финансовом рынке, финансовую устойчивость и др.;

- качество и разнообразие оказываемых банком услуг.
для заемщика имеют значение и такие параметры, как:

- быстрота совершения расчетных операций;
- возможность получения недорогих кредитов;
- минимизация затрат на открытие расчетных, валютных и специальных счетов и качество их обслуживания;
- возможность выгодного вложения своего капитала и пр.

даже небольшой перечень ситуаций характеризует многообразие возможных вариантов выбора банка для обслуживания. Получить представление о надежности и финансовой устойчивости банка можно из публикуемой им отчетности за ряд периодов (лет) и сравнения приведенных в ней показателей с другими кредитными организациями.

Состав основных кредитных условий, подлежащих изучению и оценке в процессе формирования политики приучения предприятием банковского кредита:

1. Предельный срок кредита
- 2 Валюта кредита
- 3 Уровень кредитной ставки
- 4 Форма кредитной ставки
- 5 Вид кредитной ставки
- 6 Условия выплаты процента
- 7 Условия погашения основной суммы долга
- 8 Формы обеспечения кредита
- 9 Предельный размер кредита

Использование *банковского кредита* сопровождается следующими инвестиционными ограничениями:

а) по сроку предоставления существуют следующие разновидности банковского кредита: краткосрочные — до 1 года, среднесрочные — от 1 до 3 лет, долгосрочные — от 3 лет и более;

б) сумма кредита зависит от размера обеспечения, предоставленного предприятием под данный кредит, и целевого назначения;

в) проценты, выплачиваемые по кредиту в пределах ставки рефинансирования, списываются предприятием на себестоимость продукции. Проценты, превышающие ставку рефинансирования, покрываются за счет прибыли.

Литература

1. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента: учеб. пособие / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 480 с.
2. Бланк, И.А. Основы инвестиционного менеджмента Т.2 / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника – Центр, 2004. – 560 с.
3. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента Т.1 / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника – Центр, 2004. – 624 с.
4. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника – Центр, 2005. – 656 с.
5. Бланк, И.А. Управление активами / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника – Центр, 2005. – 720 с.
6. Бланк, И.А. Управление капиталом: учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника – Центр, 2005. – 576 с.
7. Бланк, И.А. Управление использованием капитала / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника – Центр, 2005. – 656 с.
8. Бланк, И.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника – Центр, 2005. – 512 с.
9. Бланк, И.А. Управление торговым предприятием / И.А. Бланк. – М.: ТАНДЕМ, 2004. – 416 с.
10. Бочаров, В.В. Современный финансовый менеджмент / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.
11. Бригхэм, Ю.Ф. Финансовый менеджмент: Пер. с англ. / Е.А. Дорофеев. – 10-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 960 с.

ПОДСЕКЦИЯ 3.2. ФИНАНСОВЫЕ ВОПРОСЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

*Е.С. Бертова,
Тверской госуниверситет*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА КАК СРЕДСТВА ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА В ПЕРИОД КРИЗИСА

Проблема обновления основных фондов очень актуальна для большинства российских предприятий. А в период кризиса она стоит особенно остро, поскольку финансирования не хватает, а работать без оборудования нельзя. В этих условиях, когда кредит практически недоступен, лизинг может быть едва ли не единственным спасением для отдельных предпринимателей.

Одно из главных достоинств финансовой аренды – доступность. Поскольку приобретаемое имущество до окончания выплат по договору остается в собственности лизингодателя, никакой дополнительный залог обычно не нужен. Это особенно важно для предприятий малого и среднего бизнеса, для которых получение кредита является особенно сложным. Другое важное преимущество – возможность отнесения всех платежей по договору на себестоимость.

Рынок лизинга в России очень молодой. В предыдущие годы он развивался достаточно быстрыми темпами. Новый бизнес лизинговых компаний России за 9 месяцев 2007 года достиг 25,8 млрд. долл., что в 3,2 раза выше аналогичного результата 2006 года. Однако за первые 9 месяцев 2008 года сумма новых сделок снизилась на 9,4% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Вероятнее всего, темп их роста продолжит снижаться еще некоторое время.

Операторы регионального рынка лизинга не скрывают, что цены на их услуги с октября 2008 г. существенно изменились. Лизинговые компании предъявляют более жесткие требования к клиентам, например, обязательно аванс порядка 30% от стоимости оборудования. Во многом это объясняется финансовым кризисом. Банки повышают стоимость кредитов, а большинство лизинговых компаний - это традиционные заемщики коммерческих банков. Им выдают деньги под проценты, которые впоследствии включаются в суммы лизинговых платежей и возмещаются за счет лизингополучателя. Это особенность российского рынка лизинга. Хотя многие банки уже давно поступили мудро и просто вывели лизинг из банковских услуг в отдельные компании.

Несмотря на все трудности, покупка оборудования в лизинг станет для организации более рентабельной (при прочих равных условиях). Сопоставление данных по чистым оттокам денежных средств в течение сроков кредитного договора и договора лизинга показывает, что расходы

заемщика по возврату кредита, взятого на приобретение основных средств, превысят расходы по схеме лизинга почти на 20%

Следовательно, финансовый лизинг - более выгодный способ инвестирования в основные производственные фонды, т. к. в результате применения ускоренной амортизации актива, а также отнесения затрат по лизинговому договору на себестоимость возникает экономия по уплате налога на прибыль и налога на имущество.

Таблица 1.

Сравнительная характеристика лизинга и кредита

Особенности способа инвестирования	Лизинг	Кредит
Необходимость залога	-	+
Возможность ускоренной амортизации	+	-
Отнесение всех платежей на себестоимость	+	-
Большая долгосрочность договора	+	-
Экономия при уплате налога на имущество	+	-
Помощь в оформлении и подготовке договоров поставки, юридическое и таможенное сопровождение сделки	+	-
Улучшается структура баланса предприятия	+	-
Авансовый платеж	около 30%	-

Сложившаяся ситуация является сложной для всех сфер экономики, в том числе и для лизингового рынка, но, по мнению многих экспертов, кризис – это возможность для лизинга получить дополнительный стимул развития и перейти на новую ступень деятельности. Этой ступенью станет укрупнение лизинговых компаний.

Э.С. Фидаева,

Тверской госуниверситет

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ИНТРАПРЕНЕРСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях рыночной экономики России необходима проработка проблем выбора наиболее целесообразных путей и методов развития предпринимательства, учитывающих особые внешние условия и существующую реальность. Одним из возможных путей развития предпринимательства является интрапренерство, которое представляет собой инициативную, новаторскую деятельность по производству и реализации товаров на основе интеграции и взаимодействия предпринимательских возможностей предприятия и предпринимателя в целях эффективного использования ресурсов предприятия и его динамического развития на основе нововведений. Целью интрапренерства является повышение эффективности предприятия. Процесс становления

интрапренерства представляет собой цепь действий, результатом которой является создание на традиционном предприятии возможностей для предпринимательской деятельности. В соответствии с основными фазами становления интрапренерства весь процесс по трансформации базового предприятия в предприятие предпринимательского типа можно разбить на следующие стадии:

- анализ предпосылок для становления предпринимательства;
- создание условий для формирования предпринимательской структуры;
- создание предпринимательской структуры;
- формирование системы взаимосвязи и взаимодействия партнеров в рамках интрапренерства.

В процессе становления интрапренерства базовое предприятие (то есть система S_B) проходит следующие фазы развития:
1-я - начальная (S_B) - предприятие традиционного типа;
2-я - предприятие, на котором созданы условия для создания предпринимательской структуры (S_{BY}).
3-я - предприятие, на котором создана предпринимательская структура (S_{BPC}).
4-я предприятие, функционирующее на основе интрапренерства.

В качестве организационно-производственной структуры, являющейся базой для развития интрапренерства, принимается традиционное предприятие, работающее в стабильном режиме и выпускающее определенную традиционную продукцию. Исследование процесса становления интрапренерства проводится на основе изучения трансформации традиционной организационно-производственной структуры (базового предприятия) в предприятие предпринимательского типа. Оно включает анализ: целей интрапренерства; предпосылок становления интрапренерства; процесса формирования условий для интрапренерства; процесса создания предпринимательской структуры; завершающей фазы становления интрапренерства. *Генеральной целью* интрапренерства является решение проблем партнеров, осуществляющих эту деятельность. Это цель 1-го уровня.

Предпосылки, то есть предварительные условия для интрапренерства, обусловлены существованием: потребности в предпринимательской деятельности; потенциальных ресурсных возможностей для их реализации. Эти предпосылки могут объективно возникнуть, созреть на традиционном предприятии как под воздействием внешней среды, так и под влиянием внутренних условий.

Условия интрапренерства характеризуются готовностью базового предприятия к формированию предпринимательской структуры. Создание условий для предпринимательской деятельности на базовом объекте обеспечиваются путем специального управленческого воздействия. Производственные возможности предприятия для

дополнительной предпринимательской деятельности выражаются в возможности предоставлять часть производственных мощностей для целей предпринимательства, в возможности передавать для этих же целей сырье. Алгоритм, описывающий управленческое воздействие по формированию условий для интрапренерства включает в себя следующие процедуры: Формирование организационной культуры предприятия (ценностей, целей и т.д.), реорганизация системы управления и стимулирования, иницирующей и поддерживающей творческую, новаторскую деятельность персонала. Создание системы стимулирования и отбора перспективных предпринимательских идей и их носителей. Подбор интрапренера-человека, выдвигающего и призванного реализовать предпринимательскую идею. Создание возможностей и стимулов для формирования команды по реализации предпринимательской идеи (во главе с ее автором). Локализация основной традиционной деятельности и интенсификация использования производственной мощности и ресурсов, связанных с ней с целью получения резервов, которые могут быть использованы для предпринимательства.

Реализация концепции интрапренерства помогает стабилизировать хозяйственный механизм в целом, так как позволяет корпорациям с наилучшей организацией работы интрапренеров быть более развитыми по сравнению с теми, кто придерживался традиционного подхода.

Однако отношения интрапренерства в России пока еще не получили достаточного распространения. Основными проблемами являются: финансовые трудности и трудности в обеспечении ресурсами, ограниченная свобода деятельности инициатора и реализатора предпринимательской идеи. Для успешного становления и развития интрапренерства на российских предприятиях необходимо обеспечить поддержку и стимулирование его внедрения!!!

*А.С. Казаков,
Тверской госуниверситет*

НЕДРУЖЕСТВЕННОЕ ПОГЛОЩЕНИЕ И ЗАЩИТА ОТ НЕГО

Рейдерство - общее название цепочки операций, которое с помощью уязвимостей в законодательстве позволяет получить владение над предприятием или капиталом. При этом совершается вывод активов из владения законных собственников. Рейдерские операции— это захват предприятий с использованием широкого набора процедур, от прямого насилия до использования квазизаконных процедур, которые претендуют на соответствие действующему законодательству, но часто ему противоречат.

Сам термин «рейдер» пришел из США, где «рейдерами» называют атакующую сторону в процессах слияний и поглощений.

В России, под рейдерством понимается такое недружественное поглощение предприятия, которое производится с помощью криминальных средств - посредством мошеннических операций, подделки документов, силового захвата предприятия без правовых оснований и пр.

В отношении причин разгула рейдерства в России выделяют несколько основных:

1. Одной из главных причин была названа масштабная коррупция, слабость правоохранительной системы и судов.

2. Слабость законодательной базы.

3. Рост благосостояния, рост активов как производственных, так и недвижимости и земли.

4. Низкий уровень предпринимательской культуры. Собственники компании больше думают о развитии бизнеса и о взаимоотношениях с административными органами власти, и значительно реже - о потенциальном захвате.

Суть явления

Рейдерство является сложнодоказуемым, «интеллектуальным» видом преступлений, распространенным в различных странах. Однако в государствах с развитой рыночной экономикой, стабильным законодательством, невысоким уровнем коррупции и цивилизованными предпринимательскими традициями, рейдерство находится на периферии, не превращаясь в системную проблему. В странах с «переходными» экономиками ситуация часто является иной – незаконный передел собственности носит системный характер и представляет значительную угрозу.

Существуют различные способы захвата предприятия, к примеру

Некой инициативной группе очень хочется завладеть успешным предприятием. Процесс начинается с разведки бизнеса. Выясняются экономические показатели работы предприятия (реальные, а не те, которые показываются в отчетах). Оценивает стоимость земли, зданий и оборудования. Стоимость этого этапа составляет от 5 до 20 тыс. долларов.

На втором этапе происходит оценка способности защиты клиента и реакции на смену владельца. На этом этапе мы изучаем возможности объекта по организации защиты. Сюда входит оценка системы физической охраны, состояния охранных систем и наличие отношений с охранными структурами. Стоимость операции 3- 10 тыс. долларов.

Далее происходит разработка схемы конкретного захвата. Параллельно, где нибудь подальше от предприятия и этого региона, скажем на дальнем востоке, происходит принятие судом нужного для рейдера решения. В процессе рейдерского захвата суд, на основании поддельных документов, выполняет функцию легализации. Под легализацией в данном случае понимается получение официальных документов, которые удостоверяют право собственности. Стоимость операции: около 20 тыс долларов.

Полученное судебное решение предъявляется к судебным приставам по месту нахождения предприятия и уплачивается некая сумма, чтобы не возникало лишних вопросов (от 5 тыс долларов). И начинается он.....непосредственный рейдерский захват.

В среднем, затраты на захват составили от 33 до 50 тысяч долларов. А стоимость распроданных активов предприятия гораздо больше, отсюда и появляется рентабельность от 1000%, что обуславливает дальнейшее развитие данного явления.

Защита от недружественного поглощения

КТО В ЗОНЕ РИСКА? Одна из особенностей нынешнего рейдерства: агрессора интересует, как правило, не бизнес, а земля, местоположение предприятия

НАИБОЛЕЕ УЯЗВИМЫ сегодня ООО – в них, как правило, отсутствует Служба безопасности и нет профессиональных юристов, кроме того, достаточно просто, в отличие от акционерных обществ, осуществить незаконную смену владельцев долей в ООО путем внесения в ЕГРЮЛ ложных сведений.

ЭТАПЫ ОПЕРАЦИИ «АНТИРЕЙДЕР» : – самостоятельные обращения в налоговую, в обслуживающий банк, в регистрационную службу с уведомлением о том, что ваша фирма действует и не собирается ликвидироваться, присоединяться, продаваться и т.д., и с просьбой не регистрировать переход прав собственности на нее. Кроме того, необходимо раз в три-пять дней делать запрос в ЕГРЮЛ; – в случае получения информации о ликвидации вашей фирмы – требование сведений о месте регистрации сделки; – обращение в правоохранительные органы (прокуратуру, УБЭП ГУВД).

Выводы и предложения

Рейдерство подрывает уважение к правам собственности, препятствует долгосрочным инвестициям, резко ухудшает международный имидж российского бизнеса.

Необходимо создание инструментов перевода теневого бизнеса в легальный, правовая оценка со стороны государства типичных нарушений внутри предприятий, варианты устранения нарушений, разработка инструментов для законных собственников диагностировать свою ситуацию и перевести ее в легальное состояние.

Необходимо правовое определение рейдерства как преступления и нецивилизованного передела собственности и закрепление механизмов правового противодействия ему.

Необходимо развитие и законодательное закрепление инструментов цивилизованного передела собственности, снижение конфликтности корпоративных отношений.

СЕКЦИЯ 4

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

*Д.В. Ткаченко,
Тверской госуниверситет*

ДИЗАЙН В МАРКЕТИНГЕ

Дизайн – это основа рекламной деятельности. он присутствует везде: разработка фирменного стиля, дизайн печатной продукции, наружной рекламы, логотипов, товарных знаков, сувениров, упаковки, этикетки, Web-дизайн, мультимедиа, и т. д.

Дизайн в рекламе означает больше, чем просто работу художника. Это визуальное представление вашей идеи. Это оформление вашей мысли в цвете и форме. Самая хорошая идея останется бесполезной если ее воплотить неправильно.

Дизайн упаковки

Упаковка может быть визуальной проекцией комплекса смысловых понятий.

Цвет используется часто как родовой знак для определения различных видов продукции. Так, в упаковке колбасных изделий используются красно-коричневые цвета, в упаковке молочных – белые, в упаковке шоколада – коричневые.

Что же касается насыщенности цветовой гаммы, то чаще всего некоторая монохромность изображения или сближенная цветовая гамма сообщает об элитарности продукта и, как следствие, его высокой цене.

В качестве примера можно вспомнить появление на рынке брэнда "Коркунов", выполненного в сдержанной бежево-коричневой гамме, который с помощью тщательно продуманной упаковки сразу заявил о своем высоком качестве:

Яркие и многокрасочные упаковки являются более популистскими и обращены к большему количеству людей. Например, сравните цветовые гаммы чая Брук Бонд и чая Ахмад. Разумеется, и дорогой продукт может быть многокрасочным, но при этом для того, чтобы казаться элитарной, цветовая гамма должна быть очень точной, изысканной и выверенной.

Важное место при визуальном позиционировании занимает и выбор шрифтов, особенно шрифтов заголовка. Рубленные шрифты, как правило, дают ощущение современности. Соответственно, шрифты с засечками, воспринимаются как более старинные и могут добавить некоторую аристократичность продукту. С помощью шрифта можно придать продукту желаемую национальную окраску, например, сделать его традиционно русским. Веселый шрифт помогает обратиться к детской аудитории.

Стиль изображения может быть старинным и современным, абстрактным и фотореалистичным. Он в большей степени зависит от моды. Однако, обычно, чем тщательнее прорисованы и проработаны детали изображения, тем дороже выглядит продукт. Видимо, есть внутренняя логическая связь: качество изображения – качество продукта.

Что же касается линий - плавные чаще встречаются в продукции, предназначенной для женщин и маленьких детей. С их помощью нередко показывают продукты питания, которые позиционируют с эмоциональной точки зрения, как продукты, позволяющие получать удовольствие и наслаждение от употребления. Более резкие, рваные и энергичные линии характерны для продуктов, адресованных к молодежи и мужчинам. Часто этот прием используется и для продуктов, позиционирующихся с точки зрения функциональности.

Композиционное построение упаковки может быть минималистичным и дробным. Минимализм и чистота отражают присущее высокодоходным категориям населения стремление к свободе. Дробность, как правило, ассоциируется с более дешевыми продуктами. Так, соки "Rich" - в самом названии которых заложена двойная ассоциация – решен в предельно лаконичной манере, в противоположность соку 100%Gold Premium, адресованному более низкодоходной части населения.

Необычные материалы, из которых изготовлена упаковка, нестандартная форма, а также использование дополнительных полиграфических приемов, таких как, выборочный лак, фольга, тиснение и другие – значительно удорожают внешний вид упаковок.

При этом стоит обратить внимание, что сочетание этих знаков может менять первоначальный смысл каждого по отдельности. Например, монохромность изображения работает на удорожание только в сочетании с дорогими материалами. Если напечатать однотонными красками на дешевой бумаге, то ощущение элитарности никак не получится.

Цветовое восприятие рекламы

В мире рекламы цвет играет очень важную роль. Психологи утверждают, что 60% ее успеха зависит именно от цветового решения, которое вызывает не только соответствующую реакцию человека в зависимости от его эмоционального состояния, но и в некотором смысле формирует его эмоции.

У каждого народа есть универсальные цвета, можно сказать, занимающие главенствующие позиции, но если говорить об определенных целевых группах потребителей разных стран, то чтобы добиться эффективности рекламы, необходимо исследовать уровень жизни, характер, и в каждом конкретном случае делать вывод о цвете, который будет более выигрышным.

Цвета воздействуют не только на глаза, но и на другие органы чувств: мы чувствуем вкус "сладкого розового цвета", слышим "кричаще-красный", ощущаем "воздушно-белый", слышим запах "зелени". Сфера использования цветов сильно расширилась в последнее время.

Воздействие отдельных цветов и их оттенков были протестированы и теперь используются более целенаправленно: в сфере моды, на телевидении, в журналах и фотографии, но, прежде всего, в рекламе.

Красный – самый мощный, побуждающий к действиям цвет, и с этим не поспоришь. вспомните кровь, корриду. Вы ведь хотите заинтересовать клиентов своей рекламой, не так ли?

Главное правило – не пользуйтесь в рекламных материалах оттенками, которые обычно выбирают для интерьера туалетов: бежевый, светло-зеленым и голубым.

Самое лучшее контрастное сочетание цветов было изобретено компанией Western Union уже давно, в эпоху расцвета телеграфа и телеграмм – черные буквы на желтом фоне.

На мой взгляд, прежде чем начинать подбор необходимо уяснить для себя, что мы хотим сказать этой публикацией людям. В зависимости от этого, а так же от вида публикации (реклама, объявление, отчет, информационная записка и т.д.) и выбираются шрифты. Не случайно, например сложно увидеть в газете декоративный шрифт (даже в заголовках), а в рекламе он встречается довольно часто. Дело в том что цель заголовка газеты и рекламы одна, но достигается разными путями. В газете достаточно просто изменить размер шрифта или изменить его наклон и читатель сам поймет где заголовок, а где основной текст. В рекламе же необходимо как можно ярче, интенсивнее заявить о себе, причем зачастую одной рекламе соседствует несколько других, вот и походи заинтересуй потребителя именно своим товаром. По этому-то в рекламе и используют декоративные шрифты - они более запоминающиеся, яркие.

Всегда выбирайте для рекламных объявлений шрифты с засечками, как это делают все газеты и журналы планеты, - так глазу легче видеть текст на странице. Засечками называются короткие черточки, перпендикулярные основным штрихам, из которых состоят буквы, они помогают глазу видеть, где заканчивается буква.

*В.В. Трофименко,
Тверской госуниверситет*

ПЕРСОНАЛ В АНТИКРИЗИСНОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Кризис— это переломный момент в экономике, когда потребитель и рынок не могут жить по-старому, а руководители и предприниматели не знают, как работать по-новому. Самое важное, в условиях кризиса понять, что та система управления персоналом, которая хорошо и устойчиво работала в ситуации стабильного и динамично развивающегося рынка, не в состоянии так же эффективно работать в условиях кризиса. Под **«управлением персоналом»** в компании, следует понимать не только работу службы персонала, но всю систему работы с сотрудниками, которая обеспечивает выполнение ими своих функций в бизнес-процессах. В этих

условиях требуется принципиально новый тип работника: высококвалифицированный, инициативный, склонный к инновациям, ориентированный на долгосрочное сотрудничество и т.д. Совершенствование системы управления персоналом является одним из направлений антикризисной стратегии предприятия, что должно быть отражено в антикризисной программе. Эта программа должна предусматривать переориентацию на принципиально новые цели и методы работы с персоналом.

Антикризисная программа управления персоналом может содержать в себе следующие пункты:

1. Диагностика системы управления персоналом предприятия;
2. Совершенствование состава и структуры персонала;
 - 2.1. Наем персонала в условиях кризиса;
 - 2.2. Адаптация персонала к новым условиям;
3. Проблемы стимулирования работников в условиях кризиса;
4. Трудовые конфликты в условиях кризиса на предприятии;
5. Антикризисный управляющий в системе управления персоналом.

Когда должна быть разработана программа антикризисного управления персоналом

Каждая кризисная ситуация уникальна и требует индивидуального подхода к ее преодолению. Поэтому нельзя однозначно сказать, что лучше – разрабатывать антикризисную программу заблаговременно, либо действовать по ситуации. Это может зависеть от множества факторов, в частности от самой компании: от ее размера, срока работы на рынке, организационной структуры и т.д.

В заключении хотелось бы отметить, что кризис не только создает проблемы, но и открывает перед любой компанией новые возможности: построить более эффективную систему управления персоналом, подобрать более эффективный персонал, освободиться от избытка сотрудников на непродуктивных направлениях, оптимизировать затраты на персонал. Надо только не упустить возможность воспользоваться ситуацией.

*Т.В. Трофименко,
Тверской госуниверситет*

МАРКЕТИНГОВЫЙ ДАЙВИНГ И ЕГО РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

В мире все постоянно развивается. Особенно наука. Одной из таких наук является маркетинг, который в последнее время все сильнее проникает в жизнь предприятий, как нашей страны, так и в мире в целом.

Применение маркетинга в условиях кризиса очень актуально. Ведь утопая в пучине кризиса и ожидания банкротства, предприятия пытаются хоть каким-либо образом удержаться на плаву, и поэтому они начинают более интенсивно использовать инструменты маркетинга, в процессе управления и принятия решений. Поскольку именно маркетинг позволяет,

безусловно, смягчить удары, которые нам преподносит внешняя среда, погрязнувшая сейчас в кризисе...

В такой момент на помощь организациям приходит маркетинговый дайвинг, а именно погружение маркетинга во внешнюю среду организации.

Маркетинговый дайвинг – это интенсивное погружение в материю маркетинга, позволяющее непрерывно включаться в контекст жизни своей компании.

Восхождение к причинам успешных решений и постоянная обновляемая «свежесть» методов и техник маркетинга – главные задачи маркетингового дайвинга.

Маркетинговый дайвинг включает в себя:

- более углубленное изучение поведения потребителей;
- новая идеология и технология сегментирования потребительского и делового рынков;
- унификация и централизация маркетинговых исследований.

Особое место в маркетинговом дайвинге занимает развертывание понятия целей и ценностей. Ведь цели организации достижимы в случае более правильного применения маркетинговых целей и ценностей.

Нахождение направлений создания собственного уникального пути выращивания ценностей и преумножения выгод для потребителя – это также задача маркетингового дайвинга.

Развитие маркетинговых коммуникаций на уровне маркетингового дайвинга позволяет более рационально развивать подходы к позиционированию и систематизации представлений о брендинге, ведь создание и поддержание бренда требует интеграции коммуникаций.

Маркетинговый дайвинг рассматривает клиентов как основу основ существования любой организации. Маркетинговый дайвинг глубоко проникает в психологию потребительского поведения, что позволяет управлять приверженностью клиентов, благодаря более рациональным подходам к удовлетворению их потребностей. Видя степень применимости инструментов маркетингового дайвинга можно создавать и поддерживать долгосрочные взаимоотношения с клиентами.

Важным остается организация креативного пространства в организации ради прорыва к конкурентным преимуществам. То есть необходимо дать больше полномочий маркетологам - пусть действуют!

Подводя итог всему вышесказанному, хотелось бы отметить следующее. Живя в современном динамичном обществе необходимо не только идти в ногу со временем, а несколько опережать его. Ведь именно те, кто его опережают и создают предпосылки для его динамики. Поэтому те предприятия, которые в настоящее время используют максимум маркетингового инструментария, а особенно маркетинговый дайвинг, будут на шаг впереди. Ведь они реально осознают то, какую роль занимает маркетинговый дайвинг в управлении современной организацией.

*Т.С. Чугреева,
Тверской госуниверситет*

КАК НЕ ОСТАТЬСЯ РАВНОДУШНЫМ, ИЛИ ЧТО ТАКОЕ «СОЦИАЛЬНАЯ РЕКЛАМА»

Задумывались ли Вы когда-нибудь над тем, что делает нашу жизнь чище, лучше, добрее? Это, безусловно, ясная погода и стабильная зарплата, здоровая семья и хорошие новости, счастливые детские глаза и гордость за свою страну. Но как часто мы закрываем глаза на факторы, «портящие» нашу жизнь! Мы считаем обыденными явлениями грязь в подъездах, брошенных детей, аварии на дорогах, разгул наркомании и проституции, да и еще сотню-другую показателей «больного» общества.

Как же можно изменить настрой людей, привлечь внимание к ежедневным, казалось бы, вошедшим в привычку проблемам, вскрыть язвы общества, заставить задуматься о «простых» вещах? Одним из таких средств является социальная реклама - понятие, лишь недавно прочно вошедшее в нашу жизнь.

Строго говоря, термин социальная реклама, являющийся дословным переводом с английского *public advertising*, используется только в России. А во всем мире ему соответствуют понятия некоммерческая реклама и общественная реклама, которые определяются аббревиатурой *PSA*.

Для многих предпринимателей в России социальная реклама — диковинка или блажь, но в Европе и США уже давно обращаются к ней в рамках *PR*-кампаний.

В России выделяют три типа институтов-заказчиков социальной рекламы - некоммерческие организации, ассоциации и государственные структуры.

Социальная реклама использует тот же набор средств, что и коммерческая: телевизионные ролики, печатная, уличная, транспортная реклама и т.д. Основное отличие социальной рекламы от коммерческой заключается в цели. Например, если конечной целью коммерческой телевизионной рекламы нового сорта кофе является изменение потребительских привычек, то целью ролика социальной рекламы, например, по борьбе с беспорядочностью, является привлечение внимания к этой проблеме, а в стратегической перспективе - изменение поведенческой модели общества.

Для создания эффективного средства *PSA* необходимо соблюдать такие принципы, как однозначного толкования созданного образа, лаконичность, актуальности темы и интенсивности текстового обращения.

Подходить к созданию социальной рекламы следует так же, как к созданию коммерческой или политической. То есть результатом должна стать хорошая реклама. Сначала нужно четко понять аудиторию, т. е. сегментировать ее. Затем четко сформулировать цели и задачи своей рекламной кампании. Не должно стоять цели создания красивой социальной рекламы просто потому, что не очень хочется, чтобы люди курили. Задача

совсем другая: заставить людей бросить курить. Абстрактных целей быть не должно! Поэтому проблема неэффективности социальной рекламы заключается в непрофессионализме не тех, кто создает рекламу, а тех, кто запускает ее без тестирования.

Основная проблема малой эффективности социальной рекламы в том, что ее крайне редко делают по всем правилам рекламной науки (анализ аудитории, бриф, тесты и т. д.). И не стоит забывать о медиаразмещении, т. к. оно играет не последнюю роль в успешности кампании, а под «социалку» редко отдают прайм-тайм.

Социальной рекламы в России стало больше, тематика расширилась, но качественных изменений нет. Хотелось бы более интересной, необычной рекламы с использованием нестандартных подходов и медианосителей, с четко выверенной ЦА, просчитанным эффектом и постоянным контролем эффективности.

Мне кажется, что ключ к успеху социальной рекламы - это, в первую очередь, люди, занимающиеся организацией и проведением кампаний, равнодушные к проблемам человека в обществе, а также наличие необходимых ресурсов, грамотное медиапланирование и нестандартный подход при реализации подобных проектов.

Для того чтобы рекламная социальная кампания была более эффективной, необходимо не только размещать ее на щитах наружной рекламы и макетах в прессе, но и не забывать про Интернет. Рекламная кампания будет гораздо действеннее, если она пройдет в оффлайне и онлайн одновременно.

Социальная кампания в наше время должна быть интегрированной, программа будет включать в себя не только прямую рекламу, но и интернет-продвижение, массовые акции, специальные мероприятия, взаимодействие с общественными и коммерческими структурами.

Поводя итог, хочется отметить, что социальной рекламы сейчас стало существенно больше, чем, например, лет 10-15 назад. Ее реально видно и слышно: рекламные щиты на улицах, в метро, радиоролики, телевизионные сюжеты. Я связываю это с тем, что, во-первых, за это время страна сделала очередной шаг в развитии по направлению к построению общества, которое стремится к решению социальных вопросов, а во-вторых, люди стали более восприимчивы к такому воздействию. Это связано как с развитием личности, так и с повышением материального уровня жизни.

И в заключение, стоит предположить, что у социальной рекламы в нашей стране есть огромный потенциал развития. Ведь, социальная реклама является мощным инструментом формирования общественного мнения. А это весьма необходимо российскому обществу в данный период, поскольку социальная реклама способствует социальной поддержке населения, восстановлению гуманистических отношений между людьми и на этой основе - развитию новых экономических связей и построению гражданского общества. Стоит только снять для начала «розовые очки» и перед

изготовлением очередной социальной рекламы разместить у себя на самом видном месте простую фразу «Чужого горя не бывает».

*А.С. Парусова, О.В. Мельникова,
Тверской госуниверситет*

«ТИЗЕРНАЯ РЕКЛАМА»

Если лень - двигатель прогресса, то любопытство можно назвать двигателем рекламы. Притягательность всего неизвестного - часть человеческой натуры. Именно на использовании этого человеческого качества основана тизерная реклама.

Тизерная кампания (от англ. *teaser* - головоломка, дразнилка) - один из способов рекламной коммуникации, когда для стимулирования интереса потребителя используется «завязка», интригующая фраза или картинка, которая «раскрывается» спустя некоторое время.

Такой способ представления рекламной информации предполагает применение интригующей фразы или изображения, поданных так, что человеку хочется узнать, какая же загадка скрывается за ними. Таким образом, внимание потенциального потребителя удерживается до конца рекламной кампании, когда, обычно, и Дается ответ.

Тизерная реклама применяется на всех этапах развития продукта. Однако западный опыт показывает, что наиболее эффективно пользоваться тизерами при лонче продукта, когда аудитория не имеет понятия, о чем идет речь.

Практически все яркие тизерные кампании, вошедшие в «кладовые» рекламных теоретиков, предшествовали выходу продукта или услуги на рынок.

Процесс проведения тизерной кампании состоит из двух этапов. На первом - происходит запуск тизера, «раскрутка» интригующих образов, при которой желание потребителя узнать ответ доводится до максимума. Второй этап - это раскрытие секрета, с одновременной демонстрацией продукта или услуги, стоящих за тизером (выход ревилейшена- *revelation*).

По длительности проведения тизерные кампании можно разделить на:

1. Недельные
2. Одномоментные

Первый предполагает выход релевейшена через 2-3 недели после тизеров. Во втором, менее распространенном случае вся тизерная кампания начинается в один день. Например, покупается несколько модулей в журнале. Первый из них создает интригу, а второй, размещенный в конце журнала, эту интригу раскрывает. В случае с наружной рекламой закупается несколько щитов вдоль одной магистрали. По аналогии, чем дальше продвигается автомобилист или пешеход вдоль «улицы» из щитов, тем ближе он *i* продвигается к «истине» - логотипу рекламодателя.

Тизерная реклама основана на привлечении непроизвольного внимания. Еще несколько лет назад тизерная реклама была всем в новинку. Сейчас это распространенная техника. Возможно, именно из-за ее популярности часто появляются совершенно неинтересные плакаты, не несущие толком ни загадки в начале, ни ;расшифровки в конце акции. В результате в лучшем случае реклама просто не работает. Чтобы избежать подобной ситуации, необходимо выполнять некие несложные правила:

- правила работы с непроизвольным вниманием. В каждом из нас живет ребенок. Этот ребенок любит разгадывать некоторые загадки. Он радуется, если находит ответ сам, а если не находит, то не может дождаться, когда же, наконец, ему отгадку скажут. На этом и построена тизерная реклама;

- работа с материалом. Помимо креатива в области слоганов и загадок, модно проявлять креатив в работе с материалом для плаката: баннером, постером. В этом отношении тоже возможны различные варианты, которые обязательно фокусируют на себе непроизвольное внимание. Один из способов уже перестал быть новинкой - это трехмерная реклама, когда какой-то элемент "выходит" за площадь рекламного щита;

- тщательная разработка как «приманки», так и «объяснения»;

- реклама должна вызывать ассоциации именно с рекламируемой позицией и, ни с какой другой;

- четкое соблюдение установленных сроков проведения кампании, которые обязательно должны совпадать со сроками выхода продукта на рынок. Тизерная кампания должна иметь строго ограниченные временные рамки. После стандартного 2-3-недельного размещения потребителю должен быть представлен продукт.

Для того чтобы иметь успех, тизеры должны быть креативными. Только грамотно составленный тизер заставит потребителя остановиться и спросить себя: «Что это, черт возьми, значит?»

Также у тизерной рекламы есть свои недостатки:

- потеря интереса к загадке, которую не удастся разгадать самостоятельно;

- чувство обманутости или недостаточной сообразительности;

- юридический аргумент.

- Тизерная реклама - прекрасный и эффективный инструмент продвижения.

СЕКЦИЯ 5 ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

*М.В. Фомин,
Тверской госуниверситет*

СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В условиях экономического кризиса особое значение приобретают проблемы качества, прозрачности и доступности представляемой компаниями финансовой отчетности. Без их решения невозможно восстановление необходимого уровня доверия инвесторов к фондовым рынкам. Одним из наиболее значимых механизмов модернизации отчетности является внедрение достижений информационных технологий в процесс разработки, представления и анализа данной информации. К современным способам формирования и представления финансовой отчетности можно отнести применение web-технологий для размещения отчетности в Интернете, а также использование расширяемого языка бизнес-отчетов XBRL.

Применение понятия электронная отчетность в современных российских условиях имеет определенную налоговую направленность. Однако под этим термином также можно понимать современный способ представления отчетности организации на сетевых ресурсах в Интернете для заинтересованных пользователей. Значительное количество компаний как в международной, так и в российской практике показывают собственную финансовую отчетность на своих официальных сайтах. Однако данный вариант представления обладает рядом недостатков. К основным из них можно отнести проблемы поиска данной информации заинтересованными пользователями, а также сложность сопоставления отчетности различных компаний, так как для этого приходится использовать целый ряд разных ресурсов, имеющих различную структуру и формат размещения материала.

Особенно важным представляется создание единых систем доступа к финансовой отчетности компаний. Например, американская Комиссия по ценным бумагам и биржам уже достаточно давно разработала механизм сбора электронной отчетности, который называется EDGAR. Внесение ряда форм финансовой отчетности в эту систему является обязательным условием размещения акций публичных компаний на территории США.

Насколько нам известно, в российском Интернете полноценных электронных депозитариев финансовой отчетности такого рода пока не создавалось. В качестве действующих систем предоставления некоторой аналитической информации по большому количеству компаний в России можно упомянуть «Систему комплексного раскрытия информации». В данной системе можно ознакомиться с некоторыми ключевыми

показателями финансовой отчетности компаний, акции которых котируются на российском фондовом рынке.

Наряду с проблемой представления бухгалтерской электронной отчетности на едином ресурсе требует решения также вопрос единого формата ее составления, который позволит сделать отчетность более сопоставимой и приемлемой для анализа программными средствами. В зарубежной практике с целью создания общего стандарта электронной отчетности разрабатывается специальный язык бизнес-отчетов «eXtensible Business Reporting Language». В его основу положен формат XML – расширяемый язык разметки, который представляет собой свод общих синтаксических правил. Более 30 государств мира уже принимают активное участие в разработке и внедрении инструментария XBRL.

Одним из преимуществ рассматриваемого механизма является то, что перейдя на единый язык, компании смогут компоновать отчеты, отличающиеся большей точностью, легкостью составления и полностью понятные всем получателям. Еще одним из его достоинств является возможность наглядного представления информации, которую можно отразить в виде диаграмм и таблиц. С помощью данного механизма возможно вести сравнение показателей доходов, расходов, величины активов и обязательств, прибыли и стоимости капитала между компаниями, в том числе конкурентами. Все это свидетельствует об интерактивном характере расширяемого языка бизнес-отчетов.

Развитие механизмов размещения финансовой отчетности в Интернете непосредственно влияет на расширение информационного пространства и делает возможным принятие более обоснованных инвестиционных решений, усиливает глобальную конкуренцию как одну из основ рыночной экономики. В связи с этим представляется особенно важным для научного сообщества России включиться в процесс изучения возможностей и разработки таксономий XBRL.

Внедрение принципов представления отчетности в едином комплекте с использованием расширяемого языка бизнес-отчетности для взаимодействия с государственными органами может быть важным шагом к созданию «электронного правительства» в России, а также значительно сократит расходы организаций по подготовке и сдаче отчетности. Автоматизация процесса подготовки интерактивных форм отчетности, а также представление такой отчетности на едином интернет ресурсе, на наш взгляд, будет способствовать повышению конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности российской экономики.

ИНТЕРНЕТ В ПОМОЩЬ БУХГАЛТЕРУ

Информационные технологии активно используются в современном офисе. Не стали исключением и налоговые органы. В поисках возможностей повышения производительности труда в условиях ограниченной численности работников особое внимание в налоговых органах уделяется совершенствованию процессов обработки данных. При этом актуальность приобретают информационные технологии, являющиеся главным источником резервов экономии рабочего времени.

Одним из направлений внедрения информационных технологий в процесс обработки налоговой информации является разработка системы представления налоговой отчетности в электронном виде по каналам связи.

Актуальным вопрос перехода на электронную форму сдачи налоговой отчетности стал в 2007 году, когда наступил очередной этап реализации программы ФНС по модернизации работы налоговых органов. По прогнозам, к 2010 году до 50% всех организаций должны будут перейти на сдачу отчетности через Интернет.

Система представления налоговой и бухгалтерской отчетности в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи рекомендована Федеральной налоговой службой и открывает качественно новый этап во взаимодействии налогоплательщиков и налоговых органов, обеспечивая надежный двусторонний информационный обмен между ними.

Система позволяет передавать налоговые декларации, бухгалтерскую отчетность и иные документы, необходимые для исчисления и уплаты налогов и сборов, в электронном виде без дублирования на бумаге, используя обычный доступ к телекоммуникационным каналам связи, в том числе Интернет.

Преимущества системы.

При представлении отчетности по телекоммуникационным каналам связи можно получить следующие преимущества:

- нет необходимости посещать налоговую инспекцию и дублировать отчетность на бумажных носителях;
- снижение количества технических ошибок
- оперативное обновление форм отчетности и средств контроля по каналам связи в случае изменения форматов;
- возможность получения общедоступной информации от налоговых органов;
- подтверждение доставки отчетности
- конфиденциальность
- оперативность обработки информации и избежание технических ошибок при вводе данных.

Вся отчетность, передаваемая через Интернет, является юридически значимой. Это достигается с помощью электронной цифровой подписи – реквизит электронного документа, предназначенный для его защиты от подделки и искажения содержащейся в нем информации, позволяющий однозначно определить его автора и придающий юридическую силу.

Таким образом, внедрение информационных технологий в процесс обработки информации является главным источником резервов экономии рабочего времени, повышения эффективности процесса электронного документооборота и «упрощает жизнь» бухгалтеру.

Определяясь с выбором – сдавать электронную отчетность или все-таки на бумажных носителях стоит задаться вопросом: что дороже результативность и удобство работы бухгалтеров или незначительные для большинства компаний затраты, которые с лихвой окупаются сэкономленными часами рабочего времени.

*О.А. Карасева,
Тверской госуниверситет*

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТНОСТИ ЦЕНТРОВ ОТВЕТСТВЕННОСТИ.

В настоящее время многие предприятия применяют в своей деятельности управление по центрам ответственности. При этом повышается роль управленческого учета, поскольку предоставляемая им информация позволяет менеджерам измерить эффективность принятия ими управленческих решений, контролировать и оценить результаты деятельности центров. В связи с этим актуальной проблемой для специалистов является определение показателей, статей и форм отчетности по каждому центру. Целью исследования является рассмотрение основных показателей отчетности по центрам ответственности, их эффективность и проблемы применения в конкретных случаях. В работе отражено движение информации от мест возникновения затрат до центров ответственности, этапы формирования внутренней отчетности. В результате сделаны следующие выводы.

1. Ключевыми показателями для центра доходов являются объемы продаж, денежных поступлений, выручка, маржинальная прибыль, состояние дебиторской задолженности, объемы затрат, связанных с реализацией продукции и т.д. Некоторые специалисты предлагают использовать также стоимость услуг по трансфертным ценам, стоимость произведенной продукции по цене возможной реализации.

2. Ключевыми показателями центра затрат являются объемы выполняемой работы, величина и структура затрат на выпуск продукции и др. Главным инструментом контроля деятельности центра затрат является смета. Однако возникает проблема подбора статей сметы и их величины. Анализ отклонения нацелен на контроль затрат и на оптимизацию

финансовых результатов. Сравнение фактических результатов со сметными отражается в отчете об исполнении сметы. Сметы и отчеты об их исполнении составляют первый (нижний) уровень внутрихозяйственной управленческой отчетности.

3. Для оценки деятельности центра прибыли обычно используют отчет о прибыли (второй уровень внутрифирменной управленческой отчетности). В работе проанализированы преимущества и недостатки использования различных показателей. Проблемными вопросами являются выбор показателей с учетом особенностей производства, структуры подразделения, определение контролируемых и неконтролируемых расходов и доходов.

4. Эффективности функционирования центров инвестиций определяется на основе абсолютных и относительных показателей. В условиях инфляции, стремления руководителей к собственной выгоде, иногда ограниченности информации актуальной является проблема расчета и подбора показателей, их взаимозависимость, а также правильное и реальное определение их составляющих. Планирование в центрах инвестиций основано на методике консолидации смет и бюджетов всех центров ответственности.

5. Эффективность деятельности центра стоимости определяется на основе нового подхода (управление, основанного на стоимости), его основу составляют измерители долгосрочной стоимости фирмы.

6. В настоящее время нефинансовые показатели результатов деятельности, такие как доля рынка, новаторство, качество и уровень обслуживания, производительность и работа с кадрами, должны играть более весомую роль при оценке результатов деятельности подразделений предприятия. Нефинансовые показатели должны обеспечивать руководство информацией, позволяющей совершенствовать контроль и улучшать результаты деятельности предприятия.

Объективная и достоверная оценка результатов деятельности по центрам ответственности, постоянное отслеживание отклонений и устранение их причин, заинтересованность персонала позволяют выявить прибыльные и убыточные центры ответственности, достичь запланированных показателей финансового результата. В свою очередь рациональная система стимулирования руководителей определяет правильность и эффективность расчета многих показателей. Однако проблемами являются трудоемкость отбора информации, невысокий уровень автоматизации системы управленческого учета. Сложность выбора форм и показателей взаимосвязи стратегического управленческого учета с менеджментом предприятия ограничивает практическое применение данной методики учета.

Литература

1. Блаженкова Н.М., Центры ответственности в системе управленческого учета предприятия. // Бухгалтерский учет. - 2008г - №5

2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. М. : Омега – Л, 2008г.
3. Каверина О.Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры. – М: финансы и статистика, 2006г.
4. Кондраков Н.П., Иванова М.А., Бухгалтерский управленческий учет, М.: Инфра-М, 2007г.
5. Костромина Д.В., Управление затратами и прибылью предприятия на основе организации центров финансовой ответственности // [«Финансовый менеджмент»](#). -2004 - №4
6. Николаева О.Е., Алексеева О.В. Стратегический управленческий учет. – М., 2002.
7. Николаева Т., Рулевые учета // Бизнес.- 2006г. - №13
8. Палий В.Ф. Управленческий учет затрат и доходов. М: Финансы и статистика, 2006г.
9. Самусенко С.А., Новые тенденции учета по центрам ответственности // Управленческий учет. - 2008г - №15

*Т.А. Четвертных,
Тверской госуниверситет*

НОВОЕ В УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Приказом Минфина России от 6.10.2008 г. № 106н утверждено новое положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008. Оно пришло на смену ПБУ 1/98 и обязательно к применению при формировании учетной политики на 2009 год. Данное положение подготовлено в целях совершенствования нормативно-правового регулирования в сфере бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности. При этом в качестве основного инструмента реформирования бухгалтерского учета и отчетности были приняты международные стандарты финансовой отчетности (как определено в Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, одобренной приказом Минфина России от 1.07.04 г. №180).

В связи с выходом нового ПБУ 1/2008 организации, существующие не первый год, не обязаны составлять заново учетную политику. В большинстве своем они уже используют учетную политику, применяя ее последовательно от одного отчетного года к другому (п. 5 ПБУ 1/2008). Для вновь созданной организации установлены сроки формирования учетной политики - не позднее 90 дней со дня ее государственной регистрации (п. 9 ПБУ 1/2008). Считается, что принятая вновь созданной организацией учетная политика применяется именно со дня ее государственной регистрации.

ПБУ 1/2008, с одной стороны, сохраняет преемственность с ПБУ 1/98 и не предполагает каких-либо кардинальных изменений в части

формирования и раскрытия учетной политики. С другой стороны, оно содержит ряд новых положений, которых не было раньше:

- установлен закрытый перечень способов бухгалтерского учета, прописываемый в учетной политике организаций;
- расширен перечень лиц, формирующих учетную политику предприятия;
- изменен перечень документов, являющихся дополнением к учетной политике;
- введена норма, позволяющая при разработке самостоятельных способов учета воспользоваться международными стандартами финансовой отчетности;
- уточнены сроки оформления учетной политики для реорганизованных компаний;
- введен новый ретроспективный метод отражения последствий изменений в учете;
- установлено новое правило, касающееся раскрытия информации о последствиях применения нового документа в будущих отчетных периодах.

Основные допущения и требования к формированию учетной политики для целей бухгалтерского учета в ПБУ 1/2008 остались неизменными. С 2009 г. компания при формировании учетной политики по конкретному вопросу организации и ведения бухгалтерского учета может выбрать тот или иной способ из нескольких допускаемых законодательством РФ и нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету. Если же закон не предусматривает вообще никаких вариантов, то компания может разработать свой способ, используя ПБУ и МСФО. При этом все ПБУ, кроме ПБУ 1/2008, применяются для разработки такого способа в части аналогичных или связанных фактов хозяйственной деятельности, определений, условий признания и порядка оценки активов, обязательств, доходов и расходов (п. 7 ПБУ 1/2008).

Если у компании имеются филиалы, представительства или иные подразделения, то все они обязаны руководствоваться политикой, принятой компанией (п.9 ПБУ 1/2008). С 2009 г. в ПБУ 1/2008 особо отмечены филиалы и представительства иностранных организаций, находящиеся на территории РФ. Они имеют право выбора: их учетная политика формируется либо в рамках ПБУ 1/2008, либо исходя из правил, установленных в стране нахождения иностранной организации, если последние не противоречат МСФО (п. 1 ПБУ 1/2008).

Действующие законодательные и нормативные документы по бухгалтерскому учету предоставляют организациям некоторую свободу для того, чтобы сформировать подходящую им учетную политику, которая учитывала бы специфику их деятельности и условия хозяйствования, но в то же время давала возможность предоставить пользователю (заинтересованным лицам) полную и достоверную информацию о финансово-хозяйственной деятельности организации.

В заключение следует отметить, что большинство дополнений и уточнений, внесенных ПБУ 1/2008, объясняются стремлением финансового ведомства сблизить национальный стандарт с аналогичным международным стандартом финансовой отчетности – МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в расчетных бухгалтерских оценках и ошибки». Новшества в правилах формирования учетной политики можно назвать прогрессивными, поскольку они не только сближают РСБУ и МСФО, но и позволяют облегчить организациям трансформацию финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами, а также могут стать предпосылкой к изменениям в других российских положениях и правилах по бухгалтерскому учету.

Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008, утв. приказом Минфина РФ от 06.10.2008г. № 106н.
2. Филина Ф.Н. Новое ПБУ 1/2008: учетная политика организаций. – М.: ГроссМедиа РОСБУХ, 2009 г.
3. Кириллов М.В. Обновление национальных бухгалтерских стандартов в рамках сближения с МСФО // Жилищно-коммунальное хозяйство: бухгалтерский учет и налогообложение, №11, ноябрь 2008 г.
4. Киселев М. Учетная политика 2009 // Финансовая газета, № 48, 49, 50, ноябрь, декабрь 2008 г.
5. Климов А.В. Комментарий к приказу Минфина РФ от 6 октября 2008 г. №106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» // Нормативные акты для бухгалтера, №23, декабрь 2008 г.
6. Моисеева И.И. Учетная политика // Торговля: бухгалтерский учет и налогообложение», №12, декабрь 2008 г.
7. Петров В.А. Новые стандарты для промышленных предприятий // Предприятия общественного питания: бухгалтерский учет и налогообложение, №12, декабрь 2008 г.
8. Прудников П.В. Новые положения по бухгалтерскому учету // Новое в бухгалтерском учете и отчетности, №22, ноябрь 2008 г.
9. Пылева И. Комментарий к ПБУ 1/2008, ПБУ 21/2008 // Финансовая газета, №4, январь 2009 г.
10. Щербакова М.А. Необходимость принятия учетной политики // Новое в бухгалтерском учете и отчетности, №23, декабрь 2008 г.

*А.П. Овсяникова,
Тверской госуниверситет*

ОТЕЧЕСТВЕННАЯ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Отчет о движении денежных средств предоставляет информацию, которая полезна как внутренним, так и внешним пользователям отчетности (управляющим предприятия, инвесторам, кредиторам). С ее помощью они могут оценить, как предприятие создает и использует денежные средства, способно ли оно производить достаточно денежных средств, чтобы погашать текущие обязательства, выплачивать дивиденды, приспосабливаться к меняющимся условиям. Кроме того, данная информация позволяет определить требуется ли предприятию дополнительное финансирование, иная дивидендная политика, каковы были изменения в инвестиционной и финансовой деятельности за период, как были использованы денежные средства, полученные от размещения обыкновенных акций, выпуска облигаций или привлечения заемных средств и т.д.

Начиная сравнение, сразу же хотелось бы сказать, что в отличие от баланса и отчета о прибылях и убытков, в отчете о движении денежных средств по российским и международным стандартам будет скорее больше различий, чем общего.

Прежде всего, стоит отметить, что в России отчет о движении денежных средств не имеет широкого применения. Не существует отдельного стандарта, посвященного отчету о движении денежных средств, а действующие требования по предоставлению информации в данном отчете существенно расходятся с требованиями МСФО. Согласно же МСФО, требования по раскрытию информации об изменениях в денежных средствах изложены в отдельном МСФО №7 «Отчеты о движении денежных средств», который был введен в действие для финансовой отчетности, охватывающей периоды, начиная с 1 января 1994 г. и заменил предыдущий МСФО №7 «Отчет об изменении финансового положения».

Эти различия начинаются уже со значимости данной формы в комплекте форм отчетности. В России в качестве основных бухгалтерских отчетов признаются лишь два отчета, а именно, бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках, а отчет о движении денежных средств рассматривается лишь как часть пояснений к годовой отчетности и может не представляться в составе промежуточной отчетности. Между тем в международной практике отчет о движении денежных средств получил широкое применение. В соответствии с МСФО он признается в качестве основного финансового отчета и его следует представлять за каждый период, в котором представляется финансовая отчетность.

Следующее отличие касается того, что включается в поток денежных средств при их отражении в отчете. Если в поток денежных средств по российскому законодательству включаются денежные средства в кассе, на расчетном, валютном и специальных счетах, то в МСФО кроме перечисленных объектов в поток денежных средств включаются еще и так называемые *эквиваленты денежных средств*¹.

Как известно, каждый финансовый отчет имеет свою специфику представления информации о финансово-хозяйственной деятельности компании. Отчет о движении денежных средств раскрывает ее в разрезе движения денежных потоков за период, получаемых от операционной (текущей), инвестиционной и финансовой деятельности. Группировка потоков денежных средств по этим трем категориям позволяет отразить влияние каждого из трех основных направлений деятельности фирмы на денежные средства

Стоит отметить, что такая классификация потоков денежных средств в отчете о движении денежных средств характерна для российской практики и для МСФО. Однако, несмотря на близость терминологии, экономический смысл, который вкладывают в эти понятия российские и международные стандарты, различен.

Так, согласно п.15 Указаний о порядке составления и представления финансовой отчетности к *информации по инвестиционной деятельности* относится деятельность организации, связанная с осуществлением финансовых вложений (приобретение ценных бумаг других организаций, в том числе долговых, вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций, предоставление другим организациям займов и т.п.), с приобретением земельных участков, зданий и иной недвижимости, оборудования, нематериальных активов и других внеоборотных активов, а также их продажей

В свою очередь, п. 6 МСФО 7 не включает в состав инвестиционной деятельности инвестиции, представляющие денежные эквиваленты. Согласно МСФО данные операции приводят к изменениям в размере и составе капитала и заемных средств компании, поэтому в соответствии с МСФО они относятся к финансовой деятельности.

В соответствии с п.15 Указаний о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности к *информации по финансовой деятельности* относится деятельность организации, в результате которой изменяются величина и состав собственного капитала организации, заемных средств (поступления от выпуска акций, облигаций, предоставления другими организациями займов, погашение заемных средств и т.п.).

¹ Эквиваленты денежных средств - это краткосрочные, высоколиквидные вложения, легко обратимые в определенную сумму денежных средств, и подвергающиеся незначительному риску изменения ценности. Обычно в мировой практике в качестве эквивалентов денежных средств рассматриваются финансовые вложения сроком до трех месяцев.

Согласно МСФО, финансовая деятельность включает как краткосрочные, так долгосрочные инвестиции, в то время как в российской системе учета сюда включаются только краткосрочные инвестиции. При этом банковские займы обычно рассматриваются как финансовая деятельность. Однако, если банковские овердрафты, возмещаемые по требованию, составляют неотъемлемую часть управления денежными средствами компании, то они включаются в качестве компонента денежных средств и их эквивалентов (п.8 МСФО 7).

Одним из наиболее значимых аспектов различий в представлении информации о движении денежных средств в России и в мировой практике касается формы представления отчета о движении денежных средств по **операционной деятельности**. МСФО дает возможность выбора одного из двух следующих методов представления потоков денежных средств от операционной деятельности, что определяет в конечном итоге форму представления отчета о движении денежных средств (п. 18 МСФО 7): **прямой метод и косвенный метод**. В российской практике предусмотрена возможность представления движения денежных средств по текущей деятельности исключительно с использованием прямого метода (в соответствии с формой №4 в приложении к приказу Минфина России от 22.07.2003 № 67н).

В целом, стоит отметить, что для составления отчета о движении денежных средств МСФО 7 все-таки рекомендует компаниям использовать прямой метод, так как он в отличие от косвенного позволяет получить информацию, необходимую для оценки будущих потоков денежных средств. Однако на практике большинство компаний применяют косвенный метод. Это связано с тем, что он несколько проще, чем прямой, а потери качества предоставляемой информации при этом минимальны.

Выбор метода заполнения раздела «Операционная деятельность» отчета о движении денежных средств зависит от ряда факторов, например от целей формирования отчетности. Основное отличие в отчетах о движении денежных средств, составленных прямым и косвенным методами — это информативность для конечного пользователя (табл. 1).

Таблица 1.

Проблемные вопросы составления отчета о движении денежных средств

Тип и смысл проблемы	Подходы к решению проблемы
Прямой метод	
Необходимость обработки больших массивов данных по денежным операциям	Автоматизация учета, разработка классификатора движений денежных средств, либо составление отчета косвенным методом
Необходимость выверки внутригрупповых денежных потоков	
Необходимость исключения оборотов между счетами	
Косвенный метод	
Необходимость ожидания закрытия отчетного периода	Составление регламента составления отчетности, требование раннего закрытия периода, разработка форм сбора данных для целей составления отчета о движении денежных средств и консолидации
Необходимость анализа бухгалтерских книг с целью получения дополнительных данных	

Многие компании составляют сразу два отчета о движении денежных средств: один – прямым методом, другой – косвенным. В этом случае один отчет используется для проверки цифр другого, таким образом итоговые статьи движения денежных средств в них идентичны. Такой подход позволяет обеспечить менеджмент компании и пользователей отчетности всей необходимой информацией для принятия решений, но требует больших трудозатрат.

Главное, при выборе метода нужно руководствоваться следующим принципом — затраты на получение информации не должны превышать ценность этой информации.

Изложенное выше позволяет сделать вывод, что в настоящее время внедрение стандарта, посвященного отчету о движении денежных средств, не предусмотрено Программой реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. Однако специфика данного отчета заключается в том, что его можно принять в России абсолютно в том виде, в каком он изложен в МСФО №7 без боязни вступить в какое-либо противоречие с национальным (прежде всего налоговым законодательством). Независимо от различий, существующих между российскими и международными стандартами учета, нет никаких препятствий для того, чтобы соблюдать единые международные требования в составлении отчета о движении денежных средств (использовать единую классификацию видов деятельности, единую форму отчета и т.д.)

Для того чтобы отчет о движении денежных средств получил заслуженное признание и применение, в России следует принять МСФО №7 в неизменном виде, или, по крайней мере, разрешить российским предприятиям, составляющим отчет о движении денежных средств в соответствии с требованиями МСФО, не составлять отчет по российским

правилам. Технику расчета показателей отчета о движении денежных средств следует описать в специальных методических рекомендациях и учебных курсах. Она не вызовет больших трудностей у российских бухгалтеров. Наоборот, для них, а также менеджеров, инвесторов, кредиторов и других пользователей российской финансовой отчетности смысл отчета о движении денежных средств станет более понятным и появится возможность для анализа и сравнения денежных потоков различных предприятий для принятия эффективных экономических решений.

Литература

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 №129-ФЗ (ред. 03.11.2006)
2. Приказ Минфина РФ «Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ» от 29.07.1998 № 34н (ред. 26.03.2007)
3. Приказ Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности» от 22.07.2003 № 67н (ред. 18.09.2006)
4. Приказ Минфина РФ «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) от 06.07.1999 № 43н (ред. 18.09.2006)
5. МСФО (IAS) 7 «Отчеты о движении денежных средств». Международные стандарты финансовой отчетности (IAS). Перевод полного официального текста МСФО, действовавшего в ЕС по состоянию на 7 июня 2007 года: М.: Аскери – АССА, 2007. – 1078 с.
6. Вахрушина М.А. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. пособие / М.А. Вахрушина, Л.А. Мельникова, Н.С. Пласкова; под. ред. М.А. Вахрушиной. – 2-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2007 – 568 стр.
7. Гостева Л.Н. Международные стандарты финансовой отчетности: учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 79 стр.
8. Палий В.Р. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 472 стр.
9. Войко Д.В. «Особенности формирования отчета о движении денежных средств» // Аудиторские ведомости №8, 2008 год, стр. 72-80
10. Шуклов Л.В. «Проблемы составления отчета о движении денежных средств» // Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты №8, 2006 год
11. www.accountingreform.ru
12. www.minfin.ru

*Д.А. Кудрявцева,
Тверской госуниверситет*

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ТВЕРЬСТЕКЛО»

Налог на добавленную стоимость является одним из наиболее дискуссионных вопросов современной налоговой системы России с точки зрения правильности его применения и отражения расчетов в бухгалтерском учете. Проблемы связаны с наличием ряда спорных моментов в законодательных актах по НДС, противоречий в разъяснениях ФНС и арбитражной практике. Как следствие, на практике встречается много ошибок в начислении и принятии к вычету НДС. Соответственно данный участок бухгалтерского учета требует особого внимания аудиторов.

С 1.01.2009г. вступили в силу поправки в Налоговый Кодекс, согласно которым покупатель, перечисливший поставщику предварительную оплату в счет последующий отгрузки, может принять к вычету суммы НДС, начисленные продавцом на сумму аванса на основании предоставленной последним счета-фактуры [1.1]. Условием применения вычета кроме наличия должным образом оформленного счета-фактуры являются наличие документов, подтверждающих фактическое перечисление сумм оплаты, а также наличие договора, предусматривающего перечисление данных сумм. При этом обязанность продавца выставлять счета-фактуры не зависит от того, выполняются ли все условия вычета у покупателя.

Другим аспектом данной проблемы является организация бухгалтерского учета НДС, предъявленного покупателю с сумм выданных им авансов, и его автоматизация. Что касается бухгалтерского учета, его можно осуществлять по аналогии с учетом НДС, начисленного на полученные авансы, используя счет 76 субсчет «НДС с авансов выданных».

Бухгалтерия исследуемого предприятия столкнулась с проблемой автоматизации учета НДС в связи с указанными изменениями законодательства. Программа «1С: Бухгалтерия 7.7» не позволяет автоматически учитывать суммы НДС с выданных авансов, так как это происходит при учете налога, начисленного на суммы полученных авансов. В результате бухгалтер вынужден вводить необходимые бухгалтерские записи в ручную, что не решает проблему отражения сумм налога в Книгах Продаж и Покупок. На данный момент указанные регистры на предприятии заполняются автоматически на основании введенных первичных учетных документов. Отражение в учете НДС по выданным

авансам документами «Операция, введенная вручную» или «Бухгалтерская справка» не позволит суммам налога, принятого к вычету при перечислении аванса, регистрироваться в Книге Покупок, а восстановленным при поступлении товара суммам – в Книге Продаж.

Таким образом, результаты исследования показали, что в связи с изменениями, внесенными с 01.01.2009г. в гл. 21 Налогового Кодекса, для исследуемого предприятия нами разработаны следующие рекомендации:

- сформировать соответствующие правила документооборота с поставщиками и покупателями;
- разработать систему бухгалтерских записей для отражения сумм налога на добавленную стоимость;
- совершенствовать систему автоматизации, посредством более полной адаптации к учетному процессу исследуемой организации.

Литература

1. Федеральный закон от 26.11.2008г. №224-ФЗ «О внесении изменений в части первую, вторую Налогового Кодекса РФ и отдельные законодательные акты РФ»
2. А.Шишкин «НДС с авансов: разбираемся с новыми правилами» // Главбух №1 2009г., стр.50

*Т.А. Сладкова,
Тверской госуниверситет*

АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ В НОРМАТИВНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Впервые нормативность аудиторской деятельности в современной России была установлена Указом Президента РФ от 22 декабря 1993 г. N 2263 "Об аудиторской деятельности в Российской Федерации", который утвердил Временные правила аудиторской деятельности.

И только через 9 лет, то есть в 2001 году был принят федеральный закон об аудиторской деятельности № 119.

В настоящее время введен в действие новый федеральный закон об аудиторской деятельности № 307, который внес значительные изменения в существующие нормы. Сравнительный анализ представлен в таблице 1.

Таблица 1.

Основные изменения в нормативном регулировании аудиторской деятельности.

Сравнительный признак (нормы законодательства)	Нормы законодательства на основе	
	ФЗ от 30.12.2008 № 307-ФЗ	ФЗ от 07.08.2008 № 119-ФЗ
Понятие аудитора.	Аудитор - физическое лицо, получившее квалификационный аттестат аудитора и являющееся членом одной из саморегулируемых организаций аудиторов (п.1 ст.4).	Аудитором является физическое лицо, отвечающее квалификационным требованиям, установленным уполномоченным федеральным органом, и имеющее квалификационный аттестат аудитора (п.1 ст.3).
Требования, предъявляемые к аудиторской организации.	Численность аудиторов, являющихся работниками коммерческой организации на основании трудовых договоров, должна быть не менее трех (пп.2 п.2 ст.18).	В штате аудиторской организации должно состоять не менее пяти аудиторов (п.5 ст.4).
Случаи проведения обязательного аудита.	Объем выручки от продажи продукции за предшествующий отчетному год превышает 50 миллионов рублей или сумма активов бухгалтерского баланса по состоянию на конец года, предшествующего отчетному, превышает 20 миллионов рублей (пп.3 п.1 ст.5).	Объем выручки организации от реализации продукции за один год превышает в 500 тысяч раз установленный законодательством РФ минимальный размер оплаты труда или сумма активов баланса превышает на конец отчетного года в 200 тысяч раз установленный законодательством РФ минимальный размер оплаты труда (пп.3 п.1 ст. 7).
И другие...		

Проанализировав изменения, можно сделать вывод, что большая роль отводится саморегулируемым организациям. Одной из таких организаций в РФ является Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов, который предоставляет возможность получить статус члена ИПБ России – Молодого бухгалтера. Данный вид членства введен с 2003 года и рассчитан на молодых специалистов, желающих утвердиться и повысить ценность своей профессии на рынке труда.

Статус члена ИПБ России — Молодого бухгалтера могут получить Ассоциированные члены ИПБ России не старше 35 лет, занимающие должности, требующие знания бухгалтерского учета, без требований к стажу работы и имеющие аттестат резерва по специализациям профессионального бухгалтера.

Среди претендентов получения аттестата резерва могут быть студенты 4-5 курсов экономических специальностей ВУЗов без требований к стажу работы. Для того, чтобы получить аттестат резерва, необходимо вступить в Ассоциированные члены ИПБ России и пройти обучение

в одном из аккредитованных при ИПБ России УМЦ по программам подготовки и аттестации профессиональных бухгалтеров.

Таким образом, проведенный анализ показал, что изменения в нормативном регулировании аудиторской деятельности позитивно скажутся на дальнейшем развитии и повышении престижа бухгалтерского дела.

А.И. Невский,
Тверской госуниверситет

ОСОБЕННОСТИ АУДИТА ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ БАНКРОТСТВА

Задачей аудитора на этапе наблюдения является проверка достоверности и существенности признаков банкротства. В ходе наблюдения организация-должник вправе обратиться к первому собранию кредиторов или к арбитражному суду с ходатайством о введении режима финансового оздоровления.

На этапе внешнего управления аудитор должен проверить и оценить реальность и эффективность последней попытки спасти организацию от финансового краха.

Функции аудита кризисного предприятия: диагностика кризисной ситуации, подготовка программы выхода предприятия из кризиса, контроль выполнения антикризисных мероприятий, оценка эффективности реализации антикризисной программы в целом.

Аудит обеспечивает проверку достоверности финансовых показателей и разработку предложений по оптимизации хозяйственной деятельности с целью рационализации расходов и увеличения прибыли.

Объектом исследования аудита кризисного субъекта хозяйствования является как предприятие в целом, так и любой элемент этой системы.

Аудит кризисного предприятия представляет собой системный процесс накопления и обработки информации с помощью специальных методов для оценки причин возникновения, природы и глубины кризиса предприятия, разработки антикризисной программы, контроля и оценки эффективности ее выполнения.

Цель аудита *кризисного предприятия* состоит в оказании содействия администрации по выходу предприятия из кризиса. В рамках аудита кризисного предприятия *уровень существенности* и *аудиторский риск* должны рассматриваться с точки зрения достижения целей, сформулированных в антикризисной программе.

Между существенностью и аудиторским риском существует обратная зависимость. Приемлемый аудиторский риск (ПАР) можно выразить следующими формулами:

$$\text{ПАР} = \text{РНД} \times \text{РАП} \times \text{РНР} \times \text{РН}; \quad 0 \leq \text{ПАР} \leq 1.$$

Величина ПАР, превышающая 20%, в современных условиях России является критической, при которой вероятность выдачи неправильного суждения очень велика.

Если попытка финансового оздоровления окажется неудачной, то арбитражный суд принимает решение о признании организации-должника банкротом и открытии конкурсного производства его продажи и ликвидации.

На любой стадии рассмотрения дела о банкротстве в арбитражном суде между должником и кредиторами может быть заключено мировое соглашение.

Таким образом, аудит кризисного предприятия представляет собой системный процесс накопления и обработки информации с помощью специальных методов для оценки причин возникновения, природы и глубины кризиса предприятия, разработки антикризисной программы, контроля и оценки эффективности ее выполнения.

Литература

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 №127 –ФЗ
2. В. Р. Банк, С. В. Банк, А. А. Солоненко. «Бухгалтерский учет и аудит в условиях банкротства». – М.:Прспект,2006 г.

*С.В. Моднова,
Тверской госуниверситет*

ПРЕИМУЩЕСТВА ФСА В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

В рыночных условиях хозяйствования повышение качества и роста конкурентоспособности выпускаемой продукции при одновременном снижении затрат на ее изготовление является одной из актуальных задач экономического развития. В решении этой задачи важная роль отводится функционально-стоимостному анализу (ФСА), позволяющему охватить все факторы движения продукции с момента ее зарождения до момента потребления и утилизации.

Функционально-стоимостной анализ — это метод системного исследования функций объекта (изделия, процесса, структуры), направленный на минимизацию затрат в сферах проектирования, производства и эксплуатации объекта при сохранении (повышении) его качества и полезности.

Метод ФСА возник в конце 40-х гг. XX в. Почти одновременно американский инженер Л.Д. Майлз (*General Electric*) и российский ученый Ю.М. Соболев (Пермский телевизионный завод) предложили качественно новые подходы к поиску резервов снижения себестоимости изделия. Чтобы понять **сущность ФСА**, прочитаем эту аббревиатуру справа налево: анализ стоимости функций. Проанализировав эти функции, оказывается, что отдельные из них можно отнести к основным (ради этого и создавался

объект), другие выполняют вспомогательную роль — без них невозможно осуществление главных целевых функций. Наконец, найдутся вообще ненужные (лишние, а иной раз и вредные) функции. Очевидным становится вывод о том, что если функции не нужны, то и затраты на их создание также лишние. Согласно недавним опросам консалтинговых компаний, функционально-стоимостной анализ получил новый толчок в условиях **мирового** финансового кризиса. Среди опрошенных организаций, более 80 процентов заявляют, что уже сегодня используют ФСА или надеются внедрить эту методику. И отказываются от традиционных методов учета затрат, считая, что это «губительно для компании».

Расчет себестоимости единицы продукции, услуг или стоимости бизнес-процессов по традиционному методу и функционально-стоимостному методу показывает, что основными недостатками традиционной системы учета затрат являются следующие:

1. Традиционная система учета затрат просто констатирует определенный уровень прибыли, а не дает ответа на вопрос, за счет чего он достигнут.

2. Традиционная система учета затрат неправильно распределяет затраты на продукты, услуги или бизнес-процессы, что приводит к завышенным или заниженным ценам, а, следовательно, к неправильному определению доли каждого продукта, услуги или бизнес-процесса в суммарной прибыли предприятия. Таким образом, продукты, услуги или бизнес-процессы с высоким объемом выпуска дотируют продукты с меньшим объемом производства, а традиционная система учета затрат скрывает эти дотации.

3. Традиционная система учета затрат дает недостоверную информацию о рентабельности продуктов, услуг или бизнес-процессов, что в свою очередь влечет за собой ошибочное представление о стратегическом развитии предприятия и путях достижения устойчивого конкурентного преимущества. Отчетные показатели прибыли – это иллюзия, они не отражают истинного положения дел.

Учет затрат, основанный на методологии функционально-стоимостного анализа, позволяет устранить вышеперечисленные недостатки. ФСА информация позволяет предприятию разработать и применить жизнеспособную стратегию на рынке, а также принимать управленческие решения по: формированию конкурентоспособных цен на продукты или услуги, определению истинной себестоимости отдельных видов продукции или услуг, а также стоимости бизнес-процессов, по гибкому ценообразованию, управлению ассортиментом выпускаемой продукции или предоставляемых услуг, оценке бизнес-процессов или деятельности каждого структурного подразделения, разработке бюджетов предприятия.

СЕКЦИЯ 6

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

Н.А. Шефова,

Тверской госуниверситет

ДВУХКРИТЕРИАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ И ВЫБОРА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ РИСКА И ОГРАНИЧЕННОГО РЫНКА КАПИТАЛА

В реальной экономике оценку и выбор инвестиционных проектов часто приходится осуществлять в условиях риска. При этом каждый инвестор обладает своей системой предпочтений, которую необходимо учитывать при принятии решений.

Поэтому разработка и анализ алгоритмов оценки и выбора инвестиционных проектов в условиях ограниченного рынка капитала и стохастической неопределённости, обусловленной случайностью процентных ставок по займам и инвестированию, являются актуальными и практически значимыми задачами.

Пусть инвестор хочет получить максимальную полезность от реализации инвестиционного проекта и обладает функцией полезности, в качестве аргументов которой выступают уровень изъятий и остаточная стоимость имущества. Эти критерии противоречивы: увеличение значения одного критерия ведёт к уменьшению значения другого.

Тогда задача выбора инвестиционного проекта, согласованного с предпочтениями инвестора и обеспечивающего максимальную ожидаемую полезность на конечном множестве проектов при лимите на уровень займов может быть представлена в виде:

$$i_{opt} = \arg \max_{i=1, \overline{N+1}} \left\{ \max_{\tilde{C}_T^{(i)}, Y^{(i)}} E \left[U \left(\tilde{C}_T^{(i)}, Y^{(i)} \right) \right] \right\}, \quad (1)$$

$$E \left[\tilde{C}_t^{(i)} \right] \geq -G, \quad t = \overline{0, T}, \quad i = \overline{1, N+1}, \quad (2)$$

где $U(\tilde{C}_T^{(i)}, Y^{(i)})$ - функция полезности инвестора;

$Y^{(i)}$ - уровень доходов, обеспечиваемый i -ым проектом, $i = \overline{1, N+1}$, при этом $Y^{\min} \leq Y^{(i)} \leq Y^{\max}$;

$\tilde{C}_T^{(i)}$ - величина остаточного имущества, которая является случайной функцией параметров инвестиционного проекта;

$$E \left[u(\tilde{C}_T, Y) \right] = \int \int_{\tilde{C}_T, Y} u(\tilde{C}_T, Y) \rho(\tilde{C}_T, Y) dY d\tilde{C}_T;$$

G – лимит займа.

В случае известного распределения вероятностей $\rho(\tilde{C}_T, Y)$ задача (1) - (2) может быть решена в явном виде. При неизвестном распределении $\rho(\tilde{C}_T, Y)$ целесообразно производить его оценку методом имитационного моделирования.

Для решения задачи (1)–(2) разработан алгоритм, позволяющий анализировать предлагаемые проекты инвестирования, выбирать среди них лучший и выдавать инвестору объективные данные для принятия конкретного решения, т.е. вкладывать ему деньги в рассматриваемый проект или нет.

На основании данного алгоритма создана интерактивная модель в программной среде Delphi. С помощью предлагаемой модели выполнены расчёты по оценке нескольких реальных инвестиционных проектов.

Разработанная модель является научно-обоснованным удобным методическим руководством инвестору для принятия решений в условиях рыночной экономики при непрерывном изменении процентных ставок по инвестированию и заимствованиям.

С.О. Семёнов,

Тверской госуниверситет

АНАЛИЗ ТОЧНОСТИ МОДЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА КЕЙНСА И ХАРРОДА-ДОМАРА НА ПРИМЕРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Наиболее простой односекторной моделью экономического роста является модель Дж. М. Кейнса. В рамках этой модели устанавливается зависимость национального дохода от уровня инвестиционной активности. Предполагается, что весь произведенный валовой продукт Y расходуется на потребительские нужды $C(Y)$ и идет на сбережения населения, которые, в свою очередь, целиком инвестируются в экономику, т. е.

$$Y = C(Y) + I.$$

Основным отличием моделей, разработанных Р. Харродом и Е. Домаром, от первоначальной модели Кейнса является индуцированный, эндогенный характер инвестиций. В простейшем из вариантов такая модель связывает национальный доход Y , инвестиции I и фонд основного капитала K . При предположениях о том, что $I = \sigma Y$ и $Y = \mu K$ модель Харрода-Домара имеет вид

$$Y(t) = Y_0 e^{\sigma \mu t}.$$

Для сравнения прогнозирующих свойств этих моделей использовался средний процент отклонения расчетного значения валового продукта от его статистической величины за рассматриваемый период.

В качестве исходных данных использовались динамические ряды валового выпуска, фактического конечного потребления, расходов на конечное потребление, инвестиций в основной капитал, валовых

сбережений и величины основных фондов России за период с 1992 по 2006 годы.

В качестве переменной C и переменной I для уравнения Кейнса были взяты по две величины (фактическое конечное потребление и расходы на конечное потребление, инвестиции в основной капитал и валовые сбережения соответственно), что позволило выявить, какие из них больше удовлетворяют этой модели. Аналогично в модели Харрода-Домара переменная I характеризуется двумя статистическими величинами, с целью выявления наиболее пригодного варианта. Также, ввиду того, что последняя модель подвержена влиянию инфляционных процессов, были проведены расчеты с учетом индекса цен валового продукта.

Результаты расчетов представлены в следующей таблице 1.

Таблица 1.

Модель	Средний процент отклонений валового продукта от статистической величины
Кейнса с 1-м вариантом I и 1-м вариантом C	-26,20
Кейнса с 1-м вариантом I и 2-м вариантом C	-11,70
Кейнса с 2-м вариантом I и 1-м вариантом C	-16,46
Кейнса с 1-м вариантом I и 1-м вариантом C	-1,96
Харрода-Домара с 1-м вариантом I без учета инфляции	-31,38
Харрода-Домара с 2-м вариантом I без учета инфляции	-27,52
Харрода-Домара с 1-м вариантом I с учетом инфляции	-30,93
Харрода-Домара с 2-м вариантом I с учетом инфляции	-26,88

Анализ данной таблицы позволяет сделать вывод о том, что, несмотря на свою простоту и небольшое количество переменных в уравнении, односекторная модель Кейнса является более пригодной для описания экономики России за данный период. Причем это описание является достаточно точным.

*А.Р. Кочконян, В.А. Данилов,
Тверской госуниверситет*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОФИСНЫХ СЕРВИСОВ ОНЛАЙН

Развитие технологии дистанционного информационного бизнес-взаимодействия неизбежно приводит к необходимости совместного доступа к электронным документам нескольких лиц (коллег по работе, однокурсников и

т.д.). Например, в случае, если кто-то из них находится в другом городе или даже в другой стране, а вместе обработать массу документов необходимо как можно скорее.

Один из вариантов решения – использование офисных сервисов онлайн, которые позволяют осуществлять совместную работу над файлами в режиме реального времени. При использовании этой технологии одному пользователю видны изменения, внесённые другим участником (добавление/удаление файлов, изменение существующего и т.д.). При этом количество пользователей, для которых открывается доступ, не ограничивается.

Такие сервисы сейчас разработаны многими компаниями: Google, Microsoft, Sun и другими. Все они предлагают разные условия, услуги, функции, инструменты.

Мы провели сравнительный анализ двух наиболее популярных офисных сервисов онлайн: Ulteo и Office Live.

Для пакета OpenOffice.org был создан проект Ulteo, одной из задач которого стал полный перенос данного пакета в онлайн с помощью технологии Java.

Какое-то время назад такой онлайн-офис предлагался как отдельный сервис, но недавно вошёл в состав более глобального пакета Ulteo Online Desktop. Сейчас Ulteo находится на стадии публичного бета-тестирования.

Разработчики реализовали в своем продукте три основных приложения пакета: текстовый редактор Write, электронные таблицы Calc и редактор презентаций Impress. Таким образом, пользователю доступен именно привычный OpenOffice.org, только работающий в браузере. Для хранения файлов предлагается использовать дисковое пространство учетной записи Ulteo Desktop, в котором можно создать удобную структуру каталогов. Для быстрой загрузки файлов служит инструмент Transfer Files. В Ulteo также доступен режим трансляции своего онлайн-рабочего стола, для вызова которого предназначена панель Share desktop.

К сожалению, перенос в онлайн обычного настольного пакета привел к заметным проблемам. Даже на хорошей линии связи в Ulteo заметны сбои в быстродействии при работе с меню и некоторыми другими элементами интерфейса. Несмотря на присутствие проверки русской орфографии, в этом онлайн-пакете время от времени возникают проблемы с кириллицей, например, при работе с буфером обмена.

Для работы понадобится наличие на локальном компьютере последней версии Java.

Не так давно на стадию открытого бета-тестирования вышел новый онлайн-ресурс от Microsoft, дополняющий пакет Microsoft Office – Office Live, который предназначен для создания онлайн-архива офисных документов с возможностью доступа нескольких пользователей.

Office Live разделен на две части: рассчитанный на «частников» Office Live Workspace и предназначенный для использования в рамках небольших организаций Office Live Small Business. Последний располагает рядом специфических инструментов, не относящихся напрямую к теме нашего

обзора, поэтому мы остановимся на пользовательском приложении к MS Office — сервисе Office Live Workspace.

Особенность Office Live Workspace заключается в том, что правка документов осуществляется в стандартных приложениях настольного Microsoft Office. Он состоит из двух частей: вынесенного в онлайн хранилища документов и нескольких локальных программ, обеспечивающих прямую работу с ним в приложениях MS Office.

После регистрации аккаунта Office Live Workspace пользователь получает в свое распоряжение хранилище объемом 500 Мбайт, в которое можно загружать документы в форматах MS Office, изображения PNG и JPG, а также PDF-файлы. Размер отдельных документов при этом не должен превышать 25 Мбайт. Для одновременной загрузки порций документов предназначен дополнительный инструмент Multiply Upload, который работает только в браузере Internet Explorer.

Для организации документов предлагается использовать «Рабочие пространства» (Workspaces). По сути это аналоги локальных каталогов, содержащих набор файлов для того или иного проекта. Например, набор шаблонов «Рабочих пространств» для решения различных тематических задач. Всего их около десятка, и они содержат заготовки файлов для реализации учебных проектов, подготовки выступлений, организации различных событий и даже поиска работы.

Что касается прямого взаимодействия с приложениями MS Office, то за эту часть работы отвечает приложение Office Live Add-In, которое будет предложено скачать в процессе работы в Office Live. Данное дополнение работает со всеми версиями MS Office, начиная от MS Office 97 и заканчивая MS Office 2007.

В состав Office Live Workspace вошло несколько несложных онлайн-редакторов. Но с помощью этих приложений открыть в онлайн-загруженные на сервер файлы не удастся, так что, если в документе размером, например, 15 Мб понадобится всего лишь вставить или убрать запятую, придется скачивать файл и редактировать его в локальном MS Office. Еще одна интересная опция, предлагаемая Office Live и относящаяся к организации презентаций, — онлайн-трансляция Рабочего стола. Для ее включения потребуется предварительно скачать и установить приложение MS SharedView.

Конечно, у онлайн-сервисов есть свои недостатки. Например, для нормальной работы с ними необходимы постоянное, надёжное Интернет-соединение и установка приложений на локальном компьютере. Но плюсов значительно больше: возможность организации совместного доступа к файлам, привычная рабочая среда, богатые функциональные возможности.

Несомненно, и Ulteo, и Office Live заслуживают внимания, но, на наш взгляд, решение от Microsoft является более проработанным на сегодняшний день: имеет дружелюбный, интуитивно понятный, полностью русифицированный интерфейс, массу функций и инструментов для совместной работы над документами, большое количество шаблонов рабочих пространств, призванных облегчить организацию документов. Помимо этого, имеется

возможность выкладывать файлы в онлайн непосредственно через оффлайновый редактор с помощью дополнения Office Live Add-In. Также Office Live работает со всеми форматами пакета MS Office, а Ulteo работает только с форматами, поддерживаемыми Write, Calc и Impress из пакета Open Office.org.

*Л.В. Лапина, Е.Е. Жандарова,
Тверской госуниверситет*

**«КАК ПОСТРОИТЬ ПИРАМИДУ, ЧТОБЫ ОНА
НЕ РАЗВАЛИЛАСЬ?»
(НА ПРИМЕРЕ ИПОТЕЧНОГО КООПЕРАТИВА)**

В наше время новое жилье доступно далеко не всем. В условиях инфляции и мирового кризиса цена квадратного метра очень нестабильна. Люди не в силах накопить на новую квартиру, поэтому часто обращаются в банки за кредитом, переплачивая высокие проценты, или влезают в долги. Но есть и другой способ задействовать средства граждан – накопительный кооператив.

Наш доклад опирается на статью *А. М. Шелехова «Об устойчивости ипотечного кооператива»*, опубликованную в 2007г. в журнале «*Экономика и математические методы*», в которой представлена модель стимулирования накопительного кооператива.

Цель этой статьи – описать условия устойчивости ипотечного кооператива, позволяющие отличить настоящий кооператив от похожего на него по форме «пирамидального» псевдокооператива.

В данной статье решается узкая **задача**: создать инструмент, помогающий обнаруживать «пирамиды».

Накопительный кооператив – это объединение людей, которое выполняет следующие функции:

- 1) аккумулирует средства участников;
- 2) предоставляет им финансовую поддержку на условиях целевых займов только на приобретение недвижимости (как готовой, так и строящейся).

Для того чтобы решить поставленную задачу, нужно построить **математическую модель** простейшего кооператива. Целесообразность участия в кооперативе определяется тем, что для участников среднее время ожидания (время накопления требуемой суммы) меньше времени ожидания в случае индивидуального накопления (вне кооператива).

Пусть N – число граждан, образовавших кооператив (*основные участники*), и n – число граждан (*новые участники*), вступающие в кооператив в единицу времени (за 1 месяц). Сделаем допущения – каждый месяц, начиная со второго, в кооператив вступает одно и то же число

граждан, все участники копят одну и ту же сумму (100% от стоимости жилья) и делают одинаковый первоначальный взнос – $a\%$. Предположим, что каждый участник кооператива платит ежемесячный взнос $m\%$ стоимости его будущей квартиры. Пусть $x\%$ (*стартовая сумма*) – та часть стоимости квартиры, накопив которую в кассе кооператива путем уплаты ежемесячных взносов, член кооператива получает право получить ссуду в размере оставшейся части стоимости квартиры. Обозначим через t время (в месяцах), через которое основной участник получает кредит.

Тогда выполняется равенство:

$$x = a + mt \quad (1)$$

- *уравнение связи*, которое связывает основные параметры процесса.

Так как через время t все N основных участников должны получить кредит и имеющихся в кооперативе средств должно хватить на выплату кредитов, то получаем условие устойчивости в момент времени t (*первое условие баланса*):

$$N(a + mt) + n(a + m(t - 1)) + n(a + m(t - 2)) + \dots + n(a + m) \geq 100N. \quad (2)$$

С учетом равенства (1) это равенство преобразуется к виду:

$$f(x) \geq N/n, \quad \text{где} \quad (3)$$

$$f(x) = (x - a - m)(x + a)/2m(100 - x). \quad (4)$$

Конечно, участникам кооператива хотелось бы, чтобы величина x была как можно меньше. Но если x уменьшается, то функция также уменьшается, а N и n возрастают. Но величина n не может быть слишком большой, так как приток новых членов будет увеличиваться еще больше, чтобы обеспечить возможность финансирования вступивших ранее. В итоге получится «пирамида»: в определенный момент члены кооператива смогут надеяться только на собственные взносы и средства от погашения ссуды, то есть среднее время накопления в кооперативе станет равно времени собственного накопления – *участие в кооперативе потеряет смысл*. (Этим «кооперативная» пирамида отличается от «классической», в которой участник теряет все. При кооперативной «пирамидальности» он теряет лишь время.)

С другой стороны, n не может быть слишком маленьким, иначе x станет слишком большим, тогда участие в кооперативе тоже потеряет смысл.

Возьмем, например, $a = 10$, $m = 2$ (*тестовые параметры*), тогда при $x = 50$ получим $N/n = 0.088 \approx 0.1$, т. е. вполне разумный результат, близкий к практике.

Рассмотрим ситуацию в момент времени t_1 , когда основные N участников полностью выплатили сумму и уходят из кооператива (*момент стабилизации*). Величина t_1 определяется из соотношения:

$$100 = a + mt_1. \quad (5)$$

Соответствующее условие устойчивости (*последнее условие баланса*) имеет вид:

$$(a + m(t_1 - 1)) + \dots + n(a + m) \geq 100n(t_1 - t). \quad (6)$$

Рассмотрим ситуация в момент времени $t + k$, $1 \leq k \leq t_1 - t$. Так как в этот момент кредит получили основные N участников и nk новых, то после преобразований получим условие кооператива на первой стадии его развития:

$$f(x, k) = ((x + km)^2 - m(x + km) - a^2 - am - 200km)/2m(100 - x - km). \quad (7)$$

Функция $y = f(x, k)$ – основа рассматриваемой модели (*модельная функция*). График функции – поверхность второго порядка – гиперболический параболоид (седлообразная поверхность).

По смыслу величина x должна быть на каждом этапе, то есть для всех k одна и та же. Однако желательно, чтобы она была наименьшей из всех возможных. Этим двум условиям отвечает единственная точка A , в которой функция $x = x(k)$ достигает максимума. При тестовых значениях $m = 2$, $a = 10$ получаем $x(A) = 53.4\%$.

После того как N участников закончили свои платежи и вышли из кооператива, в нем остались

$$N_1 = (t_1 - 1)n \quad (8)$$

участников, из которых $(t - 1)n$ уже получили ссуду, а $(t_1 - t)n$ еще нет.

При тестовых значениях $t_1 = 45$, $n = 10$, $N_1 = 440$ время ожидания ссуды при выше найденном оптимальном значении стартовой ссуды будет около **22 месяцев**.

Проанализировав статью А. М. Шелехова «Об устойчивости ипотечного кооператива» мы поняли то, что кооператив способен устойчиво и эффективно функционировать только в случае, если стартовая сумма близка к **50%**, то есть участник кооператива получает ссуду, накопив примерно половину требуемой суммы. При этом условии кооператив не вырождается в «пирамиду». В статье опытно показано применение на практике производных, исследования функций и построения графиков. С помощью дифференциального исчисления найдены значения параметров, близкие к реальности:

- Первоначальный взнос $a = 10 - 20\%$;
- Ежемесячный платеж m – не более 5% ;
- Стартовая сумма x – около $45 - 50\%$.

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1

ВЛИЯНИЕ СОБСТВЕННОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

<i>Т.В. Краснова.</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ.....	3
<i>И.С. Орел, Д.С. Зиновьева</i> КОНКУРЕНЦИЯ: СУЩНОСТЬ И ЕЕ ПРОЦЕСС В РАЗНЫХ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУРАХ.....	4
<i>О.А. Трусова.</i> ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО КРИЗИСА НА РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ.....	6
<i>Н.В. Григораши, П.А. Коновко.</i> ИСТОЧНИКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА.....	8
<i>Н.Н. Шевченко.</i> ПРИЧИНЫ И УРОКИ КРИЗИСА 1998 ГОДА	11
<i>И.В. Тимошенкова.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС В РОССИИ. ЕГО ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ.....	14
<i>Е.А. Викторов.</i> БЕЗРАБОТИЦА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА.....	16
<i>А.В. Ларионова.</i> ПОЛИТИКА БАНКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА.....	18
<i>М.М. Рыбакова.</i> АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РФ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....	20
<i>Ю.О. Холушкина.</i> ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА.	22
<i>А.В. Мальцева.</i> КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА.....	24
<i>О.В. Горбатова.</i> О ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РОССИИ.....	26
<i>Ю.Н. Пичуева.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПРЕСТУПЛЕНИЯМ И НАКАЗАНИЯМ.....	27

СЕКЦИЯ 2

ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

<i>М.Х. Толордава.</i> ВНЕШНЯЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ГОСУДАРСТВА.....	29
<i>Е.А. Солнышкова, А.О. Смирнов.</i> МЕРЫ ПРАВИТЕЛЬСТВ И ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ ПО МИНИМИЗАЦИИ ПОСЛЕДСТВИЙ МИРОВОГО КРИЗИСА.....	32
<i>К.А. Кашенкова.</i> НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА	34
<i>Ю.М. Полякова.</i> ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА СОДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ И СОЗДАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОГО ХОЗЯЙСТВЕННОГО КЛИМАТА.....	36

<i>Ю.С. Овчинникова</i> , РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	39
<i>К.А. Кашенкова, В.Г. Коневцева</i> , АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ОБЛАСТНОЙ ЖИЛИЩНОЙ ИПОТЕЧНОЙ ПРОГРАММЫ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ.....	40
<i>Т.Г. Фомина</i> , ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРУ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ.....	41

СЕКЦИЯ 3

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ:

ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

ПОДСЕКЦИЯ 3.1. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	44
--	----

<i>И.Г. Брегина</i> , ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА.....	44
---	----

<i>Ю.С. Овчинникова, Ю.М. Полякова</i> , СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ: США И РОССИЯ.....	46
---	----

<i>О.В. Вайтенкова</i> , ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ ЛИКВИДНОСТИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ.....	47
---	----

<i>Я.В. Вайтенков</i> , ВЫБОР БАНКА ПРЕДПРИЯТИЯМИ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ КРЕДИТА.....	49
--	----

ПОДСЕКЦИЯ 3.2. ФИНАНСОВЫЕ ВОПРОСЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ	51
--	----

<i>Е.С. Бертова</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГА КАК СРЕДСТВА ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА В ПЕРИОД КРИЗИСА.....	51
--	----

<i>Э.С. Фидаева</i> , СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ИНТРАПРЕНЕРСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	52
--	----

<i>А.С. Казаков</i> , НЕДРУЖЕСТВЕННОЕ ПОГЛОЩЕНИЕ И ЗАЩИТА ОТ НЕГО.....	54
--	----

СЕКЦИЯ 4

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

<i>Д.В. Ткаченко</i> , ДИЗАЙН В МАРКЕТИНГЕ.....	57
---	----

<i>В.В. Трофименко</i> , ПЕРСОНАЛ В АНТИКРИЗИСНОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ.....	59
--	----

<i>Т.В. Трофименко</i> , МАРКЕТИНГОВЫЙ ДАЙВИНГ И ЕГО РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	60
---	----

<i>Т.С. Чугреева</i> , КАК НЕ ОСТАТЬСЯ РАВНОДУШНЫМ, ИЛИ ЧТО ТАКОЕ «СОЦИАЛЬНАЯ РЕКЛАМА».....	62
---	----

<i>А.С. Парусова, О.В. Мельникова</i> , «ТИЗЕРНАЯ РЕКЛАМА»...	64
---	----

СЕКЦИЯ 5

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

<i>М.В. Фомин</i> , СОВРЕМЕННЫЕ СПОСОБЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	66
<i>А.И. Ушакова</i> , ИНТЕРНЕТ В ПОМОЩЬ БУХГАЛТЕРУ.....	68
<i>О.А. Карасева</i> , ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТНОСТИ ЦЕНТРОВ ОТВЕТСТВЕННОСТИ.....	69
<i>Т.А. Четвертных</i> , НОВОЕ В УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ ОРГАНИЗАЦИИ.....	71
<i>А.П. Овсянникова</i> , ОТЕЧЕСТВЕННАЯ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ.	74
<i>Д.А. Кудрявцева</i> , ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «ТВЕРЬСТЕКЛО».....	79
<i>Т.А. Сладкова</i> , АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ В НОРМАТИВНОМ РЕГУЛИРОВАНИИ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ...	80
<i>А.И. Невский</i> , ОСОБЕННОСТИ АУДИТА ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ БАНКРОТСТВА.....	82
<i>С.В. Моднова</i> , ПРЕИМУЩЕСТВА ФСА В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА.....	83

СЕКЦИЯ 6

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

<i>Н.А. Шефова</i> , ДВУХКРИТЕРИАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ И ВЫБОРА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УСЛОВИЯХ РИСКА И ОГРАНИЧЕННОГО РЫНКА КАПИТАЛА.....	85
<i>С.О. Семёнов</i> , АНАЛИЗ ТОЧНОСТИ МОДЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА КЕЙНСА И ХАРРОДА-ДОМАРА НА ПРИМЕРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	86
<i>А.Р. Кочконян, В.А. Данилов</i> , СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОФИСНЫХ СЕРВИСОВ ОНЛАЙН.....	87
<i>Л.В. Лапина, Е.Е. Жандарова</i> , «КАК ПОСТРОИТЬ ПИРАМИДУ, ЧТОБЫ ОНА НЕ РАЗВАЛИЛАСЬ?»(НА ПРИМЕРЕ ИПОТЕЧНОГО КООПЕРАТИВА).....	90

**ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В НАЧАЛЕ XXI
ВЕКА**

*Материалы XXXVIII ежегодной межвузовской студенческой научной
конференции по экономике*

Редактор Н.В. Андрюхина
Компьютерный набор и верстка Т.Н. Яхфуфи
Технический редактор Л.И. Василевская

Подписано в печать Формат 60 x 84 1/16
Бумага типографская № 1. печать офсетная.
Усл. печ. л. Уч. изд.л. Тираж 100 экз. Заказ 191
Отпечатано на экономическом факультете Тверского госуниверситета,
17021, г. Тверь, ул. 2-я Грибоедова, 22

