

Министерство образования и науки РФ
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Тверской государственный университет»

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

*Материалы
XXXIX ежегодной межвузовской студенческой научной
конференции по экономике*

24 марта 2010 года

Тверь 2010

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 XXXIX ежегодной межвузовской студенческой научной конференции по экономике 24 марта 2010 года / Под ред. Н.В. Андрюхиной. – Тверь: твер. гос. ун-т, 2010. – 142 с.

Представлены тезисы докладов на ежегодной XXXIX межвузовской студенческой конференции по экономике, проходившей на экономическом факультете Тверского государственного университета 24 марта 2010 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, 2010

СЕКЦИЯ 1

ВЛИЯНИЕ СОБСТВЕННОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

*Н.В. Былинкина,
Тверской госуниверситет*

СУЩНОСТЬ ПРОСТОЙ ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Осмысление сущности собственности началось в глубокой древности. Платон, исходя из разделения труда между сословиями, полагал, что в идеальном государстве должна существовать общая собственность, т. к. частная собственность является основой имущественных раздоров и взаимных разбирательств. В отличие от него Аристотель выступал как сторонник частной собственности и доказывал, что она является неотъемлемой частью, необходимым условием и предпосылкой существования хозяйства. Свое логическое завершение эти взгляды получили в классической римской юриспруденции (II в. н. э.), где были окончательно определены и зафиксированы такие основные элементы собственности, как «владение», «пользование» и «распоряжение».

Принцип «священности и неприкосновенности» частной собственности был подвергнут критике уже в период возникновения капитализма. Представители раннего утопического коммунизма XV-XVII вв. Т. Мор и Т. Кампанелла выступили не только против частной собственности, но и против собственности вообще. Особую теоретическую конструкцию построил французский экономист П. Прудон. Пытаясь выделять в любой экономической категории плохую и хорошую сторону, он объявил крупную частную собственность просто «кражей», величайшим заблуждением и злом, т. к. она способствует присвоению нетрудового дохода. Собственность же мелкого производителя, определяемая как владение, базируется на трудовом доходе, а потому адекватна человеческой природе и вечной справедливости.

Характерной чертой марксистской трактовки собственности было подчеркивание примата экономического содержания (экономической природы) собственности над ее юридической формой. Маркс рассматривал частную собственность с точки зрения системного подхода, в основе которого лежит спокойное соотношение элементов системы. Тем самым он разграничивает соотносительные (системные) и собственные (природные) качества вещей. «Отношение одной вещи к другой – есть отношение этих двух вещей между собой, и о нем нельзя сказать, что оно принадлежит той или другой из них (системное качество). Способность вещи есть, наоборот, нечто внутренне присущее вещи, хотя это внутренне присущее ей свойство

может проявляться только в ее отношении к другим вещам (природное качество)» [Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. М., 1955-1977, т. 26, ч. 3, с. 143]. Системное качество перестает существовать при нарушении связи между элементами, хотя их природные качества сохраняются. Более того, если речь идет об органической системе, самостоятельное существование её элементов вообще исключено. Это имеет важное значение для понимания сущности собственности. Она выражает единство и взаимопроникание экономических противоположностей. Собственность на средства производства всегда выражает внешнюю форму распоряжения людьми этими средствами. Но она не определяет ту или иную форму экономических отношений. Иными словами, собственность оказывается чисто статистическим состоянием средств производства. Широко известно высказывание Маркса о том, что «частная собственность существует лишь там, где средства труда и внешние условия труда принадлежат частным лицам. Но в зависимости от того, являются ли эти частные лица работниками или неработниками, изменяется и характер самой частной собственности». Таким образом, голая собственность (собственность на средства производства) – не экономическая основа общества, а лишь ее превращенная форма. Это тот модифицированный образ собственности, который лежит на поверхности (на уровне бытия) и воспринимается непосредственно, чисто эмпирически.

Маркс выделял простую и капиталистическую формы частной собственности. Капиталистическая собственность – специфически историческая форма частной собственности, характеризующая экономический строй непосредственного производства, экономическая основа эксплуатации, выражает противоположность классов.

Простая форма частной собственности – отношение между людьми по поводу материальных благ, выражает экономический строй обращения, экономическая свобода эквивалентного обмена. Простая форма не определяет специфику способа производства, напротив, способ производства сам определяет характер её «поведения». Но простую частную собственность как выражение экономической обособленности результатов производства не следует смешивать с основой простого товарного производства по причине, что простая частная собственность несет в себе выражение законов обращения, общих для всех форм экономически обособленного хозяйства.

Основа простого товарного обращения, простая форма частной собственности, видоизменяется вовлеченным в ее оборот новым материальным содержанием, превращается в экономическое противостояние капитала и наемного труда – капиталистическую собственность.

Простая частная собственность не существует без разделения труда не только генетически, но и структурно. Она не только рождена разделением труда, но и живет вместе с ним, является его экономической формой.

История свидетельствует о развитии форм частной собственности в направлении усиления экономической самостоятельности работника. Господствующий класс, руководимый интересами развития производства, стремился к усилению заинтересованности (а отсюда – и экономической свободы) непосредственного производителя в повышении результативности труда. «Свобода» рабочего не является чисто правовой формой – это юридическое выражение экономической необходимости, обратная сторона вещной зависимости работника от материальных условий своего существования. В этой зависимости он находится всегда, но лишь при капитализме она усиливается до такой степени, что рабочего можно освободить от пут внеэкономического принуждения.

Литература:

1. Квасов Р.А. Марксистское учение о собственности. Системный аспект. ВГУ – Воронеж, 1980.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. М., 1955-1977
3. Ядгаров Я.С. История экономических учений: Учебник для вузов. Изд. 4-е, перераб. и доп. – М.:ИНФРА-М, 2002
4. www.articles.excelion.ru

*А.Ю. Жидкова,
Тверской госуниверситет*

РАЗВИТИЕ ФУНКЦИЙ ДЕНЕГ

Теоретическая актуальность данной темы связана с её неразработанностью.

Ключевой идеей моего доклада является определение того, что понимать под развитием функций денег, а также механизмом развития этих функций.

В связи с этим хотелось бы выделить следующие аспекты анализа, проведённого мною:

1. Появление функций денег.
2. Развитие функций, изменение форм их проявления.
3. Появление новых функций денег на современном этапе.

Будем исходить из представления о развитии функций денег как о переходе от базовых функций к новым.

Под базовыми функциями денег обычно понимают функции денег как мера стоимости и средство обращения.

Под механизмом развития денег будем понимать механизм взаимодействия содержания функции и формы денег.

«В процессе эволюции функции денег не трансформировались. Произошло лишь то, что более развитые экономические условия...», в частности действие закона углубления общественного разделения труда и

развитие товарного производства, а, следовательно, развитие товарного обмена и меновых отношений, «...способствовали более глубокому проявлению сущности денег и, следовательно, более отчетливому пониманию их функциональных форм». [1, с.65] На этой основе можно анализировать функции денег как средства накопления, средства платежа и мировых денег.

Каждая функция предъявляет особые требования к своему материальному носителю. И, если материальный носитель начинает не соответствовать этим требованиям, то происходит замещение его новым материальным носителем. На этой основе родились новые виды денег.

На современном этапе развития денежных отношений выделяют ещё несколько специфических функций денег:

1. Деньги как регулятор производства.
2. Деньги как регулятор потребления.
3. Деньги как измеритель общественной полезности человека.
4. Деньги как стимулятор научно-технического прогресса.
5. Экологическая функция денег». [2]

Функцию денег как измерителя общественной полезности человека авторы трактуют следующим образом. Общественная ценность разных видов деятельности находит непосредственное отражение в зарплате. Таким образом, зарплата представляет собой оценку со стороны общества полезности личного труда.

Позволю себе поспорить с авторами данной идеи и предположить, что общественную полезность человека можно измерить не с точки зрения вида деятельности, а с точки зрения его вклада в какое-либо дело. Ведь каждый человек обладает своими собственными, индивидуальными физическими и умственными способностями. То есть он может внести свой личный вклад. Его-то и необходимо оценивать.

Основные выводы моего доклада:

1. Функции денег находятся в постоянном развитии. Значение каждой из них на разных исторических этапах может возрастать или снижаться.
2. Могут появляться новые функции денег.
3. В основе развития функций денег лежит закон углубления общественного разделения труда и развитие товарного производства. Механизм развития раскрывается через взаимодействие содержания и формы денег.

Литература:

1. Кашин Ю.И. К вопросу о модификациях функций денег//Деньги и кредит. – 2002. - № 1.
2. «Какие функции выполняют деньги». – электронные данные. – www.yur.ru/money/dengonomia/Vk8

ПРИРОДА МАЛОГО БИЗНЕСА

В экономике развитых стран устойчивой тенденцией научно-технического прогресса стала концентрация производства. Именно крупные фирмы определяют технологический прогресс и располагают большими материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами. С другой стороны, выявился небывалый рост предприятий малого бизнеса, особенно в сферах, где пока не требуется значительных капиталов, больших объемов оборудования и множества работников.

В широком смысле малый бизнес представляет собой совокупность юридических и физических лиц-малых предприятий, не являющихся составной частью монополистических структур и играющих по сравнению с ними второстепенную роль в экономике государства. В более узком смысле малый бизнес – это коммерческое частное предприятие, отвечающее определенным критериям.

Сектор малого бизнеса можно разделить на: малый бизнес, независимый от крупного, и малый бизнес, который находится в полной зависимости от крупного. К первой группе можно отнести фирмы, занимающиеся узкой специализацией и фирмы, связанные с созданием новых или радикальным преобразованием старых сегментов рынка. Но как показывает зарубежный опыт, значительная часть малых фирм существует благодаря крупным предприятиям. К формам взаимодействия крупного и малого бизнеса можно отнести систему субподряда, лизинг, франчайзинг, создание предпринимательских сетей и пр.

Повышенное внимание к сектору малого бизнеса обусловлено следующими преимуществами: близость к клиенту ввиду узкой специализации; способность постоянно изменяться и адаптироваться; низкие накладные расходы; использование «малых ниш» по мере насыщения рынков сбыта; инновационный потенциал; возможность объединяться, чтобы противостоять крупному бизнесу.

Нужно отметить ряд особенностей малого бизнеса России по сравнению с другими странами:

1. Низкий процент венчурной специализации. В России основным видом деятельности малого бизнеса являются торговля и коммерция, а не инновационное производство (около 6%).

2. Низкая легитимность малого бизнеса. Большой процент предприятий функционирует в сфере теневой экономики.

3. Постоянная нехватка финансирования. Стартовый капитал уходит в оборот, возникает потребность взять кредит, но для малого бизнеса процентные ставки высокие, поэтому некоторые предприятия становятся банкротами.

4. Нестабильность малого бизнеса в результате нехватки финансирования, жесткой конкурентной борьбы и части внешних факторов (инфляции, энергетического кризиса и т.д.). Почти каждый четвертый представитель малого бизнеса в России становится в итоге банкротом или сворачивает свою деятельность.

За счёт поддержки малого предпринимательства государство решает такие важные проблемы, как повышение уровня благосостояния населения, понижение уровня безработицы, пополнение доходной части госбюджета. Конкуренция, как основное условие работы малых предприятий, позволяет повышать качество продукции и внедрять новые технологии. Именно малые предприятия являются конструктивной единицей и гарантией существования развитой рыночной экономики.

Литература:

1. Вдовенко А. Взаимодействие малого и крупного бизнеса// Вестник ТвГУ. – 2005. - №5(11). – С. 46-53.
2. Вдовенко А. Малый бизнес и конкуренция // Вестник ТвГУ. – 2008.-№18(78). – С. 32-37.
3. Глисин Ф. Малые предприятия в условиях кризиса// Экономист. – 2009. - №7. – С. 28-42.
4. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика. Учебно-практическое пособие. – М.: «ГНОМ-ПРЕСС», 1998. – 384 с.

*А.П. Матыцына,
Тверской госуниверситет*

КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА

Рынок труда представляет собой сложную систему отношений по поводу обмена индивидуальных способностей к труду на жизненные средства, необходимые для воспроизводства рабочей силы, и размещения работников в системе общественного разделения труда по законам товарного производства и обращения. Рынок труда в узком понимании рассматривается как один из механизмов согласования спроса на рабочие руки со стороны работодателей и предложения рабочей силы со стороны лиц, готовых работать по найму. Важнейшей категорией рыночной экономики является труд. Труд - наиболее сложный в своем использовании экономический ресурс. Как и любой другой ресурс, труд продается, покупается и, естественно, имеет цену, которая отражает особенности и состояние рынка труда, соотношение на нем спроса и предложения. Рынок труда отличается от всех других рынков своеобразием товара. Реальный уровень трудовых способностей обнаруживается только в процессе их потребления. Главным условием существования конкуренции на рынке труда является наличие большого числа независимых покупателей и

продавцов рабочей силы и возможность для них свободно входить на рынок труда и покидать его. Самое главное, что ни рабочие, ни фирмы не осуществляют контроля над ценой. Рабочая сила - это такой товар, качество которого почти невозможно определить при заключении контракта. Механизм рынка труда устанавливает занятость населения и уровень оплаты труда.

Надо сказать, что ситуация совершенной конкуренции на рынке труда практически не встречается. В условиях совершенной конкуренции на рынке большое количество фирм конкурируют друг с другом при найме конкретного вида труда. При этом многочисленные рабочие, имеющие одинаковую квалификацию, независимо друг от друга предлагают данный вид услуг труда.

На российском рынке труда, претерпевающим пока процесс становления, есть некоторые сегменты, в рамках которых преобладают черты совершенной конкуренции. С известной долей условности к ним сегодня можно отнести рынки продавцов, строителей, шоферов, уборщиков, рабочих-ремонтников разного профиля, специализирующихся на ремонте жилья, офисов, бытовой техники, мебели и обуви, подсобных рабочих. Спрос здесь представлен множеством мелких и мельчайших фирм, а предложение - неорганизованной массой рабочих, владеющих этими сравнительно простыми профессиями. Другими словами, как и положено при совершенной конкуренции, и спрос, и предложение атомистичны (многочисленны и малы по размерам). Разумеется, названные рынки имеют территориальные особенности. В крупных городах России они отличаются, например, более высокой степенью свободы конкуренции. Здесь наблюдается как повышенный спрос на трудовые услуги определенного вида, так и растущее их предложение. Причем предложение постоянно пополняется за счет притока рабочей силы из других регионов, а равно из стран ближнего (а порой и дальнего) зарубежья. И все же для современного рынка труда, существующего в условиях как высокоразвитой рыночной, так и переходной экономики, более характерна несовершенная конкуренция, включая такие ее полярно противоположные формы, как монополия и монополия, где сама конкуренция почти исчезает.

Среди экономистов нет единства в оценке рынка труда и механизма его функционирования. Классическая политическая экономия исходит из того, что рынок труда, где реализуется лишь один производственный ресурс, как и все прочие рынки, действует на основе ценового равновесия. Основным рыночным регулятором служит цена рабочей силы. С помощью заработной платы, по оценке представителей этой концепции, регулируется спрос и предложение рабочей силы, поддерживается их равновесие. Цена на рабочую силу гибко реагирует на потребности рынка, увеличиваясь или уменьшаясь в зависимости от спроса и предложения. Если на рынке труда существует равновесие, то безработица невозможна. Для большинства рынков труда типична несовершенная конкуренция. Ее

крайний случай представляет монопсония. Монопсония на рынке труда означает наличие на нем единственного покупателя трудовых ресурсов. Единственный работодатель противостоит здесь многочисленным независимым наемным рабочим.

Главное, что отличает ситуацию при монопсонии от совершенной конкуренции, - это рост ставок заработной платы при найме увеличивающегося числа работников. Такая ситуация нередко встречается в небольших городах, где экономика города почти полностью зависит от одной крупной фирмы, предоставляющей работу основной массе населения. Если альтернативных видов труда мало (или они не идут ни в какое сравнение по оплате с работой в данной компании), то складываются условия, близкие к чистой монопсонии. В данном случае фирма выступает главным (а фактически единственным) покупателем на местном рынке труда, а потому обладает возможностями влиять на уровень заработной платы.

Другой формой монополии является профсоюз. Цель профсоюза – максимизация зарплаты своих членов, улучшение условий их работы и получение дополнительных выплат и льгот. На конкурентном рынке профсоюзы действуют двояким образом: они стремятся либо к повышению спроса на труд, либо к ограничению предложения труда. Особая ситуация на рынке труда складывается в том случае, если встречаются профсоюз-монополист и наниматель- монопсонист. Таким образом, при относительно незначительном различии в числе нанятых работников желаемая ставка заработной платы у профсоюза и монопсонии будет существенно различаться. Каков будет уровень заработной платы, однозначно сказать невозможно. Все зависит от силы противостоящих монополий.

Литература:

1. <http://exsolver.narod.ru/Books/Management/staff3/c3.html>

*А.И. Джафар-заде,
Тверской госуниверситет*

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ИДЕЯ И ВЫБОР СФЕРЫ БИЗНЕСА

Как правильно выбрать сферу для своего бизнеса – актуальный вопрос экономической практики, к которому можно подойти и с позиций экономической теории. Создание бизнеса можно сравнить со складыванием мозаики: один фрагмент, другой, третий... и после долгих трудов получается цельная картина.

Начинающий предприниматель должен обладать, прежде всего, *идеей*, основанной на инновации, включающей новые моменты хозяйственной деятельности. Предпринимательская идея должна быть *конкретной*, включать четкое представление о том, как и путем каких

конкретных действий, может быть удовлетворена определенная потребность потенциального покупателя.

Иначе говоря, предпринимательская идея – это отражение в сознании предпринимателя *желания потребителя* иметь тот или иной товар, а также *возможности* произвести или раздобыть для него этот товар. Реальность воплощения идеи – основной фактор успеха создаваемого бизнеса.

Многие люди, решившие заняться бизнесом, надолго застревают на этапе выбора идеи для бизнеса. В наше время мучения в поиске некой чудодейственной идеи совершенно напрасны. В сжатые сроки необходимая информация о возможных инновациях может быть получена через Интернет.

Проблема - не в том, чтобы найти идею, а в том, чтобы выбрать из множества наилучшую бизнес-идею для конкретного предпринимателя. Вопрос теории – изучение критериев отбора. По мнению автора, отбирать подходящие идеи логично по следующим *критериям*:

- *Личная предрасположенность.* Мотивом предпринимательства является интерес. Важно, чтобы самому предпринимателю было интересно заниматься данным видом деятельности. Без этого успех бизнеса маловероятен.

- *Уровень конкуренции* в данном виде бизнеса. Острое соперничество с многочисленными или маститыми конкурентами едва ли будет по силам начинающему предпринимателю.

- *Размер стартового капитала.* Идея строительства нефтеперерабатывающего завода явно не подойдет, если начать предполагается с \$1000.

На основе обобщения предпринимательского опыта, с учетом положений экономической теории могут быть сформулированы практические рекомендации, помогающие начинающим свой бизнес избежать *типичных ошибок*, допускаемых новичками:

- 1) не полагаться всецело на первую же понравившуюся идею, ознакомиться с различными идеями. Критически относиться к «волшебным рецептам» быстрого обогащения, информации из ненадежных источников, рекламным предложениям. Лично проконсультироваться у опытных специалистов, досконально знающих отрасль;

- 2) избегать «переполненных» участков. Изучить различные сегменты предполагаемого рынка, найти свободные «ниши». Собрать как можно больше достоверной информации о конкурентах;

- 3) не открывать бизнес с заведомо слабой возможностью дохода. Четко представлять критерии эффективности предпринимательства, сопоставить отобранные бизнес-идеи по этим критериям. При открытии нового дела риск потери вкладываемых средств особенно велик и имеет смысл лишь при возможности получения достаточно высокого дохода;

- 4) отобрав наиболее подходящую (самую эффективную) предпринимательскую идею, надо взвесить все «за» и «против» ее реализации. Seriously, с помощью предпринимателей, специализирующихся

в данной области, вникнуть в детали (издержки, срок окупаемости вложений и т.д.), специфические проблемы предполагаемого бизнеса. Критически оценить свои способности к нему. Не начинать бизнес, который не подходит по семейным или иным важным обстоятельствам, для деятельности в котором нет необходимых знаний или навыков;

5) изучить, как построен выбранный вид бизнеса в конкретном месте (регионе, муниципалитете), где предполагается его начать. Выявить недостатки в деятельности будущих конкурентов, которыми можно воспользоваться, определить, таким образом, свои конкурентные преимущества. Спроектировать будущие отношения с конкурентами, властями и клиентами;

6) не считать, что можно добиться успеха только в одной области. Подавляющее большинство предпринимателей терпит неудачи и повторяет попытки создания своего дела в новых отраслях. Вероятность положительного результата возрастает пропорционально числу предпринимаемых попыток.

*А. Г. Мирзоян,
Тверской госуниверситет*

РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА

Актуальность выбранной темы обуславливается тем, что данная проблема интересна с двух позиций:

1. С одной стороны, это теоретическая актуальность рассматриваемой проблемы:

Суть в том, что в большинстве мною изученной литературы даётся трактовка предпринимательства с точки зрения микроэкономики, не происходит различения микро и макро аспектов данного явления. Ключевая идея работы основана на использовании макроэкономической трактовки предпринимательства. Поэтому оставляем в стороне микроэкономическое понимание и опираемся на следующее определение предпринимательства:

«Предпринимательство как макроэкономическое явление есть система взаимоотношений предпринимательской деятельности и предпринимательской среды»[1].

2. Предпринимательство чаще всего связывают с такими понятиями как «динамизм», «инициатива», «смелость», а также с высвобождением в обществе потенциала. Т.е. с предпринимательством связывают динамическую конкуренцию, инновационные характеристики экономического роста, проявление частной инициативы, активное проявление потенциала человека. Также можно сделать вывод о том, что предпринимательство рассматривается как движущая сила развития

рыночных отношений. Предприниматель в этом случае определяется «как центральная фигура социально-экономической жизни».

Я столкнулась с утверждением, что уровень развития предпринимательства не является критерием уровня экономического развития общества, а также страны. Следовательно, возникает необходимость ответа на вопрос, можно ли серьёзно рассматривать предпринимательство в качестве движущей силы экономического развития, или «ускорителя инновационного процесса, если при ближайшем рассмотрении оно таковым является лишь по форме».

По мнению Шумпетера, предприниматель – источник всех динамических изменений в экономике. Объективно роль предпринимательства состоит в обеспечении саморегулирования экономической системы. Предпринимательство выводит хозяйственную систему из равновесного состояния, но и двигает её к новому равновесию.

Проблематизируя ставшую норму экономического существования, создавая социальное напряжение, преодолевая сопротивление ставшей хозяйственной среды, предпринимательство формирует новую экономическую среду с собственным уникальным многообразием, позволяющим придать динамике экономического процесса новое качественное состояние. Таким образом, совершается новая общественная работа и тем самым формируется новый социально-экономический потенциал развития общества. [1]

Отсутствие предпринимательства считается одной из важных помех экономическому росту. Независимо, играют ли эти факторы главную роль или нет, несомненно, что игнорировать их нельзя.

Предпринимательство обеспечивает освоение новых перспективных производств, способствует "вымыванию" устаревших. Оно способствует развитию конкуренции и "маркетинга", а также увеличению "открытости" национальной экономики, развитию ввоза и вывоза капитала. «Предпринимательство создает механизмы координации, выработки стратегии развития через рынок и конкуренцию, связи между хозяйствующими субъектами»[2].

Но, при всей своей значимости предпринимательский фактор не является единственным агентом развития. Более того, он не производит и не в состоянии сам по себе произвести все необходимые условия экономического развития. П. Друкер и М. Портер достаточно систематически и убедительно обосновывают возрастающее значение конкурентных и предпринимательских начал в различных отраслях социальной сферы – в науке, здравоохранении, образовании, коммунальном хозяйстве и др. Однако многие авторы подчёркивают необходимость учёта специфики этих отраслей и невозможность «чисто» рыночного их функционирования и развития. «Построить систему управления подобными инновациями, как показывают теория и практика, опираясь исключительно на рыночные основания, вряд ли удастся»[3].

Литература:

1. Карасёва Л.А., Кунтыш В.А. Предпринимательство: старые и новые идеи теоретико-экономического анализа. – СПб, издательство СПбГПУ, 2006. – С. 86.
2. «Организация предпринимательской деятельности». – электронные данные. – www.AUP.ru.
3. Московцев А. Ф., Юрова О. В. Эвристическое значение понятия предпринимательства и его границы// Экономические науки. – 2008. - №7. – С. 94.

*А.С. Михайлов,
Тверской госуниверситет*

МНОГОУРОВНЕВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ВТОРОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА

Экономика, основанная на инновациях, требует от ученых обратить внимание на понятие *технологического уклада*.

Под технологическим укладом понимается совокупность технологий, характерных для определенного уровня развития производства. Жизненный цикл технологического уклада включает 3 фазы: зарождение, становление, отмирание. На пике становления технологического уклада в его недрах начинает формироваться абсолютно новый технологический уклад.

Рассмотрим все эти стадии и их взаимосвязь на примере второго технологического уклада. Второй технологический уклад характеризуется, прежде всего, ростом городов, ростом объемов промышленного производства, усиленной урбанизацией, переходом власти к буржуазии, развитием новых средств транспорта - железные дороги и паровозы. *Ведущими отраслями* этого периода являлись инженерное дело, металлургия, химия и электричество.

Начнем рассматривать производственный срез с открытий в области металлургии. Паровая машина Джеймса Уатта была усовершенствована Дж. Стефенсоном в паровоз, стала обладать меньшим удельным весом, и стала более мобильна. Главное открытие в области электричества — изобретение телеграфа. Однако, необходимо заметить, что изобретение телеграфа связано было не просто с отвлеченной потребностью в связи вообще, а с необходимостью как можно быстрее узнавать необходимую информацию о быстроизменяющейся экономической конъюнктуре. Химия можно поистине назвать наукой 19 столетия. Химия стала окрашивать всю продукцию промышленности. Благодаря этому открытию удалось применять дешевые материалы — примеси, духи, краски, полученные из краугольной смолы, — что покрывало все более растущий спрос.

Рассмотрев пласт производственных отношений, перейдем к описанию социально-экономических отношений. Кто же превратил новации в инновации? Это крупная промышленная буржуазия. Однако внедрение инноваций связано с огромными издержками. Почему же предприниматели не довольствовались прошлой технологией? Ответ прост. Чувствительная к новациям экономика не позволяла, не внедрять новые достижения науки и техники: «Если мы не будем этого делать, а все конкуренты будут, то мы окажемся на задворках, будем вытеснены с рынка, так как не сможем влиять на цену товара».

Теперь рассмотрим взаимодействие двух этих слоев и приведем пример процесса внедрения новации в производство. Паровая машина была изобретена кузнецом Т. Ньюкманом в 1712 году. В 1757 году Дж. Блэком было открыто явление теплоемкости и скрытой теплоты, именно оно послужило основанием для усовершенствования паровой машины Дж. Уаттом в 1765 году. Однако он понимал, что без наличия денежных средств он не сможет организовать массовое производство машины. Для этого он объединяет усилия с именитым предпринимателем М. Болтоном и они вместе строят машиностроительный завод в Сохо. Завершил процесс усовершенствования вышеупомянутый Дж. Стефенсон.

Рассмотрим организационно-экономические отношения. Промышленная революция провозгласила переход от множества небольших мануфактур, кустарных производств к фабричному производству. Технический прогресс привел к концентрации капитала и производства. Фабрик становится меньше, и они становятся все более крупными. Происходит переход от совершенной конкуренции к несовершенной. Происходит образование акционерных обществ, обеспечивающих концентрацию производства на принципах ограниченной ответственности. Однако и они продолжают объединяться. Образуются первые монополии.

Теперь необходимо сказать о закате второго технологического уклада. В конце 19 века Англия теряет свою лидирующую позицию вследствие устаревания оборудования и ее низкой электровооруженности. А именно электричество стало ключевым фактором третьего технологического уклада. Лидирующей державой становится США.

В мировой экономике на современном этапе происходит переход к информационной технологии, информационному обществу. Однако для России догоняющий, революционный путь развития, на мой взгляд, не приемлем. Необходимо не гнаться за существующим укладом, а готовить почву для научных разработок, находить правовые, экономические, организационные механизмы для внедрения следующего технологического уклада. Тогда в условиях глобализации конкуренции наша экономика сможет занять лидирующие позиции.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО КАПИТАЛА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Актуальность темы исследования связана с необходимостью понимания содержания и роли финансового капитала в экономике; исследования логики его эволюции и особенностей. Понимание особенностей финансового капитала на современном этапе важно при разработке эффективной стратегии развития национальной экономики.

Основная идея моего доклада в следующем: финансовый капитал эволюционирует со временем – изменяется по своему экономическому содержанию и по роли, которую он играет в экономике. Меняется его структура, появляются новые формы финансового посредничества, изменяется роль традиционного банковского бизнеса, претерпевает изменения качество финансового сектора и его соотношение с реальным производством.

Для доказательства правильности основной идеи необходимо уточнить основные понятия и выделить ряд *особенностей* финансового капитала на современном этапе.

Теория финансового капитала была разработана австрийским экономистом Р. Гильфердингом в начале XX века. С тех пор сохранилась трактовка финансового капитала как денежного капитала.

Формула движения финансового капитала по Гильфердингу

$D = D'$, где $D' = D + \%$ означает, что деньги порождают деньги, или, в более общей форме, ценные бумаги приносят доход [1]. Вложения в финансовые активы для получения доходности, превышающей среднерыночную при краткосрочности и ликвидности таких вложений обычно относят к спекулятивному финансовому капиталу.

Особенность 1. Финансовые процессы перестают быть простым отражением глубинных реально-воспроизводственных процессов, они превращаются в активный (не всегда положительный) фактор воспроизводства экономики.

Особенность 2. Раскачивание системы меновых цен и создание тем самым для себя дополнительной возможности получения прибыли».[2]

Особенность 3. Количественное раскоординирование взаимосвязи между финансовым и реальным сектором. Это проявляется в огромных объемах операций, совершаемых на финансовых рынках по сравнению с объемом реального производства. При среднегодовых темпах роста мировой экономики в конце XX века на 3,5 %, темпы среднегодового роста «финансового пузыря» составляли 59% [3], в результате чего сложилась парадоксальная ситуация: на каждый доллар США, обращающийся в реальном секторе мировой экономики, приходилось до 50 долларов США в финансовой сфере (по оценке «Гарвард бизнес ревю»).[4]

Особенность 4. Качественно раскоординирование выражается в том, что реальный сектор всё в меньшей мере определяет функционирование и развитие финансового сектора [5].

Особенность 5. Со временем претерпевает изменение структура финансового капитала с точки зрения расстановки сил традиционного банковского бизнеса и новых форм финансового посредничества. Поэтому

МВФ разработал и внедрил в практику новый финансовый показатель – индекс финансового посредничества. Индекс показывает удельный вес сделок, организуемых финансовыми посредниками, в диапазоне от 0 до 1. Чем больше величина индекса, тем более развито финансовое посредничество в экономике (см. табл. 1).

Таблица 1

Страна	1995 год	2004 год
США	0,62	0,74
Австралия	0,5	0,59
Великобритания	0,5	0,58
Голландия	0,49	0,55
Канада	0,42	0,52
Дания	0,41	0,48
Италия	0,32	0,45
Швеция	0,4	0,43
Франция	0,35	0,42
Германия	0,32	0,38
Япония	0,38	0,39
Средний	0,4	0,44
Страна	2006 год	
Россия	0,253	

Для США, Австралии, Великобритании и Голландии характерны большее распространение новых финансовых продуктов, а также большой отход банков от традиционных посреднических услуг.

Анализ индекса позволил выявить изменение в структуре финансового капитала: снижение роли традиционного банковского бизнеса и его изменение под влиянием распространения производных финансовых инструментов.

Особенность 6. Распространения производных финансовых инструментов. Первоначально деривативы были достаточно простыми. Например, форварды и фьючерсы фиксировали цены, объемы и сроки поставок товаров, ценных бумаг и валюты. В современных же условиях производные финансовые инструменты более разнообразны. Рассмотрим более подробно такую ценную бумагу как дефолтный своп, гарантирующий инвестора от невозврата кредита. Стоимость кредит-дефолт свопов в 2007 г. возросла до 45 трлн долл. Банкротство Lehman Brothers Holdings, национализация страховщика American International Group, выпустившего таких контрактов на 400 млрд долл., связаны со спекуляцией дефолт свопами. Многие страховщики оказались не в состоянии компенсировать потери клиентов [7].

Особенность 7. Это показывает, что производные финансовые инструменты могут усиливать потенциальную угрозу цепных дефолтов

по принципу «домино». Трансформируя финансовые риски из текущих в системные, производные финансовые инструменты вызывают перенос краткосрочных неравновесных состояний в будущее глобальное неравновесие [8]. Накопление этого неравновесия – фактор, приводящий к кризису экономической систему.

Особенность 8. Финансовый сектор систематически присваивает себе большую величину общественного дохода, чем это необходимо на основе изменений в реальном секторе [8].

Проведенный анализ раскрыл важные особенности финансового капитала на современном этапе и содержательно уточнил его спекулятивную форму. Также отмечена эволюция финансового капитала на новом уровне соотношения и взаимодействия с реальным сектором экономики.

Литература:

1. Чибриков Г.Г. Банковское дело №02'2007. Анализ и прогноз. – Статья «Финансовый капитал: изменения в структуре». - С. 13.
2. Голиков С.В. Взаимодействие финансового сектора с реальным в современной воспроизводственной системе. Автореф. дис. на соиск. у. с. к. э. н. - Ярославль: Ярослав. гос. ун-т,– 2005.-с 12
3. Пивоварова М.А. Мирохозяйственное взаимодействие: диалектика глобального и локального//Социально – гуманитарные знания. 2001.№3. с.280
4. Огневцев С., Мовсесян А, Транснациональный капитал и национальные государства// Мировая экономика и международные отношения. 1999. №6. С. 57.
5. Голиков С.В. Взаимодействие финансового сектора с реальным в современной воспроизводственной системе. Автореф. дис. на соиск. у. с. к. э. н. - Ярославль: Ярослав. гос. ун-т,– 2005.-с 5
6. World Economic Outlook Financial Systems and Economic Cycles. September 2006.
7. Конференция МГУ от 2009. Статья Г.Г Чибриков «Финансовый кризис и методы его преодоления».
8. Голиков С.В. Взаимодействие финансового сектора с реальным в современной воспроизводственной системе. Автореф. дис. на соиск. у. с. к. э. н. - Ярославль: Ярослав. гос. ун-т,– 2005.-с 6

*С.Д. Мамагулашвили,
Тверской госуниверситет*

РЕКЛАМА КАК ФАКТОР НЕРАЦИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

С течением времени возникает необходимость пересмотреть принципы, лежащие в основе теоретических представлений об экономике,

привести их в соответствие с новыми реальностями. Все более ощущается это, в частности, в современной микроэкономике, вырабатывающей концептуальные представления о поведении экономических субъектов.

В основе господствующей ныне неоклассической концепции, развившейся из микроэкономических постулатов английской классической школы политической экономии, заложены четыре принципа поведения *homo economicus*:

1. Человек (экономический субъект, потребитель) рационален, т.е. способен трезво оценивать издержки и выгоды, а также последствия принимаемых решений. Решения им принимаются на основе анализа, пускай даже и поверхностного.

2. Потребитель независим, т.е. принимает решения исходя из собственных предпочтений, самостоятельно, следуя своим желаниям, удовлетворяя собственные потребности.

3. Потребитель информирован, т.е. знает свои потребности, представляет альтернативные возможности их удовлетворения, имеет достаточно информации для принятия рационального решения.

4. Человек (потребитель) эгоистичен. Он стремится к получению выгоды для себя и своих близких, улучшению своего положения, удовлетворению своих потребностей. В общем, действует на благо себе, в рамках собственного понимания того, что является для него благом.

Основной закономерностью в модели, построенной на указанных принципах, считается убывание предельной полезности блага. Исходя из закона убывающей предельной полезности, формулируется представление о наилучшем состоянии, к которому стремится потребитель – о состоянии *равновесия*, достигаемом при равенстве предельных полезностей всех потребляемых им благ.

Однако со времени появления неоклассической концепции в потребительском поведении произошли кардинальные изменения. Важную роль в этом сыграла реклама – информационная деятельность, направленная на привлечение внимания потребителей к определенному товару с целью его продвижения на рынке.

Современная реклама представляет собой развитую индустрию, базирующуюся на использовании результатов глубоких научных исследований, вооруженную эффективными средствами психологического воздействия. Рекламная индустрия рассчитана на работу с множеством разнообразных социальных групп, на контакт с искусственными субъектами, которых ей необходимо побудить не к одноразовому, а к постоянному совершению покупок.

Действия профессионалов современного рекламного бизнеса построены не на том, чтобы, как раньше, использовать стремление потребителя к равновесию, а на том, чтобы *нарушить* его *равновесие*. Эта задача успешно решается. Для этого современная реклама вторгается не только в массовое сознание, но и в индивидуальное человеческое подсознание, активно манипулирует поведением людей.

В таких условиях модель *homo economicus* больше действовать не может. Она заменена моделью поведения потребителя, сформированной под мощным психологическим воздействием рекламной индустрии, которую можно назвать *homo psychologicus*. Её принципы, по сути, противоположны принципам прежней модели. Они могут быть сформулированы следующим образом:

1. Человек зависим, принимает решения, прежде всего, в зависимости от общественной оценки.

2. Человек плохо понимает собственную выгоду и может с равной вероятностью действовать как эгоистически, так и альтруистически. А также во вред себе и своим близким.

3. Человек как потребитель действует не рационально, на эмоциях, спонтанно и не способен оценить и сравнить пользу от предлагаемых ему многочисленных альтернатив, а также – последствия своего выбора.

4. Потребитель плохо информирован – он сам толком не знает: ни чего хочет, ни как этого достичь, ни – хочет ли он вообще это. Та информация, которая есть у потребителя, тенденциозна, скудна, неполна, недостоверна, устарела и не только не помогает принять какое-либо решение, но и прямо препятствует этому.

Сама реклама не всегда рациональна и успешна. Например, исследования показали, что 50% всей собственности в США контролируют женщины старше 50 лет. Женщины совершают более 70% всех покупок товаров повседневного спроса, более 60% покупок товаров длительного пользования и более 50% приобретений новых автомобилей и недвижимости. А маркетинговые программы и реклама по-прежнему в основном ориентируются на мужчин 20-35 лет.[1]

Сколько бы не исследовали потребителя, и как бы не влияли на его поведение, он все равно преподносит сюрпризы. Могут не сработать элементы рекламы, которые специалисты считают наиболее эффективными. В конце концов, не мы следуем рекламе, а она подстраивается под нас. И это радует, не правда ли?

Литература:

1. www.romir.ru

*С. А. Лебедева, М. А. Каминская,
Тверской госуниверситет*

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ РОЛИ МАЛЫХ ФОРМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ И БИЗНЕС ДЕЯТЕЛЬНОСТЕЙ

На современном этапе развития социально-экономической системе России необходимо преодолеть кризис и перейти к инновационному сценарию развития. Актуальным становится вопрос о месте и роли малых форм предпринимательской и бизнес деятельности.

Для системного анализа необходимо, в первую очередь, разграничить понятия предпринимательской и бизнес деятельности [1, С. 95]:

Предпринимательская деятельность – деятельность по созданию технологических и экономических норм реализации предпринимательской идеи по созданию благ. Предприниматель формирует соответствующие новые пространства деятельности.

Бизнес-деятельность – деятельность по воспроизводству и оптимизации заданных предпринимателем технологических и экономических норм по созданию благ. Бизнесмен рутинно существует в соответствующих пространствах деятельности: технологическом и экономическом

Очевидно, предприниматель всегда является новатором, создает и реализует инновации, в то время как бизнесмен осваивает их. Но данное разграничение не противопоставление. Это дополняющие друг друга роли, перетекающие, обуславливающие друг друга.

Экономика представляет собой совокупность *крупных и малых форм* предпринимательской и бизнес деятельности. Но они являются крупными или малыми только при сравнении, по отношению друг к другу.

Ещё одним шагом теоретического анализа будет исследование взаимодействия этих форм. Мы считаем, что, прежде всего, речь идет о кооперации малых и крупных форм.

Поэтому различим малые формы деятельности по критерию их зависимости на *независимые и кооперированные формы*.

Если совместить эти идеи, получим классификацию, состоящую из 6 видов:

- независимый малый бизнес;
- независимая малая предпринимательская деятельность;
- малый бизнес, кооперированный с крупным бизнесом;
- малый бизнес, кооперированный с крупной предпринимательской деятельностью;
- малая предпринимательская деятельность, кооперированная с крупным бизнесом;
- малая предпринимательская деятельность, кооперированная с крупной предпринимательской деятельностью.

Такая классификация позволяет более детально увидеть функциональный потенциал малых форм экономической деятельности на макроуровне.

Рассмотрим предпринимательство как макроэкономическое явление. Под ним понимают совокупность предпринимательской и бизнес деятельности. Всякий раз следует отслеживать, в какой степени предпринимательство *сконцентрировано* в экономике в целом, и каковы условия этой концентрации. А затем какой функциональный потенциал

имеет предпринимательство. Очевидно, что предприниматель как новатор и бизнесмен как рутинер играют разные роли.

Данный анализ позволяет перейти к рассмотрению макроэкономических ролей малых форм экономической деятельности.

Начнем рассмотрение с независимых малых форм.

Малый бизнес играет социальную роль (создание рабочих мест, образование среднего класса, класса собственников); является гарантом политической стабильности в условиях демократии; удовлетворяет потребности общества, связанные с ручным производством.

Малое предпринимательство реализует инновации, связанные со сменой технологии, разработкой, созданием новых продуктов с целью создания новых рынков.

Выше были выявлены 4 вида зависимости малых форм от крупных. Они имеют разные роли в экономике, а, следовательно, разные функции (табл. 1).

Таблица 1

**Роли кооперированных
малых форм деятельности на макроуровне**

	Крупный бизнес	Крупное предпринимательство
Малый кооперированный бизнес	Роль 1. Поддержка крупного бизнеса	Роль 2. Инновации в широком размере
Малое кооперированное предпринимательство	Роль 3. [Венчурный (рисковый) бизнес] – разработка нововведений, модернизация существующих проектов	Роль 4. Передача новаций крупным предприятиям

Комментарии к ролям:

Роль 1. Существенно не влияет на развитие экономики, но укрепляет позиции крупных фирм (снижение рисков и издержек крупного бизнеса, расширение рынка сбыта).

Роль 2. Проведение инноваций в широком размере – толчок для развития экономики.

Роль 3. Разработка и доведение до стадии промышленного образца большинства нововведений, модернизация существующих проектов – фактор развития экономики (или отрасли).

Роль 4. Создание новаций, и передача их крупным предприятиям для осуществления инновации – улучшение модификации товара или услуги – косвенное влияние на экономику.

Малые формы деятельности являются одним из определяющих факторов развития экономики, в том числе и крупного бизнеса, крупного предпринимательства (смотря какой кооперацией они обладают). Они способны задавать темп и направления развития экономики. Существование таких необходимых «малых» элементов способно не только бороться с насущными проблемами экономики как безработица и

др., но также инициировать разработку новаций и осуществление инноваций.

Литература:

1. Логический комментарий к курсу микроэкономики: Учеб. пособие // Л. А. Карасёва. – Тверь. – ТвГУ, 2008. – 280 с.

*Е.В. Чумакова,
Тверской госуниверситет*

ЭКОНОМИКА, ОСНОВАННАЯ НА ЗНАНИЯХ, И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В РОССИИ

Происходящий в течение последних лет рост российской экономики носит нестабильный характер и опирается в основном на конъюнктурные факторы. Значительный объем прибыли, повышение уровня доходности экономики в целом, в том числе, профицит бюджета, достигаемый за счет сбора налогов из экспортных отраслей, создает денежную массу, которая не вкладывается ни в социальные проекты, ни в развитие высоких технологий, ни в инновационное развитие России. Таким образом, в России обеспечивается преимущественно количественная сторона экономического роста. Качественная определенность экономической динамики свидетельствует об отсутствии проработанной политики стимулирования роста, которая в свою очередь опиралась бы на долгосрочную стратегию развития.

Самые серьезные разрушения происходят в научно-техническом потенциале страны, который в современном мире является главным источником экономического роста.

Экономика России распалась на два сектора: экспортно-ориентированный сырьевой и сужающийся под давлением импорта внутренний, который всё сильнее отстаёт в технологическом отношении от зарубежных конкурентов. Сырьевой сектор замыкается на мировой рынок, изолируясь от внутреннего.

В сложившихся условиях государственное стимулирование роста основано на использовании абсолютных (природные ресурсы, запас не загруженных мощностей) преимуществ страны, которые позволяют с «относительно наименьшими» издержками, но на короткий срок добиться положительных результатов экономической динамики.

Однако, несмотря на колоссальные разрушения, российская экономика всё ещё обладает мощным научно-производственным потенциалом и достаточными ресурсами для преодоления её деградации за счёт активизации внутренних возможностей и конкурентных преимуществ.

В технологической области в первую очередь стоит задача создания производственно-технологических систем современного и новейшего технологических укладов и стимулирования их роста вместе с

модернизацией производств. Должны быть обеспечены условия для опережающего становления новейшего технологического уклада, включающие государственную поддержку соответствующих фундаментальных и прикладных исследований, развёртывание инфраструктуры подготовки кадров требуемой квалификации, создание информационной инфраструктуры, а также системы защиты интеллектуальной собственности.

В институциональной области следует сформировать хозяйственный механизм, способствующий перераспределению ресурсов из бесперспективных производств, и так же сверхприбылей от экспорта природных ресурсов в производственно-технологические системы с новым технологическим укладом.

Необходимо и изменение политики в области совершенствования организационно-производственной структуры экономики. Нужно ликвидировать отставание в использовании современных технологий управления производством в течение всего жизненного цикла продукции.

Что бы понять реальное положение современной российской экономики стоит рассмотреть параметры наукоемкости, которые в свою очередь влияют на многие экономические параметры.

Можно выделить следующие показатели наукоемкости:

- доля расходов на НИОКР в ВВП. Россия находится на уровне Китая и Италии;

- абсолютная численность научных работников. Россия традиционно удерживала первенство. Сегодня мы находимся на третьей позиции после США и Японии. К России вплотную приблизился Китай;

К результирующим параметрам наукоотдачи относятся:

- показатель ВВП на одного занятого в национальной экономике. Россия примерно в 4 раза уступает США и в 3 раза Европе;

- индекс конкурентоспособности, рассчитываемый Всемирным экономическим форумом. Наша страна откатилась на 58 место, уступая Китаю и Индии;

- доля высокотехнологичного экспорта в товарном экспорте. Россия находится на уровне Индии, уступая более чем в 5 раз Китаю и в 4 раза Италии¹.

Подводя итог можно отметить готовность России вступить на путь развития, основанный на знаниях, можно отметить, что экономика страны имеет значительные возможности адаптироваться к новым условиям. Эти возможности обусловлены высоким образовательным потенциалом, значительными возможностями инновационного процесса и достаточно развитой материально-технической базой национальной инновационной системы. В то же время сдерживают продвижение России в сторону экономики знаний некоторые нерешенные проблемы развития

¹ <http://www.koism.rags.ru/img2/kafedra1.gif> информация с сайта кафедры менеджмента российской академии государственной службы при Президенте РФ

институциональной среды. Это, в частности, низкая эффективность государственного управления и регулирования экономики, неразвитость венчурного предпринимательства, высокие административные барьеры. Для реализации имеющегося значительного потенциала по формированию новой экономики в стране необходимо развитие институциональных основ современной экономики и рост материально-технической базы экономики знаний, в том числе массовое развитие современных средств коммуникации и связи.

*В.О. Абуладзе,
Тверской госуниверситет*

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Развитие предпринимательства – динамичный процесс, в котором постоянно появляются новые моменты, требующие научного осмысления. Обратим внимание на некоторые особенности и новые тенденции, характерные как для малого, так и для крупного бизнеса в нашей стране.

В 2000-е годы произошло заметное *ускорение роста числа **малых предприятий***. С 2002 г. по 2009 г. их стало в полтора раза больше. Еще сильнее увеличилась численность индивидуальных предпринимателей. Положительно повлияло ослабление налоговой нагрузки и улучшение рыночной конъюнктуры, обусловленное небывалым повышением мировых цен на нефть и огромным притоком в страну нефтедолларов. Примерно в той же пропорции увеличился вклад продукции, произведенной малыми предприятиями, в ВВП России, который достиг 21 процента.

Однако, в сравнении с другими государствами, где малый бизнес создает 50 и более процентов ВВП, эта цифра остается очень низкой. Из-за неразвитости данного сектора, гипертрофии крупных, монополистических и олигополистических структур наша экономика осталась неустойчивой, подверженной негативному внешнему воздействию и резким циклическим колебаниям, понесла большие потери в кризисном 2009 г.

Очевидно, при государственной поддержке *малый бизнес в нашей стране способен к очень быстрому росту*. Содействие развитию малого предпринимательства отнесено к приоритетам экономической политики российского государства, рассматривается в качестве важнейшей меры по формированию среднего класса, снижению социальной напряженности, связанной с многократным разрывом в уровне жизни между слоями населения.

В среднесрочной перспективе следует ожидать в России опережающего роста в секторе малого предпринимательства и приближения показателей его развития к уровню развитых стран. Можно ожидать в этой связи, что существенного изменения произойдут в его отраслевой и территориальной структуре.

Последние десять лет *рост числа малых предприятий происходил в основном в сферах торгового посредничества и общественного питания.* Рекордным было увеличение количества бизнес-структур в сфере операций с недвижимым имуществом – в 8 раз. Происшедшее в период кризиса *снижение инфляции должно привести к перераспределению потенциала предпринимательства в пользу производственной и информационной сфер.*

Заметно *расширяется география устойчивого развития малого предпринимательства,* которое стало массовым практически во всех регионах страны. Тем не менее, сохраняются большие различия между несколькими ведущими субъектами РФ и остальными регионами, власти которых не в состоянии оказывать развитию малого бизнеса необходимую поддержку. Из общего числа малых предприятий более половины приходится на 8 субъектов РФ, более четверти – на столичный мегаполис.

В наименее развитых регионах выше уровень безработицы, дешевле ресурсы, необходимые для нового бизнеса. Это *предпосылки для ускоренного роста малого предпринимательства на периферии,* реализации которых должно поспособствовать государство.

Характеризуя тенденции в сфере крупного бизнеса России (с капитализацией свыше \$1 млрд.), необходимо отметить:

1) *астрономический рост* числа таких компаний - с 25 в 2000 г. до 300 в 2009 г. (в 12 раз). Теперь они есть почти во всех отраслях реального сектора экономики страны. Большинство крупных отечественных компаний оперирует мощностями, созданными в советские времена (в физиократических и экспортных отраслях, а также в ВПК). Были созданы и новые крупные бизнес структуры – там, где появился масштабный устойчивый внутренний спрос со стороны конечных потребителей – в АПК, строительстве, розничной торговле, мобильной связи;

2) если в 90-е годы *основными представителями крупного бизнеса* были интегративные бизнес-группы, то теперь таковыми *стали компании,* представляющие совокупность предприятий реального или финансового сектора, объединенную вокруг некой технологической цепочки или продукта, выступающую как единый экономический агент. Первой российской компанией мирового уровня, возникшей не по прямой воле государства, стал в 2000 г. «Русский алюминий».

Возрастание роли компаний было обусловлено рядом причин. После краха 1998 г. финансовая система страны не смогла предоставлять крупному бизнесу необходимые средства, и ему пришлось привлекать их извне. Интегративные бизнес-группы на это оказались не способны. Они являются закрытыми, непрозрачными структурами и в качестве заемщиков или объектов инвестирования выглядят ненадежными. Открытость стала решающим преимуществом компаний с точки зрения иностранных инвесторов;

3) *массированные иностранные инвестиции и дешевые кредиты* позволили за десятилетие (с 1999 г.) поднять капитализацию российского

бизнеса в 10 раз. Обратной стороной этого успеха стала зависимость российской экономики от мирового финансового рынка и огромная задолженность российских компаний и банков перед иностранными кредиторами.

Сопоставление рассмотренных тенденций показывает: с точки зрения стабильности и самостоятельности экономики страны развитие малого предпринимательства является более предпочтительным в сравнении с наращиванием капитализации структур крупного бизнеса

*А.В. Маринчук,
Тверской госуниверситет*

ЧАСТНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПРОЦЕСС ПЕРЕПРОФИЛИРОВАНИЯ ПОМЕЩЕНИЙ

Ряд вопросов, связанных с предпринимательской деятельностью, остается практически не исследованным с экономико-теоретических позиций. Это относится, в частности, к вопросу о переводе ресурсов из сферы удовлетворения социальных потребностей в сферу предпринимательства.

Массовый характер в последние годы приобрело в нашей стране перепрофилирование жилищного фонда под офисы и магазины. Наибольший интерес для предпринимателей представляют помещения на первых этажах зданий, особенно если те расположены на оживленных магистралях.

Выгоды использования таких помещений для бизнес-структур очевидны. Их покупка на рынке жилья обходится гораздо дешевле строительства новых объектов, быстро окупается в результате получения ренты по местоположению. Это вложение капитала с минимальным риском, т.к. велика вероятность, что рыночная стоимость приобретенных помещений будет повышаться.

Властями, как правило, оказывается содействие изменению статуса объектов недвижимости, что обусловлено определенными финансовыми обстоятельствами. Жилье поглощает бюджетные средства. Муниципалитетам (в конечном счете, государству) его приходится дотировать. Что же касается предпринимательства, то оно является генератором бюджетных доходов, уплачивая причитающиеся налоги само, а также выполняя агентские функции по уплате налогов наемными работниками.

Однако превращение жилых помещений в предпринимательскую недвижимость имеет и целый ряд негативных последствий.

Во-первых, *происходит ничем не компенсируемое сокращение жилого фонда. И это при очень низком уровне обеспеченности жильем населения в крупных российских городах.* Если в США и Норвегии на душу населения приходится более 70 кв. м жилой площади, в Германии – 50 и

даже на Украине – 26 кв. м, то в больших городах нашей страны этот показатель не превышает 20 кв. м.

Реально в центрах скопления населения России существует острая нехватка жилья для широкого, нижнего слоя населения, представители которого в основном и соглашаются на предложения предпринимателей продать квартиру или теряют жилье, заложенное для получения кредита. Дополнительную остроту жилищной проблеме у нас придает незавершенность процесса урбанизации, продолжающегося в виде массового межрегионального перемещения населения. Массовые интернациональные миграционные потоки с Северного Кавказа и из стран ближнего зарубежья нацелены на все города с населением свыше 100 тыс. человек. Учитывая эти обстоятельства и все еще невысокие темпы строительства нового жилья, к перепрофилированию объектов жилищного фонда следовало бы подходить с большой осторожностью.

Большая часть населения России, особенно молодежи, лишена нормальных, адекватных современным требованиям условий проживания. В стране и так нарушено воспроизводства рабочей силы, и едва ли можно надеяться на то, что отечественное предпринимательство достигнет конкурентоспособного уровня, если нехватка жилья будет усугубляться.

Во-вторых, *внедрение бизнес-структур резко повышает опасность проживания людей в многоквартирных домах и может быть сопряжено с ухудшением санитарной обстановки.* Большинство таких домов спроектировано и построено без расчета на перепрофилирование, которое особенно опасно при высокой степени износа, характерной для многих жилых зданий в нашей стране. Между тем, бывшие жилые квартиры, став объектами, используемыми в целях предпринимательства, зачастую перепланируются и усиленно оборудуются с нарушением внутридомовых коммуникаций и несущих конструкций.

Предпринимательский статус предполагает склонность к риску ради извлечения прибыли, в том числе техническому риску. Однако подвергать риску жизнь людей, как это нередко делают предприниматели, приспособливающие помещения в многоквартирных домах под свои нужды, в принципе не допустимо. К тому же нарушение нормального функционирования социальной сферы, в конечном счете, негативно сказывается и на предпринимательстве в целом, приводя к снижению средней нормы прибыли и капитализации бизнеса.

В-третьих, *возможность выгодно приобрести жилые помещения снижает заинтересованность бизнеса в строительстве новых объектов и продвижении на новые территории.* Имея такую возможность, предпринимательские структуры начинают ориентироваться не на системные инновационные проекты, требующие больших инвестиций и времени, а на примитивные, спекулятивные операции.

Таким образом, массовое перепрофилирование помещений в многоквартирных домах, к которому стремятся предпринимательские структуры в крупных российских городах, противостоит с

технической точки зрения и невыгодно с точки зрения экономического и социального развития городов и страны в целом.

Административные барьеры, которые должны ограничивать перепрофилирование помещений, в реальных российских условиях едва ли могут служить серьезной помехой. Скорее они стимулируют разработку и использование коррупционных схем. По мнению автора, необходим глубокий, экономико-теоретический анализ альтернативных вариантов обеспечения предпринимательства необходимыми ресурсами.

*И.С. Рыбинцева, Н.Н. Миранская,
Тверской госуниверситет*

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ТВЕРСКОЙ И ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТЯХ

Теоретическая актуальность данной темы связана с её недостаточной разработанностью. Практическая актуальность состоит в том, что сейчас предпринимательство является одной из важнейших составляющих современной экономики и большая часть производственной активности приходится на долю предприятий малого бизнеса. Ключевой идеей нашей работы является анализ развития малого предпринимательства в Тверской области на основе сравнения его показателей с Ярославской областью, а также рассмотрение мер по поддержке малого предпринимательства в этих областях.

Малым предпринимательством называется предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законами, государственными органами или другими представительными организациями критериях. Одним из основных критериев отличия является средняя численность работников, занятых на каждый конкретный период на предприятии. По классификации Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) предприятия с числом занятых:

- ~ до 19 человек называются «очень малыми»
- ~ до 99 человек «малыми»
- ~ от 100 до 499 человек «средними»
- ~ более 500 человек «крупными».

(Согласно российскому законодательству, субъектами малого предпринимательства считаются предприятия любой организационно-правовой формы, в уставном капитале которых доля участия государства на всех уровнях, а также разного рода общественных организация не превышает 25%).

Мы решили сопоставить Тверскую и Ярославскую области исходя из сравнения следующих показателей:

1) Географический (обе области находятся, в Центральном федеральном округе и граничат друг с другом);

2) Численность населения (показатели в обеих областях находятся примерно на одной отметке);

3) Количество малых предприятий на конец 2009 года (является одним из основных показателей);

4) Покупательной способности денежных доходов населения (она отражает потенциальные возможности населения по приобретению товаров и услуг, что является одним из ключевых факторов развития малого предпринимательства).

Проанализировав полученные данные, мы пришли к выводу, что как Тверская, так и Ярославская область имеют примерно одинаковый потенциал для развития малого предпринимательства.

Динамика и структура малого предпринимательства Тверской и Ярославской областей.

Изучив динамику развития малого предпринимательства в областях, можно сказать, что: в 2007 году количество малых предприятий в Ярославской области превышало количество малых предприятий в Тверской области в 1,3 раза. С приходом кризиса число предприятий в обеих областях резко сократилось: в Тверской области на 5720 ед. и в Ярославской на 4032 ед. В 2009 году в Ярославской области сохраняется тенденция к сокращению малых предприятий, а в Тверской области ситуация стабилизировалась. По данным на 1 января 2010 года в Тверской области число малых предприятий увеличилось в 1,5 раза, что не скажешь о Ярославской области, где количество малых предприятий сократилось на 310 ед.

Рассмотрев структуру малого предпринимательства 2 областей, можно отметить, что: основной отраслью малого предпринимательства Ярославской области является торговля. Относительно Тверской области можно сказать, что несколько отраслей, а именно: операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг, торговля и промышленность находятся на одном уровне. И лишь немного отстает от них сельское хозяйство.

При сравнении 2-х областей мы выявили **основные факторы, способствующие развитию малого предпринимательства**. По нашему мнению, это:

1) Государственная и региональная поддержка (малое предпринимательство в России, в отличие от экономически развитых стран, где оно уже стало мощнейшей экономической и политической силой, находится в процессе формирования и пока не может самостоятельно решить стоящие перед ним проблемы. В этой связи все более весомым фактором, влияющим на развитие малого предпринимательства, становится система мер со стороны государства по его поддержке. К настоящему времени уже сформированы основные правовые, социально-экономические и организационно-технические формы такой поддержки)

В Тверской области государственная поддержка малым предприятиям оказывается активно: в муниципальных образованиях при

администрациях действуют Советы предпринимателей, в областном центре и в ряде районов области созданы Комиссии по устранению административных барьеров, создан Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства Тверской области. Принято в эксплуатацию два бизнес инкубатора. Приняты постановления и проекты администрацией Тверской области, способствующие развитию малого предпринимательства.

В Ярославской области также активно развивается направление поддержки малого предпринимательства. Принят проект закона по развитию малого и среднего предпринимательства, аналогичный федеральному. Заканчивается разработка программы социально-экономического развития до 2012 года. Она будет подробной, с разбивкой по муниципальным образованиям. По замыслу областной власти предприниматели будут участвовать в ее доработке, вносить свои предложения. Кроме того, действует региональная программа поддержки малого бизнеса. Также в Ярославле открыт первый бизнес инкубатор, рассчитанный на 280 рабочих мест.

2)Развитость крупного предпринимательства (сотрудничество крупного предпринимательства с малым позволяет обоим повысить эффективность производства, эксплуатацию производственных площадей, освоение и внедрение новых методов хозяйствования, т.к. малое предпринимательство также как и крупное преследует те же цели, а именно - увеличение сбыта продукции).

На данный момент из-за кризиса крупные предприятия, как в Тверской, так и в Ярославской области не могут обеспечить должную поддержку малому предпринимательству, поскольку сами переживают не лучшие времена.

3)Количество высших учебных заведений (т.к. подавляющее большинство научных исследований выполняются в университетах и других высших учебных заведениях, а, как известно, наука неразрывно связана с предпринимательством). По данному критерию Ярославская область находится в более выгодном положении, чем Тверская, так как имеет большее число высших учебных заведений, что позволяет данной области подготавливать большее число специалистов и проводить большее количество научных исследований, нежели в Тверской области.

Выводы:

Исходные предпосылки позволяют нам сделать вывод о том, что в Тверской и Ярославской областях развитие малого предпринимательства имеет одинаковый потенциал и схожую структуру, а его развитие претерпевало значительные перепады в связи с экономическим кризисом. Однако за период кризиса количество малых предприятий в Ярославской области сократилось в 3,5 раза, а в Тверской - только в 3 раза, но при этом в нашей области наблюдается тенденция к росту малых предприятий, что не скажешь о Ярославской, где на протяжении всего периода кризиса наблюдается уменьшение количества малых предприятий. На основе этого

можно сделать вывод о том, что в Тверской области поддержка малого предпринимательства осуществляется более эффективно, нежели в Ярославской области.

По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Тверской области, в регионе действуют свыше 2,6 тысяч малых предприятий. Они дают около 14 процентов областного оборота. В сфере мелкого предпринимательства занято более 47 тысяч человек - примерно десятая часть трудоспособного населения области. В других регионах ситуация схожая. Экономике Ярославской области сегодня тоже невозможно представить без малого предпринимательства. В строительстве его доля составляет 16 процентов, в торговле 47%. По официальным данным, вклад малого бизнеса в валовой региональный продукт составляет -21 процент. А доля жителей, занятых в нем, вплотную приблизилась к 20 процентам от общей численности работающих.

Инвестиции малых предприятий в основной капитал растут, но развиваются они в основном экстенсивным путем и не приносят своим хозяевам серьезных прибылей. Это не позволяет приобретать современные технологии и оборудование. Могли бы помочь широко рекламируемые банковские кредиты и предложения лизинговых компаний. Но они просят высокий процент, поэтому популярностью у малых предпринимателей не пользуются. Возвращать кредиты не под силу даже крепким предприятиям. Поэтому реальную помощь может оказать лишь государство. Проанализировав факторы, влияющие на развитие малого предпринимательства в Тверской и Ярославской областях, можно сделать вывод о том, что невозможно представить развитие экономики без его участия.

*Е.М. Савихина,
Тверской госуниверситет*

БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ: ДИНАМИКА В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ, ПРОГНОЗ НА БЛИЖАЙШУЮ ПЕРСПЕКТИВУ

Актуальной экономико-теоретической проблемой является уточнение представлений о безработице в России. Наличие данного явления в нашей стране было официально признано только в 90-е годы. Для оценки его масштабов и динамики отечественными специалистами были заимствованы теоретические положения, разработанные западными учеными. Основанные на этих положениях статистические данные об уровне безработицы в нашей стране оказываются явно не реалистичными.

По данным Росстата, численность зарегистрированных безработных в стране в 2009 г. существенно не увеличилась, изменяясь в пределах от 2,1 до 2,3 млн. человек и составляя около 3 процентов трудоспособного

населения. Такой уровень незанятости, в принципе, считается очень низким, социально безопасным.

Заметим, что во многих развитых странах, включая США, где спад производства достиг меньшей глубины, чем в России, уровень зарегистрированной безработицы в период кризиса составил 8-10 процентов и выше. Очевидно, отечественная практика учета безработных просто не дает возможности правильно оценить их численность.

Стоит отметить также, что в завершающей части кризиса и в связи с переходом к фазе оживления уровень зарегистрированной безработицы в США существенно повысился, отражая массовое вытеснение рабочей силы из производства в связи с переходом фирм к применению новых технологий. Стимулом к ускоренному техническому прогрессу в данном случае послужил стабильный высокий уровень заработной платы, снижения которого не было допущено благодаря активной финансовой поддержке фирм со стороны государства.

В России отсутствие заметного роста открытой безработицы в процессе преодоления кризиса связано, наоборот, с отсутствием инновационной активности, прекращением замены живого труда эффективной трудосберегающей техникой. Российские работодатели воспользовались спадом спроса для проведения массовых увольнений и снижения оплаты труда. Происшедшее в период кризиса снижение уровня заработной платы стало стимулом технической деградации, возврата к старым, трудоемким технологиям. Это, в свою очередь, способствует сохранению низкого уровня производительности труда и неконкурентоспособности отечественных предприятий.

Основной и социально наиболее опасной в нашей стране является скрытая безработица. К ней, кроме незарегистрированных безработных, следует отнести занятых неэффективно, на условиях ненормальной, не соответствующей социальным условиям оплаты труда.

Общие масштабы скрытой безработицы статистикой не охватываются. Но некоторая ее часть может быть оценена как разность между количеством людей, ищущих работу, и численностью зарегистрированных безработных. Летом 2009 г. эта разность составляла около 4 млн. человек, в начале 2010 г. она увеличилась до 7 млн. человек.

Динамика скрытой безработицы в России отчетливо показывает, что негативные социальные последствия экономического кризиса усугубляются. Есть, как минимум, три момента, которые должны быть отмечены в этой связи.

Во-первых, когда в стране возобновится инновационная активность, значительная часть скрытой безработицы станет открытой. Это, очевидно, проявится в резком ухудшении официальных статистических показателей, характеризующих состояние занятости. Важнее, однако, то, что значительная часть населения испытает болезненное снижение не только своего дохода, но и привычного социального статуса.

Во-вторых, следствием резкого снижения эффективной занятости, которым, в сущности, является скрытая безработица, станет снижение качества рабочей силы. В этой связи через некоторое время обострится проблемы кадров. Возникнет сочетание низкой занятости и еще более низкой эффективности занятости с острым дефицитом рабочей силы по многим специальностям. Обострится конкуренция предприятий на рынке труда, что приведет к быстрому повышению уровня заработной платы тех работников, которые обладают способностью к труду достаточного качества. Будет продолжаться закручиваться «инфляционная спираль», постоянно девальвируя рост заработной платы. Поэтому уровень реальной заработной платы в стране не сможет расти быстро.

Как мы видим, такое, инерционное движение означает воспроизводство неэффективной занятости и массовой скрытой безработицы. Необходим поиск иной траектории развития российской экономики.

*И. А. Уткина,
Тверской госуниверситет*

СПЕЦИФИКА ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

Такое явление, как теневая экономика, возникло уже очень давно, и занимает значительное место в экономике разных стран. Несмотря на это, фундаментальное изучение данного феномена началось сравнительно недавно: в конце 80-х-начале 90-х гг. XX века. Тема теневой экономики по-прежнему остается открытой. Она все еще недостаточно изучена.

В качестве ключевого аспекта анализа рассмотрим субъекты теневой деятельности. Будем исходить из экономического определения теневой экономики, данного Т.А.Агаповой и С.Ф.Серегиним, согласно которому теневая экономика представляет собой «деятельность, при осуществлении которой предприятия не декларируют (частично или полностью) свой доход в целях уклонения от уплаты налогов, а также деятельность, связанная с нарушением трудового законодательства, иммиграционного порядка (неучтенный наем рабочей силы)» [1]. При этом в экономическом смысле такая деятельность вполне рациональна, но скрыта от официального учета органов государственной власти.

Согласно одной из классификаций, в состав субъектов теневой экономической деятельности входят институты, возникшие в основном после распада СССР. В числе субъектов теневой экономической деятельности выделяют 2 основные группы. К первой относят институты, которые возникли внутри легальных структур – политических, правовых, хозяйственных – в ходе реализации экономических преобразований. Теневая экономическая деятельность этих субъектов для всех сфер народного хозяйства включает теневое производство определенных видов продукции, нецелевое использование бюджетных средств, теневые доходы, теневую

занятость, теневые экспортно – импортные операции. Вторая группа – теневые институты, которые возникли вне каких-либо ранее существовавших легальных экономических организаций, о чем свидетельствуют названия: «крыша», «рэкет» и т.п. [3].

Поскольку субъектами теневой экономики являются экономические единицы, которые могут владеть товарами и активами, принимать на себя обязательства, участвовать в экономической деятельности и операциях с другими единицами от собственного имени, таковыми могут выступать: нефинансовые и финансовые предприятия; некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства; домашние хозяйства и население в частности. Взаимодействие субъектов теневой экономической деятельности по своему характеру подразумевает умысел в сокрытии доходов от уплаты налогов, таможенных и других платежей.

Существует и другая классификация субъектов, специализирующихся на теневой экономической деятельности. Они образуют своего рода пирамиду.

На вершине этой пирамиды – криминальные авторитеты и их рабочая сила: рэкетеры, торговцы оружием и наркотиками, сутенеры, проститутки и прочие носители пороков современного общества; сюда же можно отнести коррумпированных представителей органов власти и управления, берущих взятки, торгующих государственными должностями и интересами) [4].

Среднюю часть пирамиды образуют теневики – хозяйственники (предприниматели, банкиры, коммерсанты, мелкие и средние бизнесмены, в том числе «челноки». Эти люди – мотор экономической деятельности, причем не только нелегальной. В перспективе они способны выступать в качестве основы среднего класса нормальной рыночной экономики. Они вынуждены уходить «в тень» главным образом лишь потому, что издержки их деятельности при существующих правилах и законах экономической игры превышают соответствующие доходы и выгоды.

Нижняя часть пирамиды представлена наемными работниками умственного и физического труда. «К ним могут примыкать мелкие и средние государственные служащие, в доходах которых, по имеющимся оценкам, сегодня до 60% составляют взятки» [5]. Для этой категории лиц нерегистрируемая деятельность является вторичной занятостью. Род их занятий, как правило, сам по себе не является противоправным, но в силу разного рода правовых и экономических обстоятельств эти занятия выводятся из-под действия закона «в тень».

Общий интерес заключается в получении дополнительно дохода за пределами правового поля. А к общим формам его реализации относится, например, вывоз капитала за рубеж. Представители первых двух групп добиваются этого в основном путем незаконных операций с сырьем, стратегическими материалами, импортными товарами и инвестициями, вступая в сговор с международными аферистами и т.д.; «субъекты третьей

группы могут вывозить лишь свой «человеческий капитал» - «мозги» и «рабочие руки».

Главным специфическим интересом второй группы теневиков – хозяйственников в союзе с субъектами третьей группы является легальное превращение их средний класс – основу стабильности любого государства в условиях рыночной экономики. Криминальные структуры, как правило, в отличие от теневиков-хозяйственников действуют в сфере обращения при распределении и перераспределении доходов. Основные способы «присвоения» ими части доходов: шантаж, вымогательство, обеспечение «крыши» мелким и средним предпринимателям за определенную плату, различные методы угроз. Что касается теневиков-хозяйственников, то они изначально являются законными собственниками производимых доходов и лишь в дальнейшем уводят часть доходов из-под действия законов и правовых норм. Часто им нельзя действовать по-иному, потому что выполнение существующих правил ставит под угрозу смысл их предпринимательской активности.

Наиболее актуальным основанием классификации субъектов теневой экономики становится их социальная полезность или опасность. Исходя из этого, можно выделить две группы:

- те, кто ведет продуктивную деятельность, создает полезные товары и оказывает необходимые потребителю услуги, не выплачивая при этом всех налогов государству и совершая некоторые другие виды экономических нарушений;
- те, кто специализируется на криминальной деятельности.

Первые два типа классификации более характерны для 90-х годов, в то время как классификация субъектов теневой экономики по их социальной полезности или опасности наиболее приемлема в условиях современной экономической ситуации.

«По оценке Всемирного банка, до 49% российской экономики находится в тени. По оценкам Торгово-промышленной палаты РФ, из 4,5 млн зарегистрированных отечественных предпринимательских структур добросовестно работают только 1,5 млн, остальные 3 млн формируют в той или иной степени теневой сектор экономики, который составляет приблизительно 15-20% ВВП России»[6]. При этом для ухода от налогов и других незаконных схем предпринимательской деятельности создается до половины всех регистрируемых ежегодно фирм.

Законопослушный бизнес сталкивается с множеством административных барьеров, из-за которых теряет около 10% выручки. Эти барьеры вынуждают бизнес прибегать к неформальным отношениям как между коррумпированными чиновниками, так и между участниками рынка.

Литература:

1. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2007. – С.38.

2. Дегтярев А., Маликов Р., Арапов В. Российский бизнес в условиях «экономики отката»//Общество и экономика. – 2009. - №3.– С. 54.
3. Филиппова Т.В. Модель теневой экономики как самовоспроизводящейся системы// Экономические науки. – 2009. - №2(51). – С. 82.
4. Попов Ю.Н., Тарасов М.Е. Теневая экономика в системе рыночного хозяйства: Учебник. – М.: Дело, 2005. – С.105..
5. Исправников В.О., Куликов В.В. Теневая экономика: иной путь и третья сила. – М.: «Российский экономический журнал», Фонд «За экономическую грамотность», 1997. – С.23.
6. Дегтярев А., Маликов Р., Арапов В. Российский бизнес в условиях «экономики отката»//Общество и экономика. – 2009. - №3.– С. 54.

*А.В. Семёнова,
Тверской госуниверситет*

МАСШТАБЫ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

Теневая экономика представляет интерес, прежде всего с точки зрения всего влияния на протекание большинства обычных, нормальных, экономических явлений и процессов: формирование и распределение дохода, торговли, инвестирования и экономического роста в целом. Это влияние теневых отношений в России настолько велико, что представляет опасность для экономической безопасности и суверенитета государства в целом, и совершенно очевидна необходимость их анализа.

Ключевая идея моего доклада заключается в рассмотрении масштабов теневой экономики. Будем исходить из понятия теневой экономики как объективно существующей и постоянно воспроизводящейся подсистемы рыночного хозяйства, в которой хозяйствующие субъекты стремятся добиться экономической выгоды методами недобросовестной конкуренции, т.е. по своей личной инициативе или под воздействием внешних обстоятельств прибегают к действиям, противоречащим закону, деловой этике, правилам игры между бизнесом и властью, морально-нравственным нормам общества [1,с.50].

Теневая деятельность в России в ходе рыночных трансформаций, не сопровождавшихся адекватными институциональными преобразованиями, в условиях быстрой либерализации хозяйственной деятельности, глубокого спада производства, стала быстро распространяться в самых различных формах. Если в 1973 г. в СССР доля теневого сектора равнялась примерно 3% ВВП, в 1990-1991 гг. - 10-11 %, то в 1993 г. она составила 27% от ВВП, в 1995 г., согласно данным Московского института социально-экономических проблем - 26%. По данным Росстата, сейчас масштабы теневой экономики колеблются в пределах 22-25%, а по оценкам Федеральной службы безопасности РФ - 40% от ВВП. Здесь следует заметить, что показатель 40-50% является

критическим. По экспертным оценкам МВД РФ, в торговле, строительстве, сельском и лесном хозяйстве России доля теневой экономики доходит до 70-80% ВВП. В системе платных услуг, одним из важнейших компонентов которого является бытовое обслуживание населения, этот показатель превышает 63%. По итогам 2008 года, согласно официальной информации Росфинмониторинга, сумма отмываемых в России средств составила 170 млрд рублей [2,с.155]. По величине выплат в виде взяток размер теневой российской экономики составляет 300-330 млрд долларов [3,с.203]. Имеет место широкое распространение скрытой занятости. Согласно недавним исследованиям, 27% трудоспособных россиян имеет официально не учтенную вторую работу.

В многочисленных регионах России можно обнаружить целый ряд специфических черт теневой экономики. В Москве и Санкт-Петербурге это в основном кредитно-финансовая сфера, операции с недвижимостью. Во многих регионах они связаны с экспортно-ориентированным сырьевым производством: Тюменская область (нефть), Кемеровская область (уголь), Красноярский край (никель, алюминий), Якутия (алмазы, золото). Свои особенности имеет теневая экономика в портовых и приграничных городах: Владивостоке, Находке, Хабаровске, Новороссийске, Мурманске, Калининграде. Здесь она связана в основном с незаконным рыбным промыслом, контрабандой, махинациями с имуществом судоходных компаний.

По официальным данным, Калининград существенно отстает от России в целом и от многих регионов по объемам инвестиций в основной капитал (в 2 раза), уровню жизни населения (в 1,4 раза), по величине валового продукта на душу населения (в 1,5 раза). В то же время идет активное строительство элитного жилья, работают дорогие магазины, рестораны и т.п. Все это свидетельствует о том, что официальные реальные доходы калининградцев сильно различаются. По разным оценкам, теневой сектор в регионе занимает 60—70% внутреннего регионального продукта. Особенно массовой формой теневой деятельности в Калининградской области является мелкая контрабанда. Специалисты считают, что в этот бизнес втянуто от 25 до 100 тыс. человек. Контрабандный провоз в сопредельные государства (особенно в Польшу) крепких спиртных напитков, сигарет, сахара, икры — практически единственный способ выживания для значительной части населения [1, с.136].

На Сахалин теневиков влечет возможность нелегальной ловли и продажи рыбы, крабов и других морепродуктов. Зачастую улов сбывается в открытом море за наличные доллары или иены японским рыбакам. По данным российских специалистов, вывоз неучтенной продукции за рубеж составляет не менее 2 млрд долл. Японские специалисты считают, что только в их страну вывозится неучтенных морепродуктов на сумму около 1 млрд долл. Вывозятся морепродукты

также в Южную Корею и США. Таким же образом (с борта на борт) российские преступники сбывают оружие и взрывчатку. Предвкушая инвестиционный бум, сахалинские теневики пытаются проникнуть в нефтегазовый бизнес. По прогнозам, только с пяти нефтегазовых месторождений проектов «Сахалин-1» и «Сахалин-2» предполагается добыть более 400 млн тонн нефти и свыше 700 млрд кубометров газа [1,с.136].

Регионы с высоким уровнем безработицы (Тверская, Вологодская, Ярославская области) стали поставщиками дешевой рабочей силы для теневой экономики. Они поставляют «живой товар» не только в российские города, но и в страны ближнего зарубежья.

В крупных промышленных городах России криминальные структуры развернули активную деятельность вокруг промышленных гигантов (в Тольятти — ВАЗ, в Нижнем Новгороде — ГАЗ, в Омске — нефтеперерабатывающий комбинат, в Челябинске — металлургические заводы, в Кузнецке — алюминиевый комбинат). Вокруг этих предприятий сформировалась разветвленная сеть посреднических организаций, теневую деятельность которых трудно контролировать [1,с.137-138].

Масштабы теневой экономики в России действительно огромны и имеют тенденцию увеличиваться с каждым годом. Для решения данной проблемы необходима выработка эффективной политики, требующей комплексного социально-экономического и экономико-правового подхода. **Но!** искоренять теневую экономику полностью не нужно. В разумных масштабах (5%) она выполняет положительные функции:

- 1) «экономическая смазка» — сглаживание перепадов в экономической конъюнктуре при помощи перераспределения ресурсов между легальной и теневой экономикой (когда легальная экономика переживает кризис, производственные ресурсы не пропадают, а перераспределяются в теневой экономике, возвращаясь в легальную после завершения кризиса);
- 2) «социальный амортизатор» — смягчение нежелательных социальных противоречий (в частности, неформальная занятость облегчает материальное положение малоимущих);
- 3) «встроенный стабилизатор» — теневая экономика подпитывает своими ресурсами легальную (неофициальные доходы используются для закупки товаров и услуг в легальном секторе, «отмытые» преступные капиталы облагаются налогом и т.д.) [4].

Литература:

1. Попов Ю.Н., Тарасов М.Е. Теневая экономика в системе рыночного хозяйства: Учебник. — М.: Дело, 2009. — 240 с.
2. Неустроева Е.Н. Теневая деятельность — особый экономический институт общества// ЭКО. — 2008. - № 9. — С. 150-157.
3. Маликов Р. Институциональная коррупция в России: методология анализа// Общество и экономика. — 2005. - № 1. — С. 193-207.
4. www.krugosvet.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ФУТУРОЛОГИЯ

Частью новой экономической дисциплины - философии экономики является экономическая футурология, аккумулирующая представления о хозяйственных явлениях и процессах будущего. С точки зрения отечественной науки это нетрадиционное направление исследований, отличающееся разнообразием применяемых методов и представляющее в этой связи особый интерес.

Официальная советская доктрина отрицала футурологию как не отвечающую марксистско-ленинским представлениям о перспективах общественного развития, связывавшихся с изменением общественно-экономических формаций. Хотя футурология возникла как альтернатива марксистской теории, она, в принципе, не отрицает возможность использования разработанного Марксом формационного подхода, но предполагает применение различных подходов к исследованию тенденций экономического и социального развития.

Термин «футурология» был впервые использован социологом Осипом Флехтхаймом в 1943 г. Современные футурологические модели строятся чаще всего на основе теории постиндустриального общества, с использованием метода экстраполяции. При этом авторы опираются на широкую базу данных современной экономической статистики и прогностику, в арсенале которой более сотни методологических приемов. Априори ими признается, что создание моделей не гарантирует от ошибок.

Возможно, то, что сейчас кажется второстепенным и отбрасывается при построении экономической модели будущего, через 10-20 лет окажется определяющим развитие. Так, совсем недавно, в 80-е годы XX века, моделируя события нового, XXI века футурологи не могли представить, насколько вырастет террористическая угроза и сколь важной станет защита информации.

В сфере экономической футурологии была на практике выявлена особая продуктивность кооперации специалистов разного профиля. Такая идея появилась и стала реализовываться еще в годы Второй мировой войны в стратегических структурах военно-промышленного комплекса США. В результате там зародилась специфическая исследовательская система под названием «исследование операций», ключевым методом которых выступил «мозговой штурм». Организационной формой данной системы стала корпорация RAND (“Research and Development”), за которой была закреплена роль разработчика экономической и политической стратегии американского государства.

Признанные центры футурологических исследований появились и в других развитых государствах. Выдаваемые ими долгосрочные прогнозы, выполненные по методике технологического предвидения, обычно бывают

конкретными, полезными для принятия определенных решений и достаточно точными. Таковыми, к примеру, оказались японские 30-летние прогнозы 1970-1985 годов, точность которых составила 64-71%.

Наиболее известными являются прогнозы Дж. Несбитта, сделанные в 1982 г. (во многом подтвердившиеся), футурологические концепции Э.Тоффлера, Р.Йенсена и ряда других авторов, в произведениях которых диагностируются тенденции мирового развития.

В книге Эдвина Тоффлера «Третья волна» (1980 г.) показывается, что развитие науки и техники идет рывками («волнами»). В наше время, по его мнению, на смену второй волне (индустриальной цивилизации, пришедшей на смену первой – аграрной) идет третья великая волна перемен, ведущая к созданию сверхиндустриальной цивилизации. Главной ценностью первой цивилизации являлась земля (ее символ – мотыга), второй – капитал (символ – конвейер). Третья волна превращает в производительную силу знания и информацию. Ее символом, по мнению указанного автора, следует считать компьютер.

Подлинная перемена, происходящая в наше время – закат индустриального общества. Развернувшаяся в развитых странах деиндустриализация (демонтаж индустриального производства) подтверждает правильность предсказания Э.Тоффлера. Заслуживает внимания его прогноз о грядущем крахе капитализма, который является порождением индустриальной системы, вместе с которой ему предстоит прекратить существование.

Ролф Йенсен в своей книге «Общество мечты» (1998 г.) предсказывает скорое завершение эпохи информации. Скорость, с которой общество одного типа сменяет совершенно другое, нарастает. Аграрное общество возникло 10 тыс. лет назад, индустриальное – всего около 200 лет назад, информационное – 20 лет назад. Сегодняшнее, информационное общество характеризуется научностью и рациональностью, которым на смену придут эмоции и чувства.

Иным становится рынок. Движение товаров все более определяется рекламой, которая апеллирует не к разуму, а к сердцам людей. Мечтания заменяют реальности. Рынок чувств затмевает рынок вещей. Р.Йенсен и другие футурологи обнаруживают тенденции, которые делают будущее кардинально отличным от настоящего.

СЕКЦИЯ 2

ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

*А.О. Смирнов,
Тверской госуниверситет*

РОССИЯ 2009-2012: РОСТ ИЛИ МОДЕРНИЗАЦИЯ?

Еще на раннем этапе кризиса 2008-2009 гг. в верхних эшелонах власти было принято решение воспользоваться моментом и провести модернизацию, чтобы выйти из кризиса уже с другой, эффективной структурой экономики, так как неэффективность сложившейся экономической системы в России была более чем очевидна. В результате был взят курс на модернизацию и диверсификацию.

Однако, ни кто не ожидал, что кризис окажет такое мультипликативное разрушительное воздействие. Из-за сильнейшего падения ВВП почти на 8% [3,31] страна попадала в ловушку стагфляции, возникала серьёзная опасность дисбаланса всей экономической системы. Вследствие этого все действия Правительства РФ были направлены на пресечение возможных разрушительных последствий.

В итоге объём антикризисных мер 2009 года составил 2387,5 млрд. рублей из них 652,6 млрд. рублей пошли на поддержку населения, а 1734,9 на поддержку реального и банковского сектора. Однако во всех этих мерах не прослеживается модернизационный аспект. Все силы направлены на обеспечение макроэкономической стабильности.

Складывающаяся ситуация всё больше и больше напоминает Россию в 1920-х годах. «Тогда советское руководство поставило задачу не только обеспечить восстановление экономики, но и одновременно приступить к её реконструкции. Однако, на практике это оказалось невозможным, поскольку восстановление экономики прошло слишком быстро и государство не располагало достаточным объемом ресурсов для структурного манёвра»[1,12]. Провести модернизацию экономики параллельно с её восстановлением не удалось.

В подтверждение существования подобной проблемы сегодня служит и бюджет РФ на 2010 год, в котором более 40% расходов направлено только на социальные расходы, что явно не соответствует заявленному курсу на модернизацию. «Элементов современного инновационного развития на основе диверсификации экономики в нем практически нет» [3,26]. Кроме этого наблюдается явное сокращение общих государственных расходов, что крайне не желательно в сложившейся ситуации и взятом курсе на модернизацию.

Что же касается дальнейшей экономической политики на 2010 год, то она также не отличается яркой модернизационной составляющей. Опять

же основные силы брошены на поддержание макроэкономической стабильности. Перед ЦБ и Минфином поставлена задача по сдерживанию инфляции и укреплению мировых позиций рубля. В связи с этим планируется отказ от мер фискальной поддержки экономики и постепенное сокращение бюджетного дефицита.

Далее предусмотрены меры по поддержанию социальной стабильности, в частности, повышение пенсии с 1 января 2010 года, что должно привести к двоякому воздействию на экономику. С одной стороны, это должно оказать поддержку внутреннему спросу на продукцию отечественных производителей и стабилизирующее воздействие на рынок труда. Но с другой стороны, создаст сильнейшую нагрузку на бюджет при условии, что темпы роста населения пенсионного возраста опережают темпы роста населения трудоспособного возраста.

Особое внимание будет обращено на развитие средне- и долгосрочного кредитования бизнеса. Главным шагом к прогрессу в 2010 году должно стать формирование «длинных денег» на основе ресурсов фондов пенсионного и социального страхования.

Кроме этого в рамках модернизационной политики Правительство предполагает модернизировать систему регулирования на финансовых рынках; совершенствовать систему технического регулирования; развивать инфраструктуру и экономические институты.

Но для модернизации экономики этих мер недостаточно. Необходимо осуществить переход от регулирования экономики к государственному вмешательству. Это будет способствовать увеличению эффекта от государственного воздействия и ускорению модернизационных процессов в экономике.

Основным фактором, который в большей степени сегодня сдерживает модернизацию, является государство. Любая реструктуризация в силу вовлечения трудосберегающих технологий сопряжена с ростом безработицы, что сразу оказывает влияние на социальную стабильность и рейтинг политической элиты, чего она допустить никак не может. Поэтому из-за нежелания рисковать Правительство бездействует и там, где требуется его неотложное вмешательство. В первую очередь это тяжёлая промышленность, в частности станкостроение, где производство в постсоветский период было практически нулевым и отсутствовало всякое развитие. Сейчас крайне важно создать фундамент для проведения дальнейшей модернизации. Нельзя обновить всю экономику за счет импорта – это равносильно гибели государства.

Еще более приземляет надежды на модернизацию внешняя экономическая ситуация. Ведь текущее оживление мировой экономики и цены на нефть связано исключительно с мерами господдержки и невиданными вливаниями ликвидности, что повлекло за собой катастрофические расходы государственных бюджетов. Еще больше ситуацию ухудшили обязательства банков, которые государствам пришлось взять на себя для предотвращения краха мировой финансовой

системы. Это привело к опасности перерастания кризиса корпоративных финансов в кризис государственных финансов. Уже сейчас прослеживается неустойчивость в положении Греции, Великобритании, Японии и определённых штатов в Америке. Стоит рухнуть кому-нибудь из них и мир накроет вторая волна финансового кризиса, что еще дальше отодвинет планы Российского Правительства по модернизации экономики.

Чтобы максимально сократить влияние внешних факторов на экономику России необходимо в первую очередь поломать стереотипы политического мышления. До сих пор «главным политическим инстинктом является рентоориентированное поведение»[1,13] Только когда Минфин начнёт разрабатывать очередной Бюджет РФ исходя не из текущей цены на нефть, а из ожидаемых налоговых поступлений и необходимых государственных расходов, только тогда начнётся реальная модернизация экономики, а пока можно наблюдать только единовременное оказание государственной поддержки определённым отраслям, предприятиям или населению, во избежание дестабилизации общей экономической системы.

В итоге можно сделать вывод, что не следует ожидать существенных изменений в структуре Российской экономики раньше 2012 года. А это означает очередное поражение Правительства, которое заявило, что Россия выйдет из кризиса с современной, технологичной и, самое важное, конкурентной экономикой.

Литература:

1. Мау В. Экономическая политика 2009 года: между кризисом и модернизацией. // Вопросы экономики. – 2010. - № 2. – С. 4-25.
2. Основные направления антикризисных действий Правительства Российской Федерации на 2010 год.
3. Сенчагов В. Способствует ли Бюджет 2010 модернизации Российской экономики? // Вопросы экономики. – 2010. - № 2. – С. 26-38.

*Ю.С. Овчинникова, К.А. Кашенкова,
Тверской госуниверситет*

ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КАК ВЫХОД ТВЕРСКОГО РЕГИОНА ИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Инвестиции являются залогом экономического подъема региона. И как возможность выхода из кризиса заключена в привлечении инвестиций в реальный сектор экономики. На территории РФ доля возвратного финансирования из федерального бюджета не превышает 10% от общего объема, а более чем в 50% регионов страны практически все государственные инвестиции выделяются на безвозвратной основе [1, С. 67]. Суть обсуждаемой проблемы состоит в переходе к возрастанию эффективных инвестиций, реализованных на территории страны.

Для разработки стратегии повышения инвестиционной привлекательности Тверской области проведен SWOT-анализ. Инвестиционная политика области должна строиться с учетом факторов, положительно влияющих на социально-экономическое положение области (табл. 1).

Таблица 1

SWOT-анализ повышения инвестиционной привлекательности Тверской области

Сильные стороны	Слабые стороны	Потенциальные возможности	Потенциальные возможности угрозы
1. Развитая инфраструктура 2. Выгодное экономико-географическое положение 3. Наличие правовой базы привлечения инвестиций 4. Богатое историческое прошлое 5. Наличие природных ресурсов: лес, торф	1. Низкий уровень доходов населения 2. Низкая квалификация трудовых кадров 3. Низкий производственный потенциал 4. Низкие вложения в науку 5. Практически полное отсутствие вторичного рынка ценных бумаг	1. Развитие туризма 2. Развитие перерабатывающих отраслей (с/х, лесоперерабатывающая отрасль) 3. Развитие транспортной отрасли 4. Активная пропаганда инвестиционной привлекательности области 5. Совершенствование закона «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Тверской области» 6. Разработка и экспертиза инвестиционных проектов за счет бюджета	1. Основные вложения иностранных инвесторов приходятся на сырьевые отрасли, ресурсы которых ограничены 2. Низкая активность инвесторов до финансового кризиса и ухудшение положения во время него 3. Неверно выбранные приоритеты инвестиционной политики могут негативно отразиться на развитии региона. 4. Дальнейшая недооценка инвесторами Тверской области может привести к потере инвесторов и еще большему ухудшению инвестиционной привлекательности.

Для решения данных проблем представляется целесообразным провести следующие работы:

- создание благоприятных возможностей для инвесторов;
- обеспечить равный доступ к ресурсам хозяйственной деятельности всем участникам инвестиционного процесса, соответственно необходима равная доступность для них инфраструктуры и равные возможности в отношении использования квалифицированных кадров для разработки и осуществления бизнес-проектов;

- минимизация инвестиционных рисков;
- эффективное распределение инвестиционных ресурсов области и т.д.

Не секрет, что основной сдерживающий фактор развития бизнеса – это излишние административные барьеры. Работа по принципу «одного окна», закрепляя за отдельными проектами конкретных сотрудников департамента, которые используя авторитет и знания, смогут содействовать решению вопросов, связанных с реализацией проектов. Службой также проводится работа по выявлению фактов нарушений земельного законодательства в части порядка и сроков подготовки земельно-правовых документов на муниципальном уровне и принятию мер по их устранению. Хорошим примером является принятие (в 2003 г.) главой администрации Краснодарского края постановления "О преодолении административных барьеров и упрощении согласительных процедур при осуществлении предпринимательской и инвестиционной деятельности", которым установлен порядок, схемы и сроки согласования инвестиционных проектов на территории края. Для рассмотрения и выдачи заключений по инвестиционным проектам и землеустроительным делам, краевым ведомствам и организациям, отраслевым департаментам, комитетам и управлениям установлен срок до 5-ти рабочих дней [2, С. 545].

Из анализа общей оценки инвестиционной привлекательности региона следует: чтобы подняться до более высокого уровня, необходимо улучшить показатели производственного потенциала, также за счет не использованных в полной мере преимуществ экономико-географического положения Тверской области, к одному из перспективных направлений можно отнести развития туризма, где будут присутствовать рекреационно-ориентированные виды деятельности, которые также могут быть привлекательными для внебюджетных инвестиций.

Литература:

1. Райская Н.Н. Статистические исследования инвестиционных рисков в регионах России// Вопросы статистики. – 2006. - №12. – С. 65-74.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2008: Стат. Сб./Росстат. – М., 2008. – 999с.

*И.И. Брегина,
Тверской госуниверситет*

АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕРЫ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО БИЗНЕСА И ОЦЕНКА ИХ ЭФФЕКТИВНОСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА 2008 -2010 ГОДОВ

Глобальный финансовый кризис, обрушившийся на мировой рынок, не мог не оказать влияния на ситуацию в реальном секторе экономики

нашей страны, в том числе и на сферу малого бизнеса. Не секрет, что в настоящее время большинство малых предприятий испытывают трудности, связанные с «поддержанием своего бизнеса на плаву». Статистика такова, что за 2009 год обанкротилось почти 40% всех малых предприятий – в основном работающие в сфере торговли и предоставления услуг. С целью преодоления таких проблем Правительство РФ на протяжении двух последних лет разрабатывало планы мероприятий, направленные на выход нашей экономики из кризиса. Так в антикризисных программах 2009г. и 2010г. среди приоритетных направлений значится совершенствование важнейших рыночных институтов и снятие необоснованных барьеров для предпринимательской деятельности. В них поддержка малого бизнеса рассматривалась в первую очередь, как важнейший фактор социальной стабильности, основная цель которой - использование его потенциала для создания новых рабочих мест. Условно все принимаемые меры можно разделить на 4 группы:

1. в области налогового регулирования и увеличения финансовой поддержки. В качестве наиболее оперативной антикризисной меры в сфере поддержки малого бизнеса можно рассматривать предоставленное регионам право дифференцировать ставку в рамках упрощенной системы налогообложения в пределах от 5 до 15% в зависимости от категорий налогоплательщиков (ранее единая ставка составляла 15%). Необходимо отметить, что далеко не все регионы «поспешили» воспользоваться возможностью снизить ставки - к началу марта 2009г. соответствующие законы были приняты только 13 субъектами Российской Федерации, в некоторых случаях только для отдельных видов деятельности.

Безусловно, в условиях финансового кризиса остро стоит вопрос и о финансовой поддержке не только малого, но и остальных форм бизнеса. Правительство нашей страны в 2009 году в 4 раза увеличило финансовую поддержку малого бизнеса, которая составила 90 млн. руб. (кредитование, субсидирование процентных ставок, госгарантии и др.). Однако она за редким исключением доходила до малого бизнеса. В частности, денежные средства, направленные на увеличение кредитования застревали в банках или перехватывались крупными предприятиями.

2. меры в области имущественной поддержки. В условиях кризиса необходимо изыскать дополнительные способы поддержки малого бизнеса, в т.ч. и регионам, в которых имеются свои возможности для оказания ему помощи. В частности, речь идет об арендных платежах. На всей территории нашей страны повсеместно выросла арендная плата за наем муниципальных помещений, что свидетельствует о том, что местная администрация пытается любыми способами пополнить бюджет, не думая о возможности разорения предпринимателей из-за непосильных платежей. Для решения данного вопроса федеральная власть предоставила субъектам РФ свой проект решения, согласно которому имущество, не используемое федеральными организациями, в первую очередь должно сдаваться в аренду малому и среднему бизнесу. При этом он получает их с

дисконтом: 40% в первый год аренды, 60% - во второй год и 80% - в третий. Эта мера поддержки оценивается в 2 млрд. руб. выпадающих доходов.

3. меры, направленные на стимулирование спроса на товары и услуги малых предприятий. Для оказания срочной помощи малому бизнесу 23 января 2009 года комиссия по развитию малого и среднего предпринимательства рекомендовала Правительству удвоить закупки для государственных и муниципальных нужд опекаемого ею сектора. Речь идет об увеличении объема госзакупок у субъектов малого бизнеса с 400 млрд. руб. до 800 млрд. руб. – это примерно 20% всех федеральных закупок.

4. меры в области сокращения административных барьеров и улучшения доступа малых предприятий к инфраструктуре. Одним из основных решений Правительства 2009 года является сокращение видов проверок, их количества и самого порядка их проведения. Теперь проведение внеплановых проверок должно быть согласовано с Генеральной прокуратурой. По данным статистики за 6 месяцев 2009 года ею было отклонено 48% заявок ведомств на проведение внеплановых проверок, что оценивается положительно. Необходимо отметить и стимулы, которые создало государство бизнесменам для открытия собственного дела. В 2009 году начинающим предпринимателям выплачивалось единовременное пособие в размере 58,8 тысяч рублей. Безусловно, это мерой воспользовались многие, хотя и здесь среди недостатков присутствует бюрократия и проволочки.

Несмотря на все эти меры, малый бизнес находится в крайне непростой ситуации. Антикризисные меры, предпринимаемые Правительством нашей страны, не всегда своевременны, а значит, могут являться препятствием на пути разработки эффективной политики ускоренного экономического роста региональной экономики, а это, в свою очередь, делает проблематичной перспективу быстрого выхода из кризиса национальных экономической и финансовой систем.

*Э.С. Фидаева,
Тверской госуниверситет*

ИННОВАЦИИ КАК СУЩЕСТВЕННЫЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Современный научно-технический прогресс немислим без интеллектуального продукта, получаемого в результате инновационной деятельности.

«Инновация (нововведение) — конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или

усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности».

В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Таким образом, в рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа (рейтинга) производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних.

Можно сказать, что инновация выполняет следующие три функции:

- воспроизводственную; - инвестиционную; - стимулирующую.

Инновационный процесс означает инновационную деятельность какого-либо предприятия. Он направлен на разработку и реализацию результатов научно-технических изысканий в виде нового продукта или нового технологического процесса. В общем плане, инновационный процесс — это последовательная цепь событий, в ходе которой новшество «вызревает» от идеи до конкретного продукта, технологии или услуги и распространяется в хозяйственной практике.

Инновационный процесс включает в себя семь элементов.

К этим элементам относятся:

- инициация инновации;
- маркетинг инновации;
- выпуск (производство) инновации;
- реализация инновации;
- продвижение инновации;
- оценка экономической эффективности инновации;
- диффузия (распространение) инновации.

Началом инновационного процесса является инициация. Инициация — это деятельность, состоящая в выборе цели инновации, постановке задачи, выполняемой инновацией, поиске идеи инновации, ее технико-экономическом обосновании и в материализации идеи. Материализация идеи означает превращение идеи в товар (имущество, новый продукт и т.д.).

После обоснования нового продукта проводятся маркетинговые исследования предлагаемой инновации, в ходе которых изучается спрос на новый продукт, определяется объем выпуска продукта, определяются потребительские свойства и товарные характеристики, которые следует придать инновации как товару, выходящему на рынок. Затем производится продажа инновации, то есть появление на рынке небольшой партии инновации, ее продвижение, оценка эффективности и диффузия.

Продвижение инновации представляет собой комплекс мер, направленных на реализацию инноваций (реклама, организация процесса торговли и др.).

Результаты реализации инновации и затраты на ее продвижение подвергаются статистической обработке и анализу, на основании чего рассчитывается экономическая эффективность инновации.

Инновационный процесс заканчивается диффузией инновации. Диффузия (лат. *diffusio* — распространение, растекание) инновации представляет собой распространение однажды освоенной инновации в новых регионах, на новых рынках.

Большинство прогрессивных нововведений находит реальное воплощение в создании наукоемкой и конкурентоспособной продукции, что является одним из важных результатов инновационной деятельности. Конкуренция заставляет предпринимателя постоянно искать и находить новые виды продуктов и услуг, улучшать качество продукции, расширять ее ассортимент, снижать издержки производства, оперативно реагировать на изменение желаний потребителей. В то же время конкуренция в области инновационной деятельности — это своего рода конкурс неординарных решений научно-технических, социально-экономических и других не менее важных проблем.

Инновационная деятельность предприятия направлена прежде всего на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции (услуг).

Два элемента - потребительские свойства и цена - являются главными составляющими конкурентоспособности товара (услуги). Вместе с тем обслуживание на высшем уровне создает большую привлекательность. Исходя из этого формулу конкурентоспособности можно представить в следующем виде:

Конкурентоспособность = Качество + Цена + Обслуживание.

Движущей силой конкуренции является стимул к нововведениям. Именно на основе нововведений удастся повысить качество продукции (услуг), улучшить полезный эффект товара, тем самым добиваться конкурентного преимущества данного товара. Таким образом, обеспечение конкурентоспособности товара требует новаторского, предпринимательского подхода, сутью которого являются поиск и реализация инноваций. Подводя итог, приходим к выводу, что инновация является одним из важных факторов повышения эффективности деятельности организации, в конечном счете, и к развитию экономики в целом!

СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Стимулирование труда – это способ вознаграждения работника за участие в производстве, основанное на сопоставлении эффективности труда и требований технологии.

Стимулирование труда предполагает создание условий, при которых активная трудовая деятельность, дающая определённые, заранее, зафиксированные результаты, становится необходимым и достаточным условием удовлетворения значимых и социально обусловленных потребностей работника, формирование у него мотивов труда.

Существует множество подходов к классификации стимулирования, но наибольший интерес представляет подразделение на моральное и материальное стимулирование.

Существует два вида морального стимулирования – морально-социальное и морально-психологическое.

Морально-социальные стимулы:

- *создание необходимых условий высокопроизводительного труда*
- *возможность ухода от монотонного к более интересному, творческому, содержательному трудовому процессу*
- *стимулирование свободным временем*
- *улучшение отношений в коллективе*
- *продвижение по службе*

Морально-психологические стимулы:

- *Достижение.*
- *Признание.*
- *Ответственность.*
- *Влияние.*

Социологические исследования позволяют выявить причины неудовлетворенности сотрудников предприятия и оперативно их устранять, что позитивно сказывается на общем моральном и деловом климате в коллективе и отражается на экономических показателях предприятия.

На практике материальное стимулирование зачастую играет гораздо более значимую роль. Рассматривая материальное стимулирование, мы должны особое внимание уделить системам оплаты труда. Все системы оплаты труда в зависимости оттого, какой основной показатель применяется для определения результатов труда, принято подразделять на формы заработной платы. Если в качестве основного измерителя результатов труда используется количество изготовленной продукции (количество оказанных услуг), говорят о сдельной форме заработной

платы, если в качестве такого измерителя используется количество отработанного рабочего времени - то о повременной заработной плате. То есть форма заработной платы - это тот или иной класс систем оплаты, сгруппированных по признаку основного показателя учета результатов труда при оценке выполненной человеком работы с целью ее оплаты. Для предприятий характерны 2 основные системы оплаты труда: повременная и сдельная, в свою очередь они подразделяются на несколько форм.

Конечно, мы можем найти очень много информации о выше перечисленных формах оплаты труда. Но на практике предприятия используют смешанные системы, совмещающие достоинства основных видов и исключаяющие их недостатки.

Анализируя конкретные системы оплаты труда, применяемые на коммерческих предприятиях Твери, можно сделать вывод, что они имеют 2 главных недостатка:

- заработная плата плохо, а зачастую вообще не связана с конечными результатами труда. Результаты труда коллективны, а оплата - индивидуальна.

- действующая система не ориентирована на сотрудничество. Говоря о том, что действующие системы не ориентируют на коллективное сотрудничество, подразумевается известная разобщенность работников и, прежде всего - управляемых и управленцев.

Для современной экономики в большей степени подходят системы оплаты труда, базирующиеся на участии в прибылях и распределении доходов.

Выше рассмотренные системы оплаты труда являются одними из самых применимых с точки зрения повышения эффективности работы предприятия. А если рассматривать систему оплаты труда как аспект материального стимулирования работников, то и одним из самых работающих методов стимулирования. В зависимости от того, какую цель ставит перед собой организация на данном этапе работы: привлечение персонала, или повышение производительности, она может выбрать один из выше предложенных вариантов. На мой взгляд, система «Участие в распределении доходов» является более эффективной, так как при переходе на нее заинтересованность в повышении эффективности работы фирмы растет и финансовый результат увеличивается в среднем на 11-12%.

Итак, любое предприятие заинтересовано в повышении эффективности своей работы. Для достижения этой цели оно должно стимулировать своих работников. Конечно, в каждой организации выбираются свои методы стимулирования, но ясно одно: нужно прибегать как к моральному, так и к материальному стимулированию, комбинируя различные их аспекты с учетом особенностей отдельно взятого предприятия.

ИНТЕГРАЦИЯ ПОДВОРИЙ ВОКРУГ БАЗОВЫХ (ОПОРНЫХ) ХОЗЯЙСТВ - СУЩНОСТЬ НОВОЙ ИДЕОЛОГИИ ПОДЪЁМА ЭКОНОМИКИ СЕЛА

Перестройка затронула все стороны экономической жизни, разрушила устоявшиеся представления о формах хозяйствования, нарушила сложившиеся хозяйственные связи, привела к расстройству работы большинства предприятий страны. Разрушение государственного управления промышленностью и сельским хозяйством (с/х), разрыв ранее сложившихся экономических взаимоотношений между предприятиями всего агропромышленного комплекса создали неблагоприятные условия для развития многих отраслей с/х.

Прекращение государственного централизованного снабжения отраслей материально-техническими ресурсами, неэквивалентность цен на с/х продукцию по сравнению с ценами на оборудование, электроэнергию, комбикорма и другие услуги, в комплексе привели к нерентабельности производства продукции животноводства. Животноводство сегодня является ахиллесовой пятой в развитии с/х производства в России. Поэтому, в национальном проекте развития агропромышленного комплекса уделяется особое внимание развитию животноводства, за счёт увеличения объёма реализации продукции личных подсобных хозяйств (ЛПХ) и крестьянских фермерских хозяйств (КФХ). Такой замысел находится в полном соответствии с развивающейся сегодня в мире идеологией развития органических методов производства с/х продукции.

По мнению известных экономистов, в частности Пациорковского В.В., для многих крупных хозяйств развитие животноводства нерентабельно, требует больших трудозатрат, строительства новых животноводческих комплексов. Сегодня доля продукции хозяйств населения и крупных с/х предприятий в общем объёме производства с/х продукции примерно одинаковы. Эти основные категории хозяйства дополняют друг друга. Из той значимости, которую имеют эти две основные категории производителей с/х продукции в России возникает новая идеология развития с/х производства.

Речь идет о такой форме хозяйствования, где на основе кооперации взаимодействуют крупное и мелкое производство, используя еще сохранившиеся дееспособные подворья (таких в каждом сельском поселении можно найти от нескольких десятков до сотен) и их собственные трудовые ресурсы, а также производственные мощности сельхозпредприятий. ЛПХ, интегрированные с сельхозпредприятиями, смогут наладить собственное товарное производство и в то же время расширять возможности и функции подворий. Эффективность производства здесь повышается за счет снижения потерь, сохранения

качества, уменьшения транспортных расходов, лучшего использования сопутствующей продукции.

Основными понятиями, на которых держится новая методика подъема экономики села являются понятия экономической системы интеграции сельскохозяйственных производителей и опорного хозяйства.

Опорные хозяйства, особенно на первом этапе развития ЭСИСП, на договорной основе могут поставлять ЛПХ животных, молодняк, корма, обеспечивать ветеринарное обслуживание и оказывать помощь в обработке земли, использовании пастбищ, заготовке сена, соломы и т.д., а также, что особенно важно, способствовать реализации с/х продукции, произведенной ЛПХ.

Основу развития ЭСИСП могут составить кредитные средства. Кредиты должны выдаваться как опорным хозяйствам (долгосрочные кредиты), так и ЛПХ (краткосрочные кредиты). Кредитные средства ЛПХ, взятые под гарантии опорных хозяйств, используются для приобретения на договорной основе через опорные хозяйства не только молодняка и кормов, но и на прочие услуги (например, поставка с/х техники, инвентаря, оборудования, использование транспортных и других технических средств, ремонт строений, сооружений и т.д.).

При такой организации взаимодействия между ЛПХ и опорным хозяйством у последнего концентрируются кредитные средства, взятые по целевому назначению. Если интегрировать вокруг опорного хозяйства 100-200 подворий, то только кредитные средства ЛПХ, могут составлять от десятков до сотен миллионов рублей. Таким образом, вместе с собственными кредитными средствами ЭСИСП будет располагать достаточно большими ресурсами, что даст возможность обеспечить плановое развитие производства, переработки и реализации с/х продукции.

При этом основой организационно-экономического механизма на всех уровнях интеграционных связей должны быть договорные отношения, которые следует строить, исходя из экономической и социальной целесообразности, по взаимному соглашению равноправных сторон.

Реализация программы позволит использовать преимущества крупных хозяйств (здесь работает эмерджентный эффект) и в то же время значительно ослабить то негативное влияние на окружающую среду, которое оказывает во всем мире индустриальное ведение сельскохозяйственного производства, о чем сегодня бьют тревогу наиболее дальновидные ученые мира, выступающие за немедленную и фундаментальную реконструкцию современного сельского хозяйства.

Открывается поистине уникальная возможность использовать инвестиции для развития подворий. Маловероятно, что инвесторы станут работать с частными подворьями, в то время как взаимодействие их с крупными сельскохозяйственными производителями, которыми станут базовые хозяйства - вещь вполне реальная. Таким образом, базовые (опорные) хозяйства можно рассматривать как своеобразный

экономический мост, соединяющий инвестора с массой мелкотоварных производителей, объединенных в крупную экономическую систему.

Развитие самозанятости сельского населения через превращение ЛПХ из потребительского типа в товарный тип является наиболее рациональным, доступным и скорым на отдачу путем решения сельской безработицы. Этому способствует то, что у большинства сельских жителей имеется разработанное приусадебное земледелие, минимально необходимая хозяйственная инфраструктура и навыки эффективного ведения животноводства и растениеводства. Кроме того, практически все владельцы ЛПХ могут быть обеспечены пастбищами и сенокосами.

При следовании идеологии объединения небольших сельскохозяйственных подворий вокруг опорных хозяйств, выполняющих массу важнейших функций, для эффективного функционирования личных подсобных хозяйств, можно выделить следующие ключевые положительные моменты:

- концентрация финансовых средств и планирование их эффективного использования.
- полное сопровождение производственного процесса, консультациях квалифицированных специалистов.
- упрощённый сбыт готовой продукции и возможность организации её дальнейшей переработки.

Так же важно отметить главный эффект от внедрения новой идеологии развития экономики села: получение стабильного дохода личными подсобными хозяйствами и перерастание их в товарных производителей.

Результаты математического моделирования экономической системы интеграции с/х производителей показывают её эффективность.

Литература:

1. Пациорковский В.В. Сельская Россия: проблемы и перспективы// Социологические исследования, 2007, №1, с. 273
2. Реут В.Б. Идеология построения экономической системы интеграции сельскохозяйственных производителей (ЭСИСП) Сб. Научных трудов «Актуальные проблемы региональной экономики», выпуск 2, Тверь, 2003.
3. Реут В.Б., Волков В.И. О возможности и целесообразности использования крестьянских подворий через интеграцию на первом этапе подъёма экономики села в РФ, материалы международной научно-практической конференции «Факторы развития экономики России», часть 1, Тверь, 2006.

ЛИНЕЙНАЯ ДИНАМИЧЕСКАЯ ОПТИМИЗАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ПЛАНИРОВАНИЯ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕСТЬЯНСКОГО И ОПОРНОГО ХОЗЯЙСТВА В ОТРАСЛИ СВИНОВОДСТВО

Рассматривается следующая идеология организации производства продукции в отрасли свиноводство. Предполагается, что имеются некоторые опорные хозяйства, работающие совместно на договорной основе с крестьянскими хозяйствами. Содержание животных осуществляется на подворьях крестьянского хозяйства. Опорное хозяйство осуществляет поставку молодняка и кормов по договорной цене для крестьянского хозяйства на сумму, определяемую условиями кредита. Опорное хозяйство также осуществляет реализацию продукции. Таким образом организуются совместные производства и реализация продукции. Прибыль, получаемая при такой организации производства, в значительной мере зависит от того плана производства, который реализуется.

Предлагаемая математическая модель определяет оптимальный по критерию максимума прибыли план развития крестьянского хозяйства. Исходными данными для моделирования являются: размер кредита K , r – ставка процента по кредиту, стоимость молодняка C_m , стоимость кормов C_k в зависимости от возраста молодняка (принималось две градации стоимости кормов: C_k – до 2х месяцев и C_k – от 2х до 5ти месяцев), стоимость реализации головы $C_{в.г.}$.

Обозначим через $X(t) = (x_1, x_2, \dots, x_s, \dots, x_T)$ план развития крестьянского хозяйства, где x_s – количество молодняка, приобретаемого крестьянским хозяйством в S ый интервал планирования; T – горизонт планирования, т.е. количество рассматриваемых интервалов планирования.

В качестве критерия выбора плана развития крестьянского хозяйства определим максимум прибыли, получаемой за время, определяемое горизонтом планирования.

Прибыль Π определяется как разность между выручкой, получаемой от реализации продукции за весь интервал времени горизонта планирования, и затратами за то же время:

$$\Pi = K_t + C_{\text{выр.}}(X(T)) - C_{\text{затр.}}(X(T)) - K_t \quad (1)$$

Область допустимых планов формируется таким образом, чтобы крестьянское хозяйство было платежеспособным в каждом

интервале времени, принадлежащим горизонту планирования. Эти условия можно записать следующим образом:

$$C_{\text{выр.}}(X(t)) \geq C_{\text{затр.}}(X(t)) + K_t, t = 0, 1, 2, 3, \dots, s, \dots, T \quad (2)$$

Где K_t – выплата по кредиту на интервале планирования t , $C_{\text{выр.}}(X(t))$ - суммарная выручка на текущий момент времени, $C_{\text{затр.}}(X(T))$ - суммарные затраты к текущему моменту времени.

Вышеуказанное условие должно выполняться в каждый момент времени.

Выручка на текущий момент времени определяется следующим образом:

$$C_{\text{выр}}(x(t)) = \begin{cases} 0, \text{ при } t \leq t_{\text{cod}} \\ C_{\text{Б.Г.}} \sum_{S=1}^{t-t_{\text{cod}}} x_S, \text{ при } t > t_{\text{cod}} \end{cases} \quad (3)$$

Где t - текущий момент времени

t_{cod} – время содержания одной головы в крестьянском хозяйстве

s – текущий индекс

$C_{\text{Б.Г.}}$ - стоимость реализации головы

Затраты на текущий момент времени определяется следующим образом:

$$C_{\text{затр}}(x(t)) = C_{\text{мол}} \cdot x_t + C'_k \cdot \sum_{S=t-1}^t x_S + C''_k \sum_{S=1}^{t-2} x_S \quad (4)$$

С учетом (1),(2),(3) и (4) математическая модель развития крестьянского хозяйства может быть представлена следующим образом:

$$\text{Max}[C_{\text{выр}}(x(t)) - C_{\text{затр}}(x(t))] \quad (5)$$

при ограничениях:

$$\begin{cases} K + C_{\text{выр}}(x(t)) \geq C_{\text{затр}}(x(t)) + K_t, & t = 0, 1, 2, \dots, S, \dots, T \\ x_S \geq 0, & S = \overline{1, T} \end{cases} \quad (6)$$

$$(7)$$

Дополнительно можно учесть ограничение по количеству голов, которое может одновременно содержаться в крестьянском хозяйстве. Эти ограничения могут быть обусловлены недостаточностью площадей или

нехваткой рабочей силы. Математически эти ограничения можно выразить в следующем виде:

$$\sum_{S=1}^t x_S \leq N_{хоз}, \quad t \leq t_{cod} \quad (8)$$

$$\sum_{S=t-t_{cod}}^t x_S \leq N_{хоз}, \quad t > t_{cod} \quad (9)$$

Где $N_{хоз}$ – допустимое количество голов, которое может одновременно находиться в крестьянском хозяйстве.

Заключение:

Используя данную оптимизационную модель были проведены исследования по оценке совместной финансово-хозяйственной деятельности крестьянских и опорного хозяйства. При исследовании определялась зависимость прибыли от размеров кредита и от возможностей крестьянских хозяйств по количеству одновременно содержащихся в них голов на разные периоды горизонта планирования.

СЕКЦИЯ 3 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

ПОДСЕКЦИЯ 3.1. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Е.А. Викторов,
Тверской госуниверситет*

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКОЙ ЛИКВИДНОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Кризис банковской ликвидности достиг своего пика в РФ в начале 2009 года, однако некоторые его последствия сказываются на банковской системе до сих пор. Естественно, банковской ликвидностью необходимо было управлять, как государству, так и самим банкам. Какие при этом возникли проблемы?

Я считаю целесообразным выделить три основные проблемы управления банковской ликвидностью в условиях кризиса:

1. Недостаточное правовое обеспечение деятельности банковской системы.

2. Очень неравномерное распределение государственных средств , направленных на поддержку ликвидности банковского сектора России.

3. Недостаточное освоение выделенных государством средств. Остановимся на каждой из проблем.

Недостаточное правовое обеспечение деятельности банковской системы.

Правовая база РФ была просто не готова к кризису. Из-за этого государство было вынуждено ее расширять и дополнять, принимая поправки в федеральные законы и постановления ЦБ, так как механизмы помощи для поддержания банковской ликвидности были попросту недостаточно законодательно проработаны.

Неравномерное распределение государственных средств , направленных на поддержку ликвидности банковского сектора России.

Эта проблема является на мой взгляд, основной.

Столь неравномерное распределение денежных ресурсов - институциональная проблема, определяемая как олигопольная структура банковской системы, которая не позволяет адекватно реагировать на кризисную ситуацию.

Львиная доля государственной помощи пришлась на крупнейшие банки, имеющие к тому же государственное участие в своем уставном капитале.

Например, на пополнение капиталов банков было выделено 950 млрд руб. субординированных кредитов, в том числе Сбергательному банку - 500 млрд, ВТБ - 200 млрд, Газпромбанку - 100 млрд, Россельхозбанку - 25 млрд, а иным банкам - 125 млрд при условии привлечения эквивалентного софинансирования их участниками.

Всего в российской банковской системе к началу кризиса насчитывалось около 1200 банков. То есть можно сказать, что на 4 банка было потрачено 86,8 % выделенных средств.

А как же пережили кризис ликвидности другие группы банков?!

Вторым (после государственного) сегментом банковской системы РФ являются крупные частные банки, зачастую работающие в рамках финансово-промышленных групп.

В силу агрессивности докризисной стратегии крупнейшие частные банки оказались наиболее уязвимыми к рискам, возникшим в кризисной ситуации. В условиях дефицита фондирования и ограниченных возможностей по наращиванию капитала частные банки вынуждены сокращать бизнес.

Третий крупный банковский сегмент - это иностранные банки (дочерние банки нерезидентов), которые вследствие реализации более консервативной стратегии до кризиса и использования поддержки со стороны материнских компаний, оказались менее подверженными негативному воздействию и сравнительно легко сохранили собственную ликвидность.

Однако наибольшие проблемы с собственной ликвидностью испытали мелкие и средние региональные банки. Они смогли нарастить долю кредита от Банка России в привлеченных средствах в гораздо меньшей степени, чем банки остальных групп (на 1.06.09 значение этого показателя составило около 7, 5%, в то время как средняя доля по остальным группам составила порядка 18%), притом что региональные банки нуждались в рефинансировании со стороны Банка России в большей степени.

Недостаточное освоение выделенных государством средств.

Средства, направляемые на поддержание банковской ликвидности, освоены в значительно меньшем размере, чем выделено государством. И проблемой, является не отсутствие средств, а "непроходимость финансово-кредитной системы", обусловленной кризисом доверия.

Следует заметить, что с кризисом ликвидности наше государство более-менее справилось, однако методы управления банковской ликвидностью привели к еще более значительному расслоению банковской системы России, что в краткосрочной перспективе позволило выжить крупнейшим банкам, однако в стратегической перспективе может привести к стагнации банковской системы России.

*Н.А.К. Исмаилова, Р.Г. Корелова,
Тверской госуниверситет*

АНАЛИЗ ЗОЛОТОВАЛЮТНЫХ РЕЗЕРВОВ РФ

О золотовалютных резервах часто говорят в новостях и интервью с политиками и экономистами. Такая популярность золотовалютных резервов обусловлена тем, что они играют огромную роль в управлении экономикой страны. Их можно сравнить с личными накоплениями, которые выступают в качестве подушки безопасности: позволяют пережить без потрясений сложные периоды и сделать финансовую и экономическую политику более гибкой в благоприятные времена.

Если следовать формальному определению, золотовалютные резервы — это официальные запасы золота и иностранной валюты центральных банков и казначейств. Однако резервы не хранятся в виде банкнот и золотых слитков «на складе», так как это не только малоэффективно, но и рискованно. Для того чтобы сохранить и преумножить средства резервов их вкладывают в различные активы. О том, что это за активы и чем руководствуется ЦБ при их выборе, и пойдет речь в данной статье.

Основным назначением ЗВР является сокращение волатильности национальной денежной единицы, связанной с активностью спекулянтов и неравномерностью внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов.

Управление резервами – это процесс, обеспечивающий наличие официальных иностранных активов государственных сектора в распоряжении соответствующих органов и осуществление контроля за ними для решения определенного круга задач, стоящих перед страной. Обычно хранение официальных валютных резервов направленно на выполнение ряда задач, к которым, в том числе, относятся:

- Поддержка и сохранение доверия к мерам политики в области управления денежно-кредитными агрегатами и обменным курсом, в том числе к возможности проведения интервенций в целях поддержки национальной валюты;
- Ограничение внешней уязвимости путем хранения ликвидных средств в иностранной валюте для нейтрализации шоков во время кризисов или при ограниченном доступе к заимствованию;
- Внушение участникам рынков определенной степени уверенности в способности страны выполнить свои внешние обязательства;
- Демонстрация опоры национальной валюты на внешние активы;
- Оказание помощи Правительству в удовлетворении его потребностей в иностранной валюте и выполнение обязательств по внешнему долгу;
- Поддержка в случае национальной катастрофы или чрезвычайных обстоятельствах.

Уровень золотовалютных резервов отражает внешнеэкономический товарооборот или потоки капитала в предыдущий периоды. В соответствии с международной практикой оптимальным уровнем ЗВР признается тот объем накоплений ЦБ, который позволяет обеспечить импорт товаров и услуг в течение 3 месяцев.

Структура золотовалютных (международных) резервов.

Если проанализировать статистику и резюмировать имеющуюся на данный момент информацию о хранении золотовалютных резервов, получится, что оно в основном осуществляется в следующих видах активов:

- золото;
- специфические активы Международного валютного фонда: специальные права заимствования (Special Drawing Rights, или СДР и резервные позиции МВФ);
- валюта (в прямом смысле) на банковских счетах;
- ценные бумаги (как государственные, так и негосударственные);
- банковские депозиты;
- сделки РЕПО (покупка/продажа ценных бумаг с обязательством обратной продажи/покупки).

Последние 4 пункта в этом списке часто объединяют и называют валютными резервами. Несмотря на то, что формально кроме валюты в

прямом смысле здесь есть и другие активы (ценные бумаги, средства на банковских вкладах и сделки РЕПО), их объединяет то, что все они номинированы в валюте. Поэтому в совокупности их и называют валютными резервами.

Кроме распределения по видам активов, золотовалютные резервы можно распределять и по типам валют (правда, это касается только валютной части резервов). Несмотря на то, что валютная часть резервов (или, что то же самое, валютные резервы) в статистических данных приводятся в долларах, на деле они могут быть номинированы в разных валютах. К примеру, одна часть ценных бумаг, банковских депозитов и сделок РЕПО номинирована в евро, другая — в долларах США, третья — в японских йенах и т.д. При этом основными такими валютами являются доллар США, евро, фунт стерлингов, японская йена и швейцарский франк.

По размеру валютных запасов КНР сегодня продолжает лидировать в мире. Следом идет Япония, чьи накопления вдвое меньше. На третьем месте Россия. Также в работе мы представим данные о ЗВР ведущей страны мира США.

Международные резервы КНР являются крупнейшими в мире. Их структура является государственной тайной, однако, по оценкам экспертов, около 70% золотовалютных резервов Китая размещены в долларовых активах (преимущественно в казначейских облигациях США и облигациях американских федеральных агентств), остальные - в евро и иенах.

Основу японских Золотовалютных резервов составляют ценные бумаги и депозиты в иностранных валютах, различные инструменты Международного валютного фонда, а также золото. Значительную часть в них занимают приобретенные Японией американские облигации в долларовом эквиваленте, рост которого, а также стоимости золота ведут к увеличению японских резервов.

Международные резервы представляют собой высококачественные финансовые активы, находящиеся в распоряжении Банка России и Правительства Российской Федерации по состоянию на отчетную дату. Международные резервы складываются из активов в иностранной валюте, монетарного золота, специальных прав заимствования (СДР), резервной позиции в МВФ и других резервных активов. В категорию активов в иностранной валюте входят валютные активы Банка России и Правительства Российской Федерации в форме наличной иностранной валюты; остатков средств на корреспондентских счетах и депозитов до востребования в банках-нерезидентах; депозитов в банках-нерезидентах с первоначальным сроком погашения до 1 года включительно; ценных бумаг, выпущенных нерезидентами; прочих финансовых требований к нерезидентам с первоначальным сроком погашения до 1 года включительно. В категории другие резервные активы учитываются средства в форме обратных РЕПО. Часть Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, номинированная в иностранной валюте и

размещенная на счетах в Банке России, переразмещается Банком России в иностранные финансовые активы, которые являются составной частью международных резервов Российской Федерации. В активы Российской Федерации в иностранной валюте не включаются средства, размещенные в банках-резидентах и ценные бумаги, служащие обеспечением по сделкам прямого РЕПО.

Таким образом, решая задачу вложения средств валютной части золотовалютных резервов, ЦБ выбирает не только то, в какие виды активов их вкладывать, но и то, в каких валютах эти активы будут номинированы. Валютные резервы (по состоянию на 1 января 2009 г.) Банк России распределил следующим образом: 41,5% номинированы в долларах США, 47,5% — в евро, 9,7% — в фунтах стерлингов, 1,3% — в японских иенах.

Увеличение ЗВР позитивно влияет на инвестиционную привлекательность России: снижает риск дефолта по внешним заимствованиям в случае неблагоприятных изменений мировой конъюнктуры, а также уменьшает вероятность резких колебаний курса национальной валюты.

В то же время рост ЗВР с выше оптимального уровня можно рассматривать скорее как недостаток национальной экономики, нежели как позитивное явление. Необходимый размер ЗВР страны принято рассчитывать исходя из объема выплат по внешним долгам и объема импорта товаров и услуг. Специалисты считают, что для России достаточен объем ЗВР, покрывающий годовой объем выплат по внешним долгам (выплаты по суверенному, корпоративному долгу) плюс объем 3-месячного импорта товаров и услуг.

По состоянию на 1 июля 2008 года общий объем ЗВР приближался к 500 млрд. долл., однако уже на первое декабря прошлого года он оценивался примерно 400 млрд. долл. Причиной существенного уменьшения объемов ЗВР России стал начавшийся в сентябре 2008 года финансовый кризис.

Сокращение ЗВР, во-первых, с бегством из России иностранного капитала, размещавшегося на краткосрочной основе; во-вторых, с валютными интервенциями Банка России; в-третьих, с переоценкой курсов валют, в которые размещены резервы.

Только за последние два месяца 2008 года ЗВР сократились почти на 100 млрд. долл., в основном за счет продажи Банком России валют с целью поддержания курса рубля. ЗВР уменьшаются из-за переоценки в результате укрепления доллара в евро и фунту стерлингов. Такое их сокращение может привести к печальным последствиям — России понизят суверенный рейтинг, а денег на поддержание курса национальной валюты не останется.

В настоящее время для предотвращения сокращения ЗВР предлагается альтернативный сценарий валютного регулирования, который предусматривает свободное изменение курса рубля. В этом

случае, по оценкам экспертов, при цене нефти Urals в 60 долл. за баррель реальный эффективный курс российской валюты отступит приблизительно на 15% - до уровня 2005-2006 гг. Такой сценарий для России может оказаться позитивным: экономика особенно обрабатывающий сектор, получит импульс для дальнейшего развития.

Е.А. Солнышкова, М.Х. Толордава,
Тверской госуниверситет

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ РОССИИ В ПЕРИОД ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА 2008-2009 ГГ.

Рынок ценных бумаг (или фондовый рынок) - это институт или механизм, сводящий вместе покупателей и продавцов фондовых ценностей, т. е. ценных бумаг.

В первом полугодии 2009 г. рынок капитала, как и другие сегменты российского финансового рынка, переживал последствия финансового кризиса второй половины 2008 года. Антикризисные меры Правительства РФ и Банка России, предпринятые в конце 2008 г. — начале 2009 г., и улучшение внешнеэкономической конъюнктуры привели к стабилизации ситуации в целом на российском финансовом рынке, однако восстановление отдельных его сегментов происходит разными темпами. Скорость восстановления зависит как от степени интеграции конкретных сегментов в глобальную финансовую систему и, соответственно, от подверженности внешним шокам, так и от уровня их развития в предкризисный период.

Рынок акций - совокупность экономических отношений между продавцами и покупателями долевых ценных бумаг — акций.

Особенностью российского рынка акций является то, что при существовании в стране огромного количества акционерных обществ, на биржах обращаются акции лишь небольшой их части (всего около 300).

Приведенная выше особенность российского рынка акций стала причиной того, что в период финансового кризиса данный рынок проявил себя как наиболее нестабильный сегмент отечественного фондового рынка. Его неустойчивость определяется доминированием спекулятивных сделок. Среди сегментов российского фондового рынка рынок акций наиболее уязвим к внешним шокам из-за большего присутствия нерезидентов на вторичных торгах. Рынок акций — самый крупный сегмент фондового рынка по объему вторичных торгов, однако основная доля объема биржевых операций осуществляется с ликвидными акциями («голубыми фишками») нескольких крупнейших экспортеров сырьевых ресурсов и финансовых компаний. Поэтому российский рынок акций является сегментом, наиболее чувствительным к изменению конъюнктуры мирового рынка энергоносителей и зарубежных фондовых рынков,

состоянию мировой финансовой системы, а также к динамике курса национальной валюты.

В сложившейся ситуации специалисты делают вывод лишь о том, что до тех пор, пока на рынке акций будут доминировать бумаги сырьевых отраслей российской экономики, а дивидендная политика эмитентов не станет привлекательной для широкого круга консервативных инвесторов (крупных и розничных), рынок акций будет подвержен резким и значительным колебаниям ценовых индикаторов, не всегда обусловленным экономическими результатами функционирования компаний-эмитентов.

Рынок корпоративных облигаций — динамично развивающийся сегмент российского рынка капитала. Он занимает первое место по количеству эмитентов и торгуемых инструментов. В период с 2004 г. по 2008 г. наблюдался бурный рост количества эмитентов и выпусков облигаций, в том числе за счет заемщиков с невысоким кредитным качеством. Не благополучное финансовое состояние таких эмитентов, кризис ликвидности и невозможность рефинансирования задолженности стали причиной возникновения во второй половине 2008 г. нарастающей волны дефолтов по корпоративным облигациям и выбытия таких бумаг из обращения. Поэтому структура рыночного портфеля корпоративных облигаций более диверсифицирована по эмитентам, представляющим различные сектора экономики, чем структура рынка акций.

В структуре эмитентов рынка корпоративных облигаций преобладают кредитные организации и компании реального сектора экономики, не столь сильно зависимые от конъюнктуры мирового товарного рынка, а на рынке акций — крупнейшие экспортеры энергоресурсов. Поэтому ухудшение ситуации на рынке корпоративных облигаций в острой фазе кризиса было более затяжным и менее глубоким, а восстановление происходит быстрее, чем на рынке акций.

В отличие от рынка акций и корпоративных облигаций, **рынок государственных ценных бумаг** является более зрелым, надежным, безрисковым и регулируемым, но в то же время менее ликвидным сегментом российского фондового рынка. Мобильный спекулятивный капитал в минимальной степени присутствует на рынке гособлигаций и не может существенно повлиять на его конъюнктуру. Поэтому дестабилизация рынка гособлигаций не была глубокой в период кризиса, а восстановление активности инвесторов происходит медленнее.

Таким образом, мировой финансовый кризис оказал различное влияние на отдельные сектора российского рынка ценных бумаг. Прежде всего, это связано с существованием у каждого сегмента своих определенных особенностей.

В целом состояние рынка ценных бумаг в России в настоящий момент характеризуется тенденциями к росту. Во многом это было определено проведением Правительством РФ Антикризисных мер и общим улучшением мировой финансовой конъюнктуры. И все же, на

современном этапе важнейшим условием дальнейшего эффективного проведения антикризисных мероприятий является их согласование с особенностями и характерными чертами различных сегментов фондового рынка России.

*С.О. Семёнов,
Тверской госуниверситет*

ПРОБЛЕМА ВЫБОРА КРИТЕРИЕВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ИНВЕСТОРА

Инвестиционный процесс в рыночном хозяйстве – один из наиболее интересных и сложных объектов исследования. Он хуже всего поддается прогнозированию, особенно в фазах кризисов. Изменения спроса, стоимости капитала, параметров внутренней устойчивости фирмы всегда порождали резкие колебания объемов инвестиций наряду с прибылями, курсами акций, процентными ставками.

В связи с особенностями темы речь будет идти о внешних инвестиционных процессах, т.е. привлечении и вложении средств одним хозяйствующим субъектом в другой хозяйствующий субъект.

В настоящее время одним из важнейших условий развития фирм является осуществление инвестиционной деятельности. Это связано с тем, что организация не всегда может обойтись теми средствами, которыми она обладает, или использование привлеченных ресурсов является экономически более выгодным. Наиболее конкурентоспособными становятся те фирмы, которые являются более инвестиционно привлекательными.

Понятие инвестиции можно определить как «осознанный отказ от текущего потребления в пользу возможного относительно большего дохода в будущем, который, как ожидается, обеспечит и большее суммарное потребление» [2, с. 3]. Однако при таком «расставании» со своими финансовыми ресурсами инвесторы соглашаются на тот определенный риск, который присущ соответствующему инвестиционному проекту. При этом инвестор должен быть уверен не только в проекте, но и в самой организации.

Как правило, при определении понятия инвестиционной привлекательности основной упор делается на прибыльность инвестиций. Яркий тому пример – это определение инвестиционной привлекательности как совокупности экономических и финансовых показателей предприятия, определяющих возможность получения максимальной прибыли в результате вложения капитала при минимальном риске вложения средств [1, с. 31]. Однако такая трактовка является несколько однобокой.

Инвестиционная привлекательность – это наличие таких условий инвестирования, которые влияют на предпочтения инвестора при выборе того или иного объекта инвестирования. И не факт, что определяющим

условием станет, например, максимизация прибыли при минимуме альтернативных издержек. Да, инвестор, безусловно, будет стремиться к оптимизации своих выгод, но под ними могут скрываться далеко не финансовые результаты от вложения капитала. В связи с этим в роли определяющего фактора инвестиционной привлекательности предприятия может оказаться не финансовое состояние фирмы или же, например, качественно обратная его оценка, на первый взгляд противоречащая рациональному поведению инвестора.

Для того чтобы обосновать такое решение необходимо обратиться к классификациям инвестиций и инвесторов.

По инвестиционным приоритетам инвесторы делятся на:

- кредитно-финансовые организации (банки);
- спекулятивные (портфельные) инвесторы;
- стратегические инвесторы.

Первые заинтересованы лишь в возврате кредитов и выплате процентов по ним. Для них, безусловно, определяющими фактором инвестиционной привлекательности становятся финансовое состояние фирмы и рентабельность проекта. Чем они больше, тем лучше для банка.

Спекулятивные инвесторы осуществляют краткосрочные вложения исключительно с целью получения инвестиционной прибыли или «играют» на изменении курсовой стоимости акций. Для них также сохраняется приоритет фактора финансового состояния фирмы. Однако, в отличие от первой группы инвесторов, спекулянты одинаково эффективно могут использовать не только увеличение, но и ухудшение финансового состояния.

Стратегические инвесторы в отличие от первых двух не просто вкладывают средства, а принимают непосредственное участие в управлении. Прямые инвесторы зачастую получают некий контроль над деятельностью предприятия и нередко становятся его собственниками. Все зависит от того, какими целями они руководствуются: участие в управлении предприятием с целью реализации своих планов и увеличения поступающих доходов, получение контроля над предприятием, завоевание рынка, PR компании и т.д. При этом в качестве критериев могут выступать и финансовое состояние (как благоприятное, так и нет), и уровень конкуренции на рынке, и политика предприятия, и отрасль, и т.п.

Теперь обратимся к классификации самих инвестиций. Существует множество различных классификаций, но одной из наиболее важных и часто используемых является разделение этой категории в зависимости от объектов вложения капитала. По такому критерию все инвестиции делятся на реальные и финансовые.

Реальные инвестиции, в свою очередь, подразделяют на материальные (вещественные) и нематериальные (потенциальные). Потенциальные инвестиции используются для получения нематериальных благ, то есть они направлены на повышение квалификации персонала, проведение научно-исследовательских работ и т. д. Материальные

инвестиции предполагают вложения прежде всего в средства производства.

Финансовые инвестиции могут иметь спекулятивный характер или быть ориентированными на долгосрочные вложения. Формами финансовых инвестиций являются вложения в долевые ценные бумаги, а также депозитные банковские вклады.

Исходя из классификации инвестиций, можно заметить, что только одна разновидность посвящена непосредственно спекулятивным целям. В таком случае только при осуществлении финансовых спекулятивных инвестиций инвестор будет руководствоваться прибыльностью проектов, стремясь получить ожидаемый инвестиционный доход, или вообще будет нацелен на осуществление сделок купли-продажи с ценными бумагами, стремясь получить доход от курсовой разницы в стоимости. Все остальные виды связаны с некими стратегическими целями и целями поддержания текущей деятельности. Таким образом даже классификация инвестиций подчеркивает, что инвестиционный процесс – это явление достаточно сложное и разнообразное, чтобы подходить к оценке инвестиционной привлекательности только с позиции финансового состояния.

По данным на 2008 год объем инвестиций в нефинансовые активы составил порядка 888,4 млрд. руб., а финансовые вложения всего лишь 26,4 млрд. руб. Другими словами в 2008 году реальные инвестиции превысили финансовые в 33,6 раза. В структуре же самих финансовых инвестиций доля долгосрочных вложений составляет всего 17,2%, а остальные 82,8% приходятся на краткосрочные. Это еще раз подтверждает спекулятивный характер российского рынка ценных бумаг. [3]

Подводя итог всему сказанному, можно сделать вывод о том, что при оценке инвестиционной привлекательности финансовое состояние организации и прибыльность проекта оказываются не только не единственными факторами, но порой даже и не определяющими. В соответствии с объемами и структурой инвестиций в России можно предположить, что наиболее важными и часто употребляемыми являются совсем другие критерии, отвечающие стратегическим целям инвесторов. Что же касается конкретно финансовых инвестиций, то здесь в большинстве своем самую важную роль при определении инвестиционной привлекательности как раз и играют сложившиеся стереотипные факторы.

Литература:

1. Иванов А.П., Сахарова И.В., Хрусталева Е.Ю. Принципы и факторы определения инвестиционного рейтинга предприятий// Консультант директора. – 2005. – №12. – С. 31-36.
2. Инвестиции: Учебник./ Под ред. В. В. Ковалева, В. В. Иванова, В. А. Лялина. – М.: Проспект, 2007. – 584 с.
3. <http://www.gks.ru>

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ КУРСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ БАНКОМ РОССИИ

В ближайшей перспективе ЦБ РФ предполагает завершить переход к режиму инфляционного таргетирования и свободному плаванию курса рубля. Однако при полноценном таргетировании инфляции, как единственного целевого ориентира денежно-кредитной политики, Банк России сталкивается с рядом объективных ограничений и проблем.

Основные проблемы регулирования курса национальной валюты

- несогласованная тарифная политика;
- вероятность притока иностранного капитала;
- зависимость рубля от цен на нефть и от объемов сырьевого экспорта.

Большое влияние оказывает на национальную валюту, и соответственно на повышение инфляции отсутствие конкуренции в некоторых отраслях, например газовая, электрическая, почтовая, железнодорожная, сферы ЖКХ и т.п. Чтобы не было такого необоснованного роста инфляции и обесценивания рубля из-за неуправляемой и несогласованной тарифной политики, необходимо скоординировать ее с Банком России.

В предстоящие годы высока вероятность массового притока иностранного капитала на внутренний российский рынок, следствием которого будет риск избыточного укрепления рубля, быстрого расширения денежного предложения и роста инфляции.

В период 2010-2012 гг. Банк России предполагает завершить переход к свободному плаванию курса рубля, однако подобный режим, необходимый для инфляционного таргетирования, не является устойчивой политикой при текущем вкладе сырьевого экспорта в платежный баланс и федеральный бюджет. Власти не могут игнорировать колебания реального эффективного курса рубля, что предопределяет необходимость контроля за ним.

Таким образом политику Центрального Банка по регулированию национальной валюты нельзя оценивать однозначно. Составление прогноза по курсу рубля сопряжено с анализом слишком многофакторной модели. В то же время можно перечислить несколько факторов, которые наиболее важны:

Динамика цен на нефть. Безусловно, состояние российской экономики остается чрезвычайно зависимым от цен на сырьевые товары, в том числе на нефть, газ и металлы. Этот фактор тесно связан со следующим.

Восстановление мировой экономики. Хотя все чаще можно встретить мнения о том, что кризис достиг своего дна и мировая экономика начинает восстановление, вероятность развития второй волны кризиса остается высокой. Если же мы будем наблюдать благоприятный исход, то оживление мировой экономики, безусловно, подстегнет спрос на сырьевые товары. Учитывая тот факт, что производственные возможности нефтегазового сектора России, да и других нефтедобывающих стран, в среднесрочной перспективе ограничены, вполне вероятно, что в наступившем году мы станем свидетелями очередного ралли цен на нефть. Соответственно притока иностранного капитала.

Следовательно, граждане и компании, получающие доходы в рублях, выиграют от его укрепления, а модернизация экономики получит дополнительный стимул.

В то же время, укрепление российской валюты негативно сказывается на доходах экспортеров и бюджета, получающего львиную долю налогов от предприятий нефтегазового сектора.

Политика Центрального Банка. Укрепление рубля в целом невыгодно для российской экономики, зарабатывающей на сырьевом экспорте. Поэтому весьма вероятно, что в случае продолжения укрепления рубля, ЦБ будет проводить валютные интервенции, направленные на сдерживание курса национальной валюты. Некоторые эксперты указывают на некоторую непоследовательность в действиях Центрального Банка и даже на нежелательность его вмешательства в поведение национальной валюты.

Процентные ставки в США и еврозоне. Часть наших экспертов предвидит неизбежный рост учетных ставок в Америке и ЕС, что выльется в укрепление евро и доллара к рублю. Однако если данное событие и будет иметь место, то, по мнению опрошенных, его влияние на рубль скажется лишь во втором полугодии 2010 года.

*Е.А. Семенова, А.Н. Капошко, А.А. Кузеванов,
Тверской госуниверситет*

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ТЕРРИТОРИИ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

Экономическое развитие регионов определяет инвестиционную привлекательность территории, региональных рынков и уровень жизни населения. В связи с этим привлечение инвестиций в региональную экономику должно рассматриваться как важнейший источник создания конкурентоспособных территорий, формирующих перспективу экономического роста.

Государственная поддержка инвестиционной деятельности в Тверской области основывается на следующих принципах:

- экономической и социальной обоснованности принимаемых органами государственной власти Тверской области решений о государственной поддержке субъектов инвестиционной деятельности;
- открытости и доступности для всех субъектов инвестиционной деятельности информации о государственной поддержке субъектов инвестиционной деятельности;
- равноправия субъектов инвестиционной деятельности, претендующих на государственную поддержку;
- сбалансированности государственных, муниципальных и частных интересов при осуществлении государственной поддержки субъектов инвестиционной деятельности [1, С.2].

В целях стимулирования инвестиционных процессов администрация Тверской области оказывает следующие формы поддержки инвестиционной деятельности:

- информационная – предоставление информации по земельным участкам, их собственникам и пользователям; инженерным коммуникациям; социальной инфраструктуре; действующих тарифах, потенциальных партнеров и поставщиков;
- административная - работа с инвесторами строится по принципу «одного окна» и для крупных проектов назначается куратор в лице заместителя губернатора Тверской области;
- кадровая – установка и запуск специальных обучающих программ в среднеспециальных и высших образовательных учебных заведениях, ориентированных на конкретное производство;
- пиар-поддержка – освещение проектов в СМИ, как в региональных, так и федеральных;
- поддержка в инфраструктурном обустройстве площадок – помощь в строительстве дорог и проведение коммуникаций, в зависимости от объемов предполагаемых поступлений при реализации проектов.
- финансовая [1, С.3].

Ключевым критерием выбора инвестором региона для вложения собственных средств являются формы финансовой поддержки в области. В Тверской области разработаны и применяются следующие виды финансовой поддержки:

1. Предоставление инвесторам – налоговым резидентам Тверской области субсидий в целях компенсации затрат на реализацию инвестиционного проекта в размере 4% налога на прибыль и 100% налога на имущество, уплаченных компаниями в региональный бюджет, на срок окупаемости проекта, но не более чем на 7 лет, в случае, если объем инвестиций по проекту за 3 года превысят 150млн. рублей [4, С.1].

2. Компенсация 50% банковской ставки по кредитам, полученным в банке на реализацию инвестиционных проектов, в сумме до 5 млн. рублей [3, С.1].

3. Субсидии в части агропромышленного комплекса:

- Субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в 2007-2010 годах на срок до 1 года и от 2 до 10 лет.

- Субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, полученным в 2007-2010 годах на приобретение племенного материала рыб., техники и оборудования для промышленного рыбоводства на срок до пяти лет, на строительство, реконструкцию и модернизацию комплексов (ферм) по осуществлению промышленного рыбоводства на срок до 8 лет .

Администрация Тверской области уделяет особое внимание предоставлению государственных гарантий инвесторам. Поскольку создание комплекса гарантий в совокупности с реально работающим механизмом оценки является важнейшей задачей при создании благоприятного инвестиционного климата. Государственные гарантии являются поручительством администрации Тверской области и предоставляются российским и иностранным инвесторам под заемные средства, либо на других условиях, для реализации инвестиционных проектов на конкурсной основе. Общая сумма государственных гарантий, а также их верхний предел в отношении заемных средств для реализации инвестиционных проектов определяется областным законом об областном бюджете на соответствующий год или вносится по представлению губернатора области не позднее первого квартала финансового года [2, С.2]. При принятии решений о предоставлении государственных гарантий критериями оценки инвестиционных проектов являются:

- решение социальных проблем;
- модернизация и расширение производства высоких технологий;
- содействие выходу из кризиса и росту производства, созданию и сохранению рабочих мест;
- разработка наукоемких производств, поддержка инновационных проектов в сфере малого и среднего предпринимательства;
- соблюдение экологической безопасности.

В заключение, хотелось бы привести слова председателя Законодательного собрания Тверской области Епишина Андрея Николаевича: «Важным элементом стимулирования инвестиционной активности в нашем регионе является совершенствование областного законодательства. Законы, принятые областным парламентом, включают в себя эффективные меры поддержки инвестиционной деятельности. В первую очередь это относится к закону «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Тверской области». Сейчас экономическая политика областной власти направлена на создание промышленных площадок, индустриальных парков и технопарков. Благодаря концентрации ресурсов – материальных, инвестиционных, трудовых, энергетических – создание промышленных площадок позволит перейти к управляемому процессу инвестиционных вложений и существенно изменит структуру экономики области» [5]. Однако целью современной

инвестиционной политики должно стать не только стимулирование инвестиционной деятельности, но и эффективное использование инвестиционных ресурсов.

Литература:

1. Закон № 67-ЗО «О государственной поддержке инвестиционной деятельности в Тверской области» от 6 июня 2008 г.
2. Закон № 53-ЗО «О порядке предоставления государственных гарантий Тверской области» от 28.05.2009 г.
3. Постановление от 26 марта 2008 г. N 66-па «О порядке предоставления юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям субсидий из областного бюджета Тверской области в целях компенсации части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным на реализацию инвестиционных проектов, а также на компенсацию части затрат по оплате комиссии и (или) процентов по документарному аккредитиву» (в ред. Постановления администрации Тверской области от 15.07.2008 N 202-па)
4. Постановление от 28.08.2008 г. № 259-па «О Порядке предоставления юридическим лицам субсидий из областного бюджета Тверской области в целях поддержки вновь созданных производств, обеспечивающих создание дополнительных рабочих мест на территории Тверской области».
5. Ресурсы сети Интернет: <http://www.zsto.ru/>

*А.В. Мальцева,
Тверской госуниверситет*

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «МДМ БАНК»)

За 2009 год размеры прибыли Российских банков сократились более, чем на 20 %, а в увеличении их объемов заинтересованы не только сами банки и их персонал, но и государство, акционеры и пайщики, вкладчики банка, партнеры и клиенты. Для банка рост прибыли создает возможности расширения деятельности, увеличения операций и услуг, роста капиталов и резервов. Для государства прибыль коммерческого банка — это не только источник получения налогов, но и в определенной степени показатель надежности банка. Рост прибыли банка создает представление у вкладчиков о его надежности и эффективности. Отчисления от прибыли — одна из основных частей оплаты труда персонала банка. Прибыль банка является источником выплаты дивидендов акционерам и пайщикам.

Целью своей работы я поставила изучение проблем формирования финансовых результатов деятельности коммерческих банков и поиск оптимальных их решений.

Приведенный автором структурный анализ доходов и расходов ОАО МДМ Банк за 2009 год, позволил сделать следующие выводы, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Изменения удельных весов статей доходов и расходов

	Доходы	Расходы
От банковских операций и других сделок: - удельный вес, % - основные источники	18,57 Кредитование некоммерческих организаций, продажа банковской розницы и доходы от купли-продажи иностранной валюты	14,62 Выплаченные проценты по вкладам юридических лиц и граждан, по выпущенным облигациям и векселям, а также расходы по купле-продаже иностранной валюты
Операционные доходы/расходы: - удельный вес, % - основные источники	81 Положительная переоценка средств в иностранной валюте (57,96 % в общем доходе). Суммы восстановления резервов на возможные потери.	84,54 Отрицательная переоценка средств в иностранной валюте (57,89 % в общем доходе). Отчисления в резервы на возможные потери.
Прочие доходы/расходы - удельный вес, %	0,43	0,84

Прибыль является основным финансовым результатом деятельности коммерческого банка, при оценке особое внимание обращают именно на этот показатель, желательно, чтобы он имел выраженную тенденцию к росту.

Выделяют валовую прибыль, маржу, прибыль до налогообложения и прибыль после налогообложения. Валовая прибыль МДМ Банка составила 1 629 365 тыс. руб., а налог на прибыль – 779 783 тыс. руб. По действующему законодательству РФ ставка этого налога 20 % от налогооблагаемой базы, однако в данном случае его сумма превышает 47,85 % валовой прибыли.

При учете практически всех доходов для целей налогообложения (за исключение сумм положительной переоценки и полученных дивидендов), не учитываются очень многие статьи расходов. К таким статьям относятся помимо отрицательной переоценки, расходы, не направленные на получение доходов, амортизация, начисленные дивиденды, штрафы, посреднические и юридические услуги, большинство сомнительных долгов и др.

В работе я предлагаю несколько путей решения этой проблемы. Налогооблагаемая база можно уменьшается при проведении грамотной учетной политики или при увеличении суммы признаваемых расходов, то

есть любых затрат при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение доходов. Это можно сделать с помощью следующих способов:

1. Формирование резервов. В этом случае, используя метод начислений, фирма имеет возможность равномерно распределять свои затраты в течение налогового периода, что поможет сэкономить на авансовых платежах по налогу на прибыль. Но такой способ представляет возможность отсрочки платежа, а не уклонения от уплаты.

2. Организация в качестве привлечения интереса к своей продукции может предоставить покупателю скидку или премию как бонус за своевременную оплату товара. Если рассматривать их как безвозмездно полученное имущество, то фирма-продавец уменьшает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль на эту сумму.

3. К внереализационным расходам приравниваются потери в виде убытков прошлых налоговых периодов, выявленных в отчетном.

4. Излюбленный метод многих компаний – завышение затрат по аренде помещения, а также затрат, сопровождающих текущую деятельность организации. Такие затраты относятся к расходам, связанным с производством и реализацией (ст. 253 НК РФ). Увеличить затраты можно по статье "вывоз мусора" или "уборка производственных помещений".

5. Если фирма планирует расширить сферу своей деятельности либо провести анализ стабильности своего положения, ей следует изучить ситуацию на рынке, потенциальных конкурентов, возможность возникновения рисков. Для этих целей можно воспользоваться консультационными услугами, а также услугами маркетолога. Такие услуги принимаются в составе прочих расходов, связанных с производством и (или) реализацией - "расходы на консультационные и иные аналогичные услуги" Но при этом нужно доказать обоснованность таких затрат и их актуальность для фирмы в текущий период.

6. Многие компании узнают "по лицу" - их товарному знаку, который является не только специфичным отличием от других фирм, но и "признаком узнаваемости" у покупателей. Использовать его можно на продукции, визитках сотрудников, в рекламных целях. При этом, расходы, связанные с использованием товарного знака, учитывают как периодические (текущие) платежи за пользование правами на результаты интеллектуальной деятельности и средствами индивидуализации (подп. 37 п. 1 ст. 264 НК РФ). Под эту статью расходов попадают также платежи за пользование правами, возникающими из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности.

РЕАЛИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Развитие экономики является для каждого государства главной задачей, т.к. от уровня развития экономики зависит уровень жизни граждан, развитие инфраструктуры, здравоохранения, финансирование социальных программ, образования и обороноспособность страны. Т.к. национальная экономика складывается из совокупности региональных экономик, то развитию экономики каждого региона стоит уделять особое внимание. Для воздействия на развитие экономики государство применяет различные механизмы. Одним из таких механизмов является государственно-частное партнерство.

Роль и значение ГЧП в экономике страны и ее субъектов проявляется, прежде всего, по следующим направлениям:

- консолидация ресурсов бизнеса и государства для решения совместных задач.
- обеспечение наиболее эффективного использования бюджетных средств.
- формирование и развитие конкурентной среды на уровне национальной экономики и отрасли.

Механизм ГЧП может успешно применяться в инновационной сфере и сфере НИОКР. Безусловно, приоритетной сферой совместного финансирования со стороны государства и бизнеса являются объекты инфраструктуры. Это объясняется приоритетным значением данной отрасли для национальной экономики на современном этапе и ее воздействием на развитие бизнеса и, прежде всего, его конкурентоспособности.

Проект государственно-частного партнерства обеспечивает выполнение задач, относящихся к деятельности органов государственного или муниципального управления с привлечением частного партнера. При этом частный партнер привлекается органом государственного муниципального управления для решения задач по реконструкции, модернизации или созданию объектов капитальных вложений или для участия в предоставлении публичных услуг на условиях участия в финансировании проекта и разделении рисков.

Организация проекта ГЧП - это процесс, обеспечивающий подготовку, принятие и исполнение решения ОГМУ о реализации проекта ГЧП. Отсюда следует, что ответственность за организацию проектов ГЧП лежит на ОГМУ.

Для этого формируется уполномоченный орган, ответственный за организацию проектов ГЧП. К задачам такого органа относится - участие

в стратегическом планировании регионального развития. В рамках разработки стратегии развития региона формируется портфель стратегических инвестиционных проектов. Уполномоченный орган должен выполнять анализ такого портфеля с целью определения проектов, находящихся в ответственности ОГМУ. По каждому такому проекту должен быть выполнен анализ целесообразности его исполнения на условиях бюджетного финансирования или с использованием ГЧП, сформирована последовательность реализации проектов. Для проектов, реализуемых на условиях ГЧП, определяются цели, объемы необходимых ресурсов, выбирается приемлемая юридическая модель ГЧП, определяются процедура дальнейшей организации проекта и методы обеспечения обязательств ОГМУ по отношению к проекту (регулирование, имущественное и бюджетное обеспечение, иные обязательства).

В дальнейшем перед уполномоченным органом по организации проекта ГЧП ставятся следующие задачи:

- ☒ определение целевых критериев эффективности и качества, которых должен добиться частный инвестор.
- ☒ разработка проектной документации, в т.ч. контракта и иных необходимых соглашений и/или решений законодательной власти и/или иных нормативных актов по обеспечению исполнения условий контракта органами государственного или муниципального управления.
- ☒ разработка документации для проведения конкурса на выбор частного партнера.
- ☒ информирование и проведение консультаций с потенциальными частными партнерами.
- ☒ проведение конкурсной или иной процедуры по выбору частного партнера,
- ☒ проведение переговоров с победителем конкурса с целью заключения контракта на реализацию проекта.
- ☒ участие в переговорах частного партнера с финансово-кредитными организациями по вопросам привлечения финансирования институтов развития в проект ГЧП.
- ☒ заключение соглашений по вопросам софинансирования сформированного проекта ГЧП.

Уполномоченный орган должен участвовать в формировании бюджета ОГМУ для организации предпроектной подготовки проектов ГЧП и для исполнения обязательств ОГМУ по контрактам ГЧП.

Разработанные схемы государственно-частного партнерства уже получили применение на практике.

Рассмотрим одну из схем ГЧП на примере Тульской области. Был создан коллегиальный орган по управлению проектами ГЧП. Структура центра имеет трехуровневую структуру. Первый уровень – Правительственная Комиссия по ГЧП, состоящая из руководителей министерств и ведомств. Второй уровень – Департамент экономики области. И третий – отдел ГЧП. В состав Правительственной Комиссии по

ГЧП в зависимости от возложенных на нее задач по рассмотрению вопросов, включаются представители соответствующих органов исполнительной власти. Кроме того, в состав Правительственной Комиссии по ГЧП могут включаться представители иных органов государственной власти, предпринимательских структур, общественных объединений, ученые, специалисты и общественные деятели, к примеру представитель от Внешэкономбанка.

Основные направления деятельности центра:

- ☑ Разработка региональных программ развития ГЧП;
- ☑ Подготовка методики отбора проектов для реализации на принципах государственно-частного партнерства;
- ☑ Переподготовка кадров государственного и муниципального управления;
- ☑ Развитие нормативно - правовой базы, направленной на регулирование государственно-частных партнерств;
- ☑ Организация и проведение конкурсов на выбор частных партнеров для реализации проектов ГЧП.

Финансирование проектов ГЧП со стороны государства осуществляется через «Банк развития и внешнеэкономической деятельности(Внешэкономбанк)». С целью содействия разработке и реализации проектов на основе государственно-частного партнерства в июне 2008 года был создан Центр ГЧП Внешэкономбанка. Федеральный закон «О банке развития» закрепляет за Внешэкономбанком функцию участника рынка ГЧП.

С момента создания Банка развития Наблюдательный совет провел экспертизу и одобрил участие Банка в финансировании более 70 инвестиционных проектов общей стоимостью около 750 млрд. рублей с долей участия Банка в размере, превышающем 400 млрд. рублей.

Этапы реализации проекта ГЧП:

1. Стратегическое планирование и принятие решения

1) Стратегическое планирование

- городское
- территориальное
- отраслевое

2) Выбор портфеля проектов

3) Определение механизмов ГЧП для их реализации

4) Решение о реализации проекта ГЧП

2. Реализация предпроектного этапа

1) Выбор исполнителей по конкурсу

2) Заключение договоров на оказание услуг консультантами

3) Участие в реализации предпроектного этапа

4) Предоставление информации для исполнителя

5) Институциональное и нормативно-правовое сопровождение

6) Получение результатов

7) Выбор исполнителя проекта по конкурсу

- 8) Подписание контракта с победителем
- 9) Заккрытие сделки
- 10) Создание СПК, внесение средств в уставной капитал СПК
- 3. Участие в реализации проектного этапа
- 1) Исполнение обязательств.

Наиболее крупным проектом ГЧП реализованным в Тульской области является проект привлечения инвестиций в дорожное строительство. Общий объем привлеченных средств составил 1 млрд. руб., что сопоставимо с годовым дорожным бюджетом Тульской области.

Вкратце расскажем про схему финансирования данного проекта. Уполномоченный орган государственного муниципального управления подготавливает проект развития дорожной сети Тульской области. При этом ОГМУ несет определенные издержки связанные с изыскательными мероприятиями, подготовкой документации и т. д. Далее проект передается на рассмотрение в Центр ГЧП Внешэкономбанка. Период подачи проекта и его рассмотрения строго регламентированы. После рассмотрения проекта Внешэкономбанк выделяет средства под его финансирование. ОГМУ проводит конкурс среди частных подрядчиков, в результате которого определяется ответственная подрядная организация отвечающая за строительные работы.

ПОДСЕКЦИЯ 3.2. ФИНАНСОВЫЕ ВОПРОСЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

*Ю.М. Полякова,
Тверской госуниверситет*

ПРОБЛЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Сегодняшняя активно развивающаяся экономика диктует фирмам и организациям такие условия, в которых, чтобы не остаться за бортом прогресса и бизнеса, они вынуждены постоянно эволюционировать. Происходящие в обществе изменения настолько глобальны, что на этот раз уже не обойтись простой реорганизацией труда. Сегодня, чтобы соответствовать времени, его нормам и веяниям, предприниматели должны уметь заинтересовать потенциального клиента, привлечь его новым **товаром** или услугой, удержать. Этот вызов оказываются способными принять далеко не все предприятия.

Одной из основных причин тому является отсутствие сложившихся и устоявшихся традиций ведения бизнеса — то, чем так гордятся развитые страны. Это обстоятельство оказывается существенным тормозом, в

особенности в долгосрочном периоде. Некоторая степень стихийности до сих пор присутствует в деятельности как развитых в экономическом плане организаций, так и начинающих фирм. Если на западе реализация любого проекта имеет в достаточной степени жесткий проверенный алгоритм, то в **Российской Федерации**, чаще всего, действуют «своим умом», полагаясь на собственный опыт и интуицию, которые, к слову сказать, не всегда оказываются достаточными, чтобы заменить научно обоснованные и апробированные методы ведения дела.

Чтобы начать разговор о инновационной деятельности стоит уточнить, что же такое инновация? Инновация — нововведение в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта, а также использование этого новшества в самых разных областях и сферах деятельности. **НО:** Инновация — это не всякое новшество или нововведение, а только такое, которое серьезно повышает эффективность действующей системы.

Одной из основных проблем развития предприятий в целом является разрешение диалектического противоречия – выбора между высокой доходностью и низким риском, - так как, как правило, невозможно обеспечить одновременное выполнение этих условий. Соответственно, основная задача предприятий – создать сбалансированный по доходности, ликвидности и риску портфель заказов. В этих условиях проблема предприятия заключается в противоречивости уровня реализуемых инноваций и надёжности возврата инвестиций при их реализации. Таким образом, с одной стороны, инновационная деятельность увеличивает риск хозяйствования, а, с другой стороны, отказ предприятия от инновационной деятельности – ещё больший риск, способный рано или поздно «отлучить» предприятие с его морально устаревшей продукцией с рынка.

В числе причин неудовлетворительного развития большинства отечественных предприятий специалисты отмечают: нехватку инвестиционных ресурсов у предприятия; изменение структуры спроса под влиянием возрастающей научно-технической конкуренции со стороны промышленно развитых стран; усиление мотивационного фактора, ориентированного в первую очередь на сохранение занятости и уровня оплаты труда; отсутствие культуры инновационного менеджмента на предприятиях.

Следует отметить, что в период мирового экономического кризиса 2008-2010 годов ситуация не изменилась в лучшую сторону. Как говорил Л. Гохберг восемь лет назад: «Только 14% затрат на исследования и разработки в России приходится на фундаментальную науку, что явно недостаточно. Россия не сможет сохранить свой научный потенциал вне связи с национальной экономикой, а экономика не станет конкурентоспособной без опоры на науку.

Для решения проблем управления инвестиционными процессами создания инновационных программных комплексов предлагается

следующий алгоритм их решения: Во-первых, необходимо исследовать особенности стадий жизненного цикла создания инновационных программных комплексов как объектов инвестирования; Во-вторых, необходимо определить источники рационального инвестиционного обеспечения процессов создания инновационных программных комплексов; В-третьих, необходимо сформировать критерии эффективности управления инвестиционными процессами создания инновационных программных комплексов; В-четвертых, необходимо построить схему рационального инвестиционного обеспечения процессов создания инновационных программных комплексов; В-пятых, необходимо установить эффективные алгоритмы динамического управления инвестированием процессов создания инновационных программных комплексов; В-шестых, необходимо сформировать методические рекомендации по выбору эффективных методов управления инвестиционными процессами создания инновационных программных комплексов.

Таким образом, решение перечисленных в алгоритме задач позволит на основе анализа особенностей управления инвестиционными процессами создания инновационных программных комплексов развить методические подходы к управлению инвестиционными процессами создания инновационных программных комплексов экономических систем.

*И.С. Орел, А.И. Валиева,
Тверской госуниверситет*

АНАЛИЗ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

Программа ипотечного жилищного кредитования в Тверской области 2009-2013 г. направлена на создание условий для развития института ипотеки, Повышение уровня доступности ипотечных жилищных кредитов (займов) для жителей Тверской области, привлечение наибольшего числа граждан Тверской области к улучшению жилищных условий с использованием механизмов ипотечного жилищного кредитования.

Финансирование ДЦП осуществляется за счет средств областного бюджета Тверской области. Главным распорядителем средств, предусмотренных на предоставление социальных выплат, является департамент экономики Тверской области.

Согласно данной программе ожидается рост объемов финансирования. На графике отражены объемы финансирования за 6 лет. Несмотря на то, что с 2009г до 2011г роста финансирования не ожидается, в 2012г ожидается, что объем финансирования возрастет больше чем в 2 раза, а в 2013г – в 2,5.

К проблемам ипотечного кредитования в Тверской области относят:

- рост стоимости жилья. Так например, средняя цена за 1 кв.м. в Твери в 2008 году составляла 39 001 руб., а в 2009 – 41 617 руб.

- Существенно сжат круг семей, способных улучшить жилищные условия.

- Доля кредитных средств при приобретении жилья в среднем составляет 70% стоимости жилья. Сейчас в Тверской области ставки по ипотечным кредитам колеблются от 13,5 до 14,5 % годовых.

Финансирование программы в 2008г. за 9 месяцев составляло 89,690 млн. руб., в 2009г. – 94, 940 млн. руб., при этом средства бюджета были использованы меньше чем на 50%, т.е. 42,474 млн руб. и 46,778 соответственно.

Анализ программы показал, что в 2009 г. число участников сократилось в 3 раза, но величина социальной выплаты на одного человека возросла в 3,5 раза.

Наибольшую поддержку ДЦП оказывает работникам организаций, финансируемых из федерального бюджета, предоставляя социальные выплаты в размере 50% стоимости жилья, но не более 1 000 000 руб. Но наиболее распространенными выплатами являются выплаты работникам организаций, финансируемых из областного бюджета или бюджетов муниципальных образований Тверской области, получающие соц. поддержку в размере 10% стоимости жилья, но не более 150 000 руб.

Таким образом, из расчета на поддержку в размере 150 000 руб. получается, что участник программы в Твери может претендовать на оплату 3,6 кв. м жилья, в то время как житель Кесовогорского района получит 38 кв. м.

А остальным районам на сумму 150 тыс. руб. предлагается поддержка от 4 до 15 кв.м.

Но при данном расчете не учитывалось ограничение в 10% от стоимости жилья. Например, рассчитывая на квартиру 54 кв. м., житель Кесовогорского района может рассчитывать на реальную поддержку не 38 м, а всего лишь 5,4 кв. м., что составляет 21 тыс. руб. вместо 150 тыс.

А участник Твери 5,4 кв. м. не получит, т.к. ему оказывается максимальная поддержка 3,6 кв. м.

В Вышневолоцком районе в связи с ростом цен на недвижимость по области участник программы может рассчитывать на финансирование 6.6 кв.м., а в 2008г он мог получить 15.4 кв. м.

Немного скрашивают ситуацию дополнительные социальные выплаты, которые предоставляются:

- при рождении (усыновлении) первого ребенка – в размере 5% стоимости жилья, но не более 75`000 рублей;

- при рождении (усыновлении) второго ребенка – в размере 10% стоимости жилья, но не более 150`000 рублей;

- при рождении (усыновлении) третьего ребенка – в размере 15% стоимости жилья, но не более 225`000 рублей.

Тем не менее, эти суммы в совокупности значительно ниже субсидий по ипотечному кредитованию, выплачиваемых в других регионах.

При этом предоставление субсидий гражданам-участникам Программы

не увязано ни с уровнем дохода, ни со временем ожидания после постановки на учет по улучшению жилищных условий, ни с количеством членов семьи, как это определено Концепцией развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации.

В отличие от Тверской области многие регионы учитывают время ожидания после постановки на учет по улучшению жилищных условий. Так, например, в Москве в зависимости от срока ожидания варьируется и процент субсидии, который при ожидании в 15 и более лет достигает 90%. Уже после года ожиданий, человек может рассчитывать на субсидию в 5% от стоимости квартиры, для той же самой семьи состоящей из трех человек – это 427`700 рублей (или 3,5 м<sup>2</sup>). При этом после трех лет ожидания процент от нормативной стоимости жилого помещения увеличивается до 10%, это 855`400 рублей (или 7 м²).

В программе «развития ипотечного жилищного кредитования в городе Москве» также учитывается количество членов семьи и установлена социальная норма предоставления субсидий:

Для одиноко проживающего гражданина – до 36 кв. метров;

На семью из двух граждан – 50 кв. метров;

На семью из трех граждан – 70 кв. метров;

На семью из четырех граждан – 85 кв. метров;

На семью из пяти более граждан – по 18 кв. метров на одного члена семьи.

Похожая программа действует и в Санкт-Петербурге, правда без учета количества членов семьи. Единственное уточнение – это: 30 кв.м. общей площади жилого помещения для одиноко проживающего гражданина и 18 кв.м. общей площади жилого помещения на одного члена семьи, состоящей из двух и более человек.

Размер оплачиваемой за счет средств бюджета Санкт-Петербурга доли средней рыночной стоимости одного квадратного метра общей площади жилого помещения рассчитывается исходя из количества полных лет, прошедших с даты принятия гражданина или семьи на учет. В отличие от Московской программы, семья может простоять на учете и менее одного года и уже получить субсидию в размере 3% от стоимости жилого помещения, правда, это всего лишь 1.6 кв.м., до 10% субсидия возрастет только после четырех полных лет ожидания. Максимальный процент субсидирования в программе Санкт-Петербурга «развитие долгосрочного жилищного кредитования» также отличается от Московского, при ожидании в 15 и более лет он составит только 50% от стоимости одного квадратного метра общей площади жилого помещения.

Похожие программы, действующие во многих регионах России, направлены на решение долгосрочных проблем городов.

В некоторых регионах России действуют программы, в которых для определения размера субсидии учитывается также уровень дохода. Например, в республиках Чувашия и Татарстан размер субсидии (в процентах от средней стоимости строительства или приобретения жилья на момент получения субсидии) зависит как от времени ожидания после постановки на учет, так и от отношения месячного дохода на одного члена семьи к установленному минимальному размеру оплаты труда. Таким образом, чем больше человек зарабатывает, тем на более низкий процент субсидии он может рассчитывать. Так, если взять минимальный размер оплаты труда в 4900 рублей, то при общем доходе семьи в 19600 рублей и менее, даже при сроке ожидания менее 1 года, процент субсидии составит 64%. В совокупности с довольно низкой стоимостью жилья в республиках и высокой процентной ставкой, малообеспеченные семьи получают субсидию в размере 1'141'724,1 (или 34,6 м²). Максимальный размер субсидии составляет 70% от стоимости жилья, но не для всех. Поскольку, с ростом дохода семьи уменьшается размер максимальной субсидии, и для наиболее обеспеченных слоев населения, даже через 15 лет, она составит всего 30%.

Данная программа направлена на помощь малоимущим семьям и обеспечение их достойным жильем.

Следует напомнить, что рассматривается одна и та же программа федерального ипотечного кредитования, только каждый регион интерпретирует ее по-своему.

СЕКЦИЯ 4

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

*О.Н. Гайдукова,
Тверской госуниверситет*

МЕСТО КОНФЛИКТА В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

1. Понятие конфликта и классификация конфликтов. Эффективность организации и уровень конфликтности.

Конфликт – это одна из форм социального взаимодействия, в основе которой лежат реальные или мнимые противоречия, когда каждая из сторон стремится достичь своей цели и тем самым помешать другой сделать то же самое. Некоторые современные теоретики и практики управления считают, что конфликты возможны даже в самой эффективной организации, при самом безукоризненном управлении. Более того, конфликты имеют даже определённое позитивное значение, так как привлекают внимание к проблемам, которых ранее не замечали.

Данное положение иллюстрирует модель, которая показывает взаимосвязь между эффективностью и уровнем конфликтности. Там, где нет конфликтов, нет столкновений, нет идей, нет разных мнений, а значит, и нет развития. Такие организации не эффективны. Там же, где уровень конфликтности высокий, вся энергия персонала уходит на внутренние трения, получается, что работать некогда, нужно выяснять отношения. Но существует оптимальный уровень конфликтности, который предполагает конструктивное решение проблем и эффективное развитие организации.

Существует несколько классификаций конфликтов. Например, по составу участников выделяют: внутриличностные, межличностные, конфликты между личностью и группой, межгрупповые конфликты. Выделяют также конструктивные и деструктивные, открытые и закрытые, объективные и субъективные конфликты.

2. Структура и процесс конфликта.

Структура конфликта включает в себя участников конфликта и взаимосвязи между ними.

Участниками конфликта являются оппоненты, группы поддержки оппонентов, интересы, цели оппонентов, провокаторы.

Конфликт – это развивающийся процесс, который проходит в несколько стадий: предконфликтная ситуация, инцидент, сам конфликт, разрешение конфликта, постконфликтная ситуация.

3. Причины конфликтов в организации.

Борьба за ресурсы и статусы, взаимозависимость, различия в восприятии и системе, различия в целях

Часто нехватка оборудования, инструментов приводит к конфликтам между работниками. Конфликты связаны также с невыполнением функциональных обязанностей в системе «руководство – подчинение», плохим описанием во многих учреждениях функций персонала, что приводит к тому, что люди просто не понимают, чего от них хотят.

4. Роль конфликта в организации.

Конфликты могут быть и злом, и благом для организации. Как благо конфликты помогают обратить внимание администрации на нетерпимые условия труда, произвол, злоупотребления и принять меры для смягчения создавшейся ситуации. Конфликты заставляют оппонентов невольно усиливать коммуникативный обмен друг с другом. Конфликт часто формирует группы, интегрирует людей. Участники группы определённым образом благоприятствуют членам собственной группы в противовес членам другой группы. Конфликты позволяют преодолеть препятствия на пути внедрения инноваций, развития организации. Также конфликт способствует разрядке между конфликтующими сторонами, снятию синдрома покорности у подчинённых.

Как зло конфликт – это большие эмоциональные, материальные затраты на участие в конфликте. Это – увольнение сотрудников, снижение дисциплины, ухудшение социально-психологического климата в коллективе. Возможно также чрезмерное увлечение процессом

конфликтного взаимодействия в ущерб работе и смещение акцента, т.е. большее значение придаётся победе в конфликте, чем реальной проблеме. В результате конфликта формируется представление о побеждённых группах, как о врагах, а после завершения конфликта обычно уменьшается степень сотрудничества между частью персонала и бывает сложно восстановить деловые отношения.

Если эффективно управлять конфликтом, то его последствия могут быть функциональными, т.е. играть положительную роль и способствовать достижению целей организации. Если проблема, вызвавшая конфликт, решается таким путём, который устраивает все стороны, то все сотрудники чувствуют себя причастными к решению проблемы. А совместно принятое решение охотно выполняется. Оппоненты приобретают опыт сотрудничества, который они могут использовать в будущем. Улучшаются отношения между людьми, и они перестают рассматривать разногласия как «зло», которое всегда приводит к плохим последствиям.

Однако очень часто конфликт и препятствует достижению целей организации. Он приводит к неудовлетворённости, плохому состоянию духа конфликтующих сторон, росту текучести кадров, снижению производительности, отсутствию стремления к сотрудничеству, сворачиванию взаимодействия между оппонентами.

*А.С. Александрова,
Тверской госуниверситет*

РОЛЬ КОНСАЛТИНГА В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Менеджмент – консалтинг включает в себя: советы по вопросам управления, определение проблем, оценку возможностей, рекомендации и помощь в реализации проектов.

Основными этапами осуществления проектов являются: выявление проблем (диагностика); разработка решений, проекта; осуществление решений, проекта.

К методам консультирования относят: экспертное консультирование (консультант самостоятельно проводит диагностику), процессное консультирование (консультанты вместе с клиентом анализируют проблемы и разрабатывают предложения) и обучающее консультирование (главная задача специалистов – подготовить почву для возникновения идей и выработки решений).

В последнее время сложилось три четко выделенных категории консультантов: дочерние консультационные компании, включенные в структуру финансово – промышленных групп; крупные консультационные или аудиторско–консультационные компании, которые оказывают широкий спектр услуг и небольшие компании с ограниченным спектром услуг и немногочисленным штатом.

Консалтинговые услуги могут быть самыми разнообразными. Европейский справочник – указатель консультантов по менеджменту в настоящее время выделяет 84 категории консалтинговых услуг.

Для нынешнего этапа развития экономики, когда экономическая ситуация и деятельность отдельных предприятий претерпевает существенные изменения и постоянно возникают новые проблемы фирмам нужна квалифицированная консультационная помощь, чтобы не померкнуть на фоне более успешных конкурентов.

Предположительно, темпы роста управленческого консалтинга в ближайшие годы возрастут; это связано с дальнейшим увеличением спроса на прогрессивные виды консалтинговых услуг.

*А.А. Литвиненко,
Тверской госуниверситет*

ЖЕНЩИНА – МЕНЕДЖЕР

С течением времени, на женщину как на работника менялись взгляды и убеждения. В докапиталистических обществах женщина занималась производственной деятельностью. Впоследствии на передний план выходили личные мотивы: стремление обрести экономическую независимость, получить удовлетворение от работы, расширить социальные контакты. Женщина постепенно стала вливаться в среду, где ранее находились одни мужчины.

Статистика разных стран показывает значительно меньшую долю женщин - предпринимателей на средних и мелких предприятиях: в Финляндии-1 /3, Швеции 1/ 4, во Франции 1/5. В Российской Федерации в настоящее время насчитывается примерно 10 миллионов предпринимателей и только 1 /10 среди них – женщины.

Особое значение женщина в системе менеджмента занимает в таких быстро развивающихся видах деятельности, как гостиничное и ресторанное хозяйство, туризм, оптовая и розничная торговля, сфера обслуживания, где доля женщин, в общем числе работающих, достигает 90%. Приведенные данные подтверждают заметный рост участия женщин в экономической жизни и позволяют прогнозировать перспективные сдвиги в этом направлении.

По некоторым параметрам женщины обладают явными преимуществами для успешного осуществления функций управления.

Основные психологические особенности женского управления:

1) Умение думать сразу о нескольких делах, тогда как мужчины способны сконцентрироваться на одном вопросе, предпочитая решать вопросы последовательно.

2) организованность и ответственность

3) коммуникабельность

Яркими примерами, показывающими особенности руководства женщин, являются две противоположных друг другу модели: «железная леди» и «старшая сестра».

«Железная леди»- холодна, авторитарна, самоуверенна, отвергает дискуссии и обмен мнениями как неэффективное средство. Она строга и требовательна к подчиненным, в системе мотивации опирается на наказания, от подчиненных ожидает дисциплины и уступчивости, ценит в них главным образом, профессиональные способности.

«Старшая сестра» опирается на коллективные формы принятия решений, поощряет дискуссии и полемику. Она благосклонна к подчиненным, ожидает от них полной отдачи, ценит в своих сотрудниках чувство единой команды. В системе мотивации делает упор на вознаграждения, поощряет новаторство и творческий подход к делу.

Безусловно, эти два типа женщины -руководителя являются полярными и в практике управления дают различные результаты, что позволяет сделать вывод о многообразии и специфике подходов к управлению женщины-менеджера.

Проанализировав, психологические и управленческие особенности женского менеджмента можно с уверенностью говорить о перспективах женщины, как руководителя.

*А.С. Михайлов,
Тверской госуниверситет*

ОСОБЕННОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА В ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ (КРИЗИСНЫХ) СИТУАЦИЯХ

В условиях кризисной ситуации важно выявить не только причины его возникновения, но и найти пути скорейшего, насколько это возможно, выхода из него. Для этого необходимо скоординировать действия всех предприятий страны и определить, непосредственно, каковы особенности управления предприятием в период кризиса.

Эти особенности таковы:

1) Остановить плохие новости.

Текущий мировой экономический кризис для многих является полной неожиданностью. Однако природа этого кризиса такова, что он не является случайным, он запланирован. И об этих планах знают только некоторые личности и их огромные транснациональные корпорации, они же и получают основные преимущества от кризиса. У этой группы есть два основных рычага управления — это финансовые средства и СМИ. Информация необходима, но только верная информация. Когда информация искажена, тогда люди делают ошибки, опираясь на ложные данные или данные, которые им навязывают через СМИ. Не слушайте, что

вам навязывают, смотрите и анализируйте сами. Не поощряйте своим вниманием тех, кто создает хаос.

2) Реорганизовать работу компании

В условиях кризиса необходимо внести фундаментальные изменения в работе компании (пересмотреть технологии работы компании, пересмотреть систему распределения средств и т.п.). Лучшим образцом являются рекомендации Рона Хаббарда по созданию идеальной саморазвивающейся организации

3) Заявлять о себе сильнее, чем раньше

В кризис, по традиции, ожидается снижение деловой активности. Но это плохая традиция, поэтому из кризиса многие компании выходят сонными и ослабленными. Тем, кто останется бодрствовать, будут нужны ваши продукты и услуги. Так что, заявляйте о себе! Покажите, что вы живы, и вам можно доверять.

4) Пересмотреть финансовую политику

Есть ли в вашей компании такая статья расходов, как отчисления в резервный фонд? Резервы предназначены для того, чтобы вы могли спасти свою компанию в условиях кризиса. Не важно, хватает ли вам зарабатываемых денег для текущих нужд или нет, начните откладывать часть дохода в резерв. Прямо сейчас.

5) Сформировать команду

Не пытайтесь, как руководитель, вытянуть компанию из кризиса на себе. Настоящий шторм — это средство, которое одиночек-профессионалов превращает в команду. Команда формируется совместной борьбой за выживание. А вот крысы, наоборот, в это время покидают корабль.

6) Приготовиться к расширению

Кризис — это всегда явление, ограниченное по времени. Вы не спали в кризис, вы работали не меньше, а больше. Вы завоевали часть рынка, когда он «спал». Так что, будьте готовы его удержать, когда он проснется.

7) Процветать

Создайте островок стабильности для ваших сотрудников, поставщиков и клиентов. Объявите вашу компанию зоной, свободной от кризиса. Просто процветайте. И не молчите о своих успехах, делайте их широко известными. Плохих новостей много, их создают безумные и за деньги. Нужно много хороших новостей, чтобы нейтрализовать хаос, создаваемый плохими.

*О.В. Горбатова,
Тверской госуниверситет*

КРИЗИС ДЛЯ МАРКЕТИНГА И МАРКЕТИНГ ДЛЯ КРИЗИСА

В кризис специалистов в области маркетинга, рекламы и PR увольняют очень часто. Ведь первыми статьями экономии становятся

реклама и персонал фирмы. Количество резюме маркетологов сегодня намного превышает реальный спрос работодателей. По данным экспертов кадрового агентства «ЮНИТИ», специалисты по развитию, рекламе и PR-менеджеры вошли в десятку самых увольняемых профессионалов за 2009 год.

Основные причины такого отношения к маркетингу в российских компаниях:

- Непонимание роли маркетинга в компании.
- Неправильный подход к оценке вклада маркетолога

Пусть не очень быстро, но сокращение затрат на маркетинг, а вместе с ним и самих специалистов начинает сказываться в проявлении целого ряда отрицательных последствий.

Сокращение расходов на рекламу приводит к недостатку информации о продукте у потребителей, а как следствие фирма теряет всякую связь с целевой аудиторией. Особенно это касается компаний, которые работают с товарами широкого потребления, продают услуги сотовой связи и технологические новинки.

Без грамотного и непрерывного продвижения происходит устаревание брендов. Это сказывается не только на спросе, но и на репутации компании. В фирму, позиции которой выглядят невыгодно, вряд ли кто-то решится вложить деньги. Сегодня инвесторы участвуют только в стабильных программах. Если это производство товара – он должен быть на слуху и из категории востребованных. Если услуги – компания, предлагающая их, должна твёрдо стоять на ногах и иметь план «Б».

Таким образом, в условиях кризиса функции маркетолога приобретают особую важную роль: рынок меняется очень быстро, без качественной аналитики сложно будет за ним успеть. В таком случае компании остаётся лишь копировать деятельность конкурентов, что может безвозвратно отодвинуть её в конец списка.

Что делать маркетологу в период кризиса, чтобы не остаться без работы:

- ✓ Повысить эффективность своей работы.
- ✓ Правильно определить приоритеты
- ✓ Заявить о себе ещё громче, чем до сих пор.
- ✓ Чтобы удержать старых клиентов, нужно применить специальные льготы, а также прямые обращения через письма, с описанием изменений политики руководства.
- ✓ Применить конкурентную разведку
- ✓ Уделить большое внимание ценообразованию, анализу целевой аудитории, ассортименту.
- ✓ Работать над стратегией.
- ✓ И, наконец, как бы сложно ни обстояли дела в вашей бухгалтерии, в общении с потребителем забудьте слово «кризис».

В кризисный период необходимость в маркетинге должна только повышаться. Ведь без грамотного маркетолога компания неизбежно будет

пропускать удары и возможности. Принять правильное и оперативное решение трудно без опытного специалиста. Поэтому не стоит экономить на том, что даёт компании импульс к развитию!

*В.А. Дюкова, Ю.Г. Лучнев,
Тверской госуниверситет*

ВИРУСНЫЙ МАРКЕТИНГ

В наше время традиционная реклама уже не так эффективна как раньше. Люди просто не могут воспринимать все сообщения, которые им посылает внешняя среда. У человека есть масса возможностей игнорировать рекламу.

Прочитав бумажный журнал, только единицы могут вспомнить хоть какое-то рекламное объявление, а еще меньшее число вспомнит фирму рекламодателя. Большинство людей теперь проводят свое время в интернете, а не перед телевизором.

Как достучаться до сознания человека? Использовать вирусный маркетинг.

Еще с древнейших времен люди больше всего ценят личные рекомендации хорошо знакомых им людей. Так пусть ваши клиенты рассказывают своим друзьям информацию о вашей компании.

Вирусный маркетинг – это определенная техника маркетинга, использующая существующие ресурсы информационной среды для повышения уровня осведомленности об их бренде/товаре/услуге.

Распространение осуществляется “вирусным путем”: пользователь распространяет информацию через свой список контактов, а те распространяют его дальше по своим каналам.

Многие крупные компании и корпорации (Mercedes, Volvo, Nissan, Microsoft, IBM, American Express и многие другие) стараются активно использовать вирусный маркетинг для продвижения на современном рынке своих продуктов.

Осуществление вирусной рекламной кампании происходит в 3 этапа:

1.Идея продукта — это основа всего, то есть то, с чего начинается производство. Идея может возникнуть либо сама собой, либо придётся идти до неё самостоятельно.

Очень важно присутствие элемента новизны. Если продвигается старый и общеизвестный товар, то потребуются создать новую сферу применения или повысить частоту использования продукта.

2.Производство -во многом зависит от формата вируса – это зависит от вашего товара и идеи. В большинстве случаев, чем неожиданнее представление товара, тем достигается больший эффект.

3.Посев — это начальный «запуск» вируса в сеть для его дальнейшего самостоятельного распространения.

Существует несколько основных путей распространения информации:

места скопления людей; площадки развлекательного характера; интернет-СМИ, например, новостные порталы; сайты социальных объединений и сми; социальные сети; интернет-сообщества; интернет-форумы; чаты различного характера ;видео-хостинги; фото-хостинги;

Посев обычно проводится среди целевой аудитории.

Вирусная реклама — это хороший имиджевый продукт, который при небольших бюджетах позволяет обеспечить бренду коммуникацию с внушительной аудиторией.

Основная уникальность вирусной рекламы в том, что пользователь становится как ее получателем, так и ее распространителем.

Проблема вирусного маркетинга заключается в том, что ваш вирус может сработать на конкурента. Это происходит в том случае, если вирусная кампания недостаточно хорошо продумана и у потребителя нет четкой ассоциации именно с вашей маркой. Кроме того, эффект «вируса» ограничен во времени.

Для создания успешной вирусной кампании необходимо осознать три важных правила: легкость распространения; скорость; новизна;

*Л.В. Шишкова, Д.А. Титова,
Тверской госуниверситет*

МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛА

Маркетинг персонала является относительно новым понятием. В мировой практике управления человеческими ресурсами он нашел свое применение лишь в начале 90-х гг. прошлого столетия, а в российской практике управления персоналом эта разновидность маркетинга до настоящего момента не получила должного распространения. Лишь немногие отечественные предприятия включают маркетинг персонала в состав задач, решаемых службами по работе с кадрами. Для организации, действующей на рынке, основополагающей задачей маркетинга персонала является создание ее привлекательного образа как работодателя. Это должно помочь организации обеспечить конкурентные преимущества на рынке труда и привлечь кадровые ресурсы с оптимальными количественными и качественными параметрами.

Маркетинг персонала — вид деятельности по изучению рынка рабочей силы с целью удовлетворения потребности организации в персонале, выявления круга источников и путей обеспечения этой потребности.

Маркетинг персонала включает:

- исследование рынка труда и рынка рабочей силы;
- сегментирование рынка рабочей силы — процесс разбивки рынка труда на группы на основе различий.

Маркетинг персонала становится одним из важнейших факторов выживания предприятий в условиях рыночных отношений. Порой минимальные вложения и максимальное использование "человеческих ресурсов" позволяют предприятию выиграть в конкурентной борьбе.

Маркетинг персонала как инструмент целенаправленной и эффективной работы с персоналом является составной частью стратегии и тактики выживания и развития предприятия при рыночных взаимоотношениях. По мере развития личности работника приходится все чаще согласовывать рыночные условия и интересы сотрудников предприятия. Развитие производства все в большей степени нуждается в планировании его кадрового обеспечения.

В условиях рыночной экономики все большую значимость приобретает проблема выхода из кризиса трудовой активности работников многих предприятий страны. Разработка и совершенствование стимулов и мотивов к труду выходят за рамки научных и познавательных проблем и все больше ставятся в практическую плоскость как средство в борьбе с конкурентами и выживания в условиях рынка.

Проблемы работодателя и соискателя в условиях кризиса:

- Кандидат больше не диктует условий, власть вернулась к компаниям
- Спрос на молодых специалистов уменьшился
- Текучесть кадров
- Компании стали более требовательны
- Основное правило выживания в условиях кризиса для кандидатов — универсальность и гибкость.

Вывод

В условиях финансового кризиса, увеличилось количество безработных, как в сфере служащих, так и среди рабочего класса. Работодатели требуют более квалифицированных специалистов. Спрос на должности превышает предложение. Таким образом, работодатель начинает диктовать свои условия, завышая требование к персоналу.

Наряду с традиционным подходом работодатель ищет специалистов, появился новый подход - квалифицированный персонал ищет работодателя.

На данном этапе - маркетинг персонала требует развития, чтобы оставаться привлекательным для специалистов, работодателю необходимо развивать маркетинг персонала, обучать кадровые службы, проводить тренинги, работать с вузами для обучения персонала и привлечения молодых специалистов.

СЕКЦИЯ 5

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

*А.С. Кремнева,
Тверской госуниверситет*

ПРОБЛЕМЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

С развитием бизнеса в нашей стране, с его укреплением и выходом на международный уровень, для многих компаний возникла необходимость составления финансовой отчетности, понятной для ее зарубежных пользователей. Составление отчетности, например, по МСФО позволяет также повысить качество предоставляемой информации и для отечественных пользователей.

К достижению поставленной задачи можно пойти разными путями.

Самое очевидное - параллельное ведение бухгалтерского учета в международном формате. Другой метод - трансформировать уже имеющиеся данные российской отчетности в международный формат. В литературе большинство авторов называет именно эти два метода в качестве основных. Некоторые ученые выделяют еще метод трансляции проводок.

С учетом особенностей каждого метода формирования отчетности по МСФО можно определить, каким предприятиям будет наиболее целесообразно его применить. Так, метод параллельного учета подойдет крупным и средним предприятиям, нуждающимся в постоянном составлении финансовой отчетности, а также оперативных отчетов по МСФО. Метод трансляции проводок является оптимальным для средних предприятий, не имеющих достаточно средств для внедрения системы параллельного учета. Трансформация же выступает наиболее универсальным методом и может быть применена крупными предприятиями на начальной стадии внедрения параллельного учета, а также средними и малыми предприятиями, составление МСФО для которых не является обязательным и носит разовый характер.

Российскими предприятиями предпочтение отдается именно методу трансформации отчетности. Прежде всего это происходит потому, что в нашей стране велика доля малого и среднего бизнеса. Немаловажным является и тот факт, что данный метод самый приемлемый по стоимости.

Трансформация может быть осуществлена в нескольких формах – в полной и упрощенной. Выбор формы зависит от целей, преследуемых компаниями.

Приняв решение о проведении трансформации своей отчетности, компания сталкивается с целым рядом проблем. Наиболее удобно их группировать следующим образом:

- проблема поиска специалиста для проведения данной процедуры (возможно также - повышение квалификации собственных сотрудников);

Трансформацию можно провести с привлечением персонала извне: это могут быть аудиторы, аудиторские или консалтинговые фирмы и другие специалисты в области МСФО. Зачастую они уже имеют сформированную ими методику осуществления трансформации, однако по желанию фирмы-заказчика данные специалисты могут разработать индивидуальную методику трансформации. Возможен и другой вариант: повышение квалификации своего сотрудника, т.е. его обучение на специальных курсах. Существуют и специализированные периодические издания, рассматривающие вопросы учета по МСБУ и методики трансформации отчетности

Еще один путь – ввести в штат предприятия еще одну должность и нанять на нее работника, который будет заниматься вопросами трансформации.

- проблема формирования методики трансформации.

Унифицированной методики трансформации не существует. В зависимости от специфики предприятия ее этапы и набор вносимых корректировок могут изменяться, что необходимо принять во внимание до начала работы. Кроме того, нужно не только разработать методику, но и регулярно ее пересматривать и совершенствовать, адаптировать к изменениям в бизнесе, учетной политике, законодательстве.

На практике применяются две основные методики трансформации – "от оборотки" и "от баланса".

- выбор программного продукта;

Excel - самый доступный из всех программных продуктов. Все же не каждому бухгалтеру под силу построить в нем трансформационную модель. Возникает и проблема контроля за информацией и ее целостностью. При использовании *Excel* очень затруднена работа с большими массивами данных. Огромное достоинство *Excel* – в его простоте и наглядности для бухгалтера, открытый алгоритм, позволяющий в любой момент поправить что-либо, т.е. программа достаточно гибкая и при умелом использовании дает массу возможностей.

Существуют также специализированные программы, основанные на работе с хранилищами баз данных. В них может содержаться практически неограниченное количество информации, почти к нулю сведена опасность потери данных. Часто имеется опция импорта данных (в т.ч. из *Excel*). Во многих случаях в комплект приложений к продукту идут инструменты для анализа, ведения управленческого учета и составления оперативной отчетности. Вот некоторые из таких специализированных программ: *"Отчетность по МСФО + трансформация"*; *"1С: Консолидация"*; *"Геософт: Универсальный отчет"*; *"Нострадамус"*.

Естественно, подобные программы обойдутся предприятию дороже разработки трансформационной модели в Excel. Проблемой в отношении программных продуктов является то, что их разработчики не всегда успевают за изменениями российского законодательства.

- другие проблемы, возникающие в ходе проведения трансформации (подготовка всей необходимой информации - общей и дополнительной для пояснительной записки; выбор валюты для представляемой отчетности; выявление и корректировка отклонений между РСБУ и МСФО, снижение риска возникновения погрешностей при внесении корректировок; реклассификация счетов; составление пояснений к финансовой отчетности, а также отчета о движении денежных средств и изменениях капитала (для малых предприятий, представляющих отчетность в упрощенном варианте) и т.д.)

В заключении хотелось бы отметить, что сталкиваясь с проблемой подготовки отчетности по МСФО, большинство отечественных компаний решает ее посредством трансформации, не задумываясь о том, что существует другой, более доступный и действенный способ ее преодоления. В качестве основного инструмента здесь выступает учетная политика организации. В 90% случаях расхождения РСБУ с МСБУ можно устранить без нарушения требований ПБУ. Для преодоления оставшихся 10% можно использовать п.4 ст.13 закона "О бухгалтерском учете", в соответствии с которым допускается отступать от утвержденных правил БУ в случаях, когда они не позволяют достоверно отразить имущественное положение и финансовые результаты деятельности предприятия.

Единственным очень серьезным препятствием здесь было и является законодательство в области налогового учета, в частности, последствия, возникающие при расхождении мнения налоговой службы в отношении отражения фактов хозяйственной жизни с профессиональным суждением бухгалтера, а также с корректностью закрепленных в учетной политике методов ведения учета.

*А.А. Нечипоренко,
Тверской госуниверситет*

ТРАКТОВКА ПОНЯТИЙ «ЗАТРАТЫ», «ИЗДЕРЖКИ», «РАСХОДЫ», «СЕБЕСТОИМОСТЬ» В СИСТЕМЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧЕТА

Под производственным учетом понимается - подсистема управленческого учета, включающая в себя учет затрат производства, исчисление себестоимости и анализ данных об экономии и перерасходе. Отсутствие четкой грани, нормативной базы и методологии понятий «затраты», «издержки», «расходы», «себестоимость», используемых в системе производственного учета, приводит к тому, что специалисты

разных уровней (экономисты, бухгалтеры, руководители и т.д.) в процессе решения задач придают им разную смысловую нагрузку.

Экономическая теория не выделяет принципиальной разницы между терминами. Данные понятия условно считаются тождественными. Экономический подход дает наиболее широкое понятие расходов – это платежи, которые необходимо произвести, чтобы приобрести и сохранить в своем распоряжении нужное количество ресурсов. Расходы включают упущенные выгоды (неявные затраты), социальные затраты. Под себестоимостью понимается стоимость (цена) ресурсов, определяемая соотношением спроса и предложения на ресурсном рынке, необходимых для производства продукции.

В бухгалтерском учете категории «затраты», «издержки», «расходы», «себестоимость» – это самостоятельные понятия, описываемые определенными бухгалтерскими записями. Определений терминов «затраты», «издержки», «себестоимость» в нормативных актах по бухгалтерскому учету нет.

Проанализировав различные точки зрения на исследуемые понятия можно выделить два основных подхода к квалификации категорий: первый – данные категории имеют одинаковый смысл и нет необходимости выделять между ними разницы; условно считается что «издержки» идентичны «затратам», «расходы» идентичны «себестоимости» (В.И. Бруснецова, О.Е. Николаева, Т.В. Шишкова, И.Г. Кукукина, Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер); второй – «издержки», «затраты», «расходы», «себестоимость» различные понятия (В.Б. Ивашкевич, М.А. Иванова, Н.П. Кондраков, С.А. Котляров, Г.Р. Хамидуллина, Р. Энтони, Дж. Рис.).

Вторая точка зрения представляется нам более верной. Считаем использование термина «издержки» в бухгалтерском учете излишним. Необходимо наличие четких и законодательно закрепленных определений понятий. Одним из условий, влияющих на практическую организацию бухгалтерского учета, остается фискальный (налоговый) фактор. Поэтому очень важно дать определения экономическим категориям, чтобы исключить субъективную трактовку отдельных понятий.

Автор считает необходимым нормативно закрепить следующие понятия:

1. затраты периода – величина использованных ресурсов в денежном выражении для целей осуществления хозяйственной деятельности. Хозяйственная деятельность организации состоит из текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

2. расходы периода – уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации за исключением уменьшения вкладов по решению (п.2 ПБУ 10/99 «Расходы организации»).

3. себестоимость продукции (работ, услуг) – расходы организации, связанные с производством и реализацией продукции (работ,

услуг). Себестоимость продукции (работ, услуг) отражается при расчете валовой прибыли отчетного периода в отчете о прибылях и убытках.

Таким образом, нормативное закрепление терминов позволит унифицировать их применение в различных сферах и исключить субъективную трактовку.

*Д.Р. Ильина,
Тверской госуниверситет*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГУДВИЛЛА В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ

Синонимом понятия «гудвилл» в русском языке является термин «деловая репутация». Согласно ПБУ 14/2007 «Учёт нематериальных активов» деловая репутация определяется как разница между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части), и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки (приобретения). Однако по международным стандартам дело обстоит несколько иначе.

Гудвилл представляет собой разницу между справедливой стоимостью компании в целом и справедливой стоимостью чистых активов, идентифицируемых и оцениваемых на момент покупки бизнеса.

Гудвилл рассматривается как внеоборотный актив с неопределённым сроком полезного использования, т.к. он характеризует будущие экономические выгоды, которые не могут быть признаны на момент покупки бизнеса. Обычно в состав гудвилла включаются персонал компании, выгодное территориальное положение, перспективы рынка, на котором она функционирует, или эффект от объединения бизнеса.

По МСФО гудвилл признаётся активом только в том случае, если имеет место некоторая сделка поглощения (т.е. внутренне созданная репутация не может считаться активом).

В России, так же, как и во всём мире, последнее время наблюдаются процессы слияния, приобретения, поглощения компаний. На их стоимость существенно влияет гудвилл (как инструмент, используемый при оценке деловой репутации (таким образом, понятие гудвилла более узкое).

Как показывает практика, российские компании чаще всего хотят знать о цене своей деловой репутации только при продаже компании, тогда, как оценка гудвилла необходима, чтобы повышать деловую репутацию своей компании.

Понятие гудвилла в бухгалтерском понимании и в понимании оценщика значительно различается. Бухгалтер рассматривает, анализирует и рассчитывает стоимость деловой репутации уже после проведения сделки для постановки на баланс, когда одна компания поглотила другую или две фирмы соединились. Оценщик же определяет стоимость гудвилла

до сделки, т.е. рассчитывает реальную рыночную цену тех дополнительных прибылей, которые генерирует деловая репутация компании. Такого мнения об относительности понятия гудвилла придерживаются руководители многих российских компаний.

Чаще всего деловая репутация отечественных организаций оценивается на основе готовности потребителей пользоваться их услугами.

В российской практике имеет место оценка гудвилла на основе выделения из общего объема продаж части, полученной за счет работы факторов брэнда. Но в отличие от зарубежных технологий разделение происходит не на основе анализа капиталоемкости отрасли, а базируется на анализе реального покупательского поведения потребителей. Только те доходы, которые получает компания в результате влияния на поведение покупателей относительно их внутренней приверженности к данной марке, должны учитываться при определении стоимости брэнда. Как видно, данный метод оценки деловой репутации отличается от официального.

Таким образом, на оценку гудвилла влияют, во-первых, эффективность текущей деятельности компании и перспективы её развития, а во-вторых, колебания курсов акций компании. В то время как путём изменения репутации, как говорят аналитики, влиять на стоимость акций нельзя. Автор считает: в российской практике сложилось довольно устойчивое мнение, что деловая репутация – это лишь эмоциональная оценка результатов деятельности организации, что и является одной из главных проблем российских руководителей. В то время как оценка гудвилла позволяет понимать компании, как она воспринимается деловым окружением с тем, чтобы разработать комплекс мер по повышению своей деловой репутации.

Литература:

1. Савельев А. Деловая репутация по-американски/А. Савельев//Консультант. – 2009. - № 13.
2. Семёнов А.С. Учёт нематериальных активов по МСФО/А.С. Семёнов//Международный бухгалтерской учёт. – 2009. - № 9.
3. Школин А. [Электронный ресурс]/А. Школин. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.inform@finansmag.ru>.

*Ю.А. Верниковская,
Тверской госуниверситет*

ОСНОВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В УЧЕТЕ И ОТЧЕТНОСТИ В 2010 ГОДУ

С 1 января 2010 года вступило в силу много существенных изменений в законодательной базе по учету и отчетности. Усовершенствованию подверглись формы как бухгалтерской, так и

налоговой отчетности, а также многие налоги, уплачиваемые организациями. Итак:

1. В 2010 году Минфин подарит новую отчетность и много ПБУ.

В министерстве полагают, что утвержденные приказом Минфина России от 22.07.03 № 67н формы баланса и отчета о прибылях и убытках морально устарели. Изначально предполагалось, что это лишь образцы, по которым компании будут разрабатывать свои бланки. Но на практике большинство отчитывается по формам Минфина. Поэтому решено отменить приказ № 67н и ввести вместо него новые формы.

23 марта на официальном сайте Минфина РФ был размещен Проект приказа Минфина РФ «О формах бухгалтерской отчетности организаций». Предполагается, что данный документ вступит в силу представления годовой бухгалтерской отчетности за 2011 год. При этом организации смогут применять новые формы бухотчетности уже в 2010 году.

В проекте приказа сказано:

- Установить, что настоящий приказ вступает в силу с годовой бухгалтерской отчетности за 2011 год. Предоставить организациям право применять настоящий приказ для бухгалтерской отчетности за 2010 год.

- Установить, что организации самостоятельно разрабатывают содержание бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета об изменениях капитала, отчета о движении денежных средств и иных пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках на основании форм, предусмотренных настоящим приказом.

Бухгалтерский баланс теперь содержит данные на отчетную дату, на 31 декабря предыдущего года и на 31 декабря года, предшествующего предыдущему. В форме № 2 отсутствует расшифровка отдельных прибылей и убытков, а в Форме № 3 изменились названия разделов: теперь второй раздел «Резервы» носит название «Корректировки в связи с изменением учетной политики и исправлением ошибок». Значимым в данной форме является то, что чистые активы приводятся в отдельном третьем разделе (раньше они отражались в Справке).

Необходимо отметить, что министерство намерено порадовать нас в ближайшее время целой серией новых положений по бухгалтерскому учету (которые в министерстве теперь именуют стандартами в связи с переходом на МСФО). Так, в недрах Минфина готовится стандарт «Субъекты малого предпринимательства», разрешающий небольшим компаниям вести бухучет по упрощенной схеме. Например, их избавят от подробных расшифровок показателей в бухотчетности (активов, выручки, себестоимости и т. п.).

Также в ближайшее время можно ждать стандарта «Подготовка отчета о движении денежных средств», измененного ПБУ 8/01 «Условные факты хозяйственной деятельности», новой редакции ПБУ 12/2000 «Информация по сегментам». Готовится отдельный стандарт для добывающей отрасли.

2. Изменения по НДФЛ.

1. До 1 января 2010г. не облагалась НДФЛ только та единовременная матпомощь, которую организация оказала: — работнику в связи со смертью члена семьи; — членам семьи работника в связи с его смертью. Теперь это правило распространяется и на бывших работников компании, вышедших на пенсию.

2. В случае, если в течение налогового периода стандартные налоговые вычеты налогоплательщику не предоставлялись или были предоставлены в меньшем размере, то для перерасчета налоговой базы по НДФЛ необходимо представить в налоговый орган только документы, подтверждающие право на такие вычеты. Заявление и налоговую декларацию представлять не нужно. (Раньше на основании заявления налогоплательщика, прилагаемого к налоговой декларации, и документов, подтверждающих право на такие вычеты, налоговым органом производился перерасчет налоговой базы).

3. Для получения социальных налоговых вычетов представлять письменное заявление в налоговый орган не нужно. Данные вычеты предоставляются при подаче налоговой декларации в ИФНС. (Раньше социальные налоговые вычеты предоставлялись на основании письменного заявления налогоплательщика при подаче декларации в ИФНС по окончании налогового периода).

4. При отсутствии налогового агента профессиональные вычеты предоставляются налогоплательщикам, получающим авторские или иные вознаграждения при подаче налоговой декларации по окончании налогового периода. Представление в ИФНС письменного заявления не требуется.

5. Доходы от реализации имущества (кроме недвижимости), которым владели менее трех лет, можно уменьшить на 250 000 руб. либо на сумму расходов по приобретению этих объектов. (Раньше сумма составляла 125 000 руб.).

3. Изменения по ЕСН.

До 1 января 2010г. компании платили ЕСН, часть которого зачислялась в федеральный бюджет, а остальной налог распределялся между ПФР, ФСС, федеральным и территориальным ФОМС. При этом «спецрежимники» перечисляли только взносы на обязательное пенсионное страхование. С 1 января Глава 24 Налогового кодекса РФ отменена. Вместо ЕСН все компании должны платить (причем в 2010 году по тем же ставкам) взносы: — на обязательное пенсионное страхование; — на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством; — на обязательное медицинское страхование. Но при этом в 2010 году спецрежимники взносы в ФСС и ФОМС должны считать по нулевой ставке.

Законодательное решение о замене ЕСН на страховые взносы принято и подписано президентом. Это решение обусловлено объективными требованиями социальной справедливости и пересматриваться не будет.

Также было принято решение об отсрочке увеличения финансовой нагрузки на бизнес на один год: страховые взносы в полном объеме (34% от фонда оплаты труда) компании начнут платить только с 2011 года. Поэтому просьбы о еще большей отсрочке бессмысленны.

Уплата страховых взносов вместо ЕСН — не нововведение. Это всего лишь возврат к системе финансирования обязательного социального страхования, существовавшей до 2001 года. Причем общая ставка по страховым взносам (37%) тогда была выше той, которая вводится сейчас.

К сожалению, приходится говорить, что опыт введения ЕСН не оправдал себя в полной мере. В результате снижения этого налога в 2005 году уменьшилось финансовое обеспечение социальных гарантий. Тем не менее скрытая оплата труда (расчетный показатель Росстата, равный разнице между денежными расходами населения и «белым» фондом оплаты труда.) сохранилась на уровне 12 процентов ВВП. Фонд оплаты труда тоже не вырос и остался на уровне 22—23 процентов ВВП.

4. Страховые взносы в ПФР, ФСС РФ и ФОМС.

- - страховые взносы перечисляются отдельно в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ и фонды обязательного медицинского страхования (федеральный и территориальный);

- - страховые взносы начисляются на все выплаты и иные вознаграждения в пользу физических лиц независимо от того, признаны они в расходах или нет;

- - предельная величина доходов каждого физлица для начисления страховых взносов будет составлять 415 тыс. руб. (она будет определяться нарастающим итогом с начала календарного года). При превышении лимита страховые взносы взиматься не будут. Регрессивной шкалы, применявшейся для целей ЕСН, в отношении страховых взносов не предусмотрено;

- - претерпел изменения перечень сумм, не облагаемых страховыми взносами: некоторые выплаты из него исключены (например, компенсация за неиспользованный отпуск), но при этом имеется и ряд дополнений;

- - что касается тарифов, то в 2010 г. плательщики, производящие выплаты и начисляющие иные вознаграждения физлицам, всего должны перечислить в страховые фонды взносов 26 процентов за каждого работника с суммы, не превышающей 415 тыс. руб. Для сельскохозяйственных товаропроизводителей, организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих УСН, ЕСХН или уплачивающих ЕНВД, а также для лиц, использующих труд инвалидов, на 2010 г. установлен пониженный тариф;

- - отчитываться по страховым взносам плательщики, производящие выплаты физлицам, должны будут четыре раза в год. Расчеты по начисленным и уплаченным взносам нужно будет подавать в территориальные органы ПФР и ФСС РФ (по месту учета плательщика).

5. Социальное страхование.

1. Увеличен максимальный размер пособий по временной нетрудоспособности. Вместо максимального размера месячного пособия по временной нетрудоспособности введено понятие предельного среднедневного заработка, который составляет 1136,99 руб. Связано это с тем, что в 2010 году платить страховые взносы во внебюджетные фонды (которые вводятся вместо ЕСН) нужно только с выплат, общий размер которых не превышает 415 000 руб. с начала года. А 1136,99 руб. — это результат деления 415 000 руб. на 365 дн. (Раньше Максимальный размер пособия составлял 18 720 руб. в месяц).

2. Увеличен максимальный размер пособий по беременности и родам. Вместо максимального размера месячного пособия по беременности и родам в 2010 году введено понятие предельного среднедневного заработка, который составляет 1136,99 руб. На эту величину следует ориентироваться при расчете пособия. (До 1 января максимальный размер пособия составлял 25 390 руб.)

6. Налог на прибыль.

1. Порядок признания доходов и расходов при методе начисления. С 1 января 2010г. доходы или расходы в виде процентов по займу при применении метода начисления учитываются в конце каждого месяца, а до 1 января - на конец отчетного периода.

2. Закончился период, когда действовал льготный порядок налогового учета процентов. Проценты по кредитам и займам снова включаются в налоговые расходы в прежнем порядке. Организации, у которых нет сопоставимых долговых обязательств, проценты по рублевым вкладам учитывают в пределах ставки рефинансирования ЦБ РФ, увеличенной в 1,1 раза(раньше в 2 раза, а до 1 августа 2009 года — в 1,5 раза). По валютным обязательствам лимит снова составит 15% (а не 22 как в 2009 году).

3. Уточнен порядок учета процентов по кредитам и займам. Проценты по кредитам и займам в налоговом учете нужно признавать в расходах ежемесячно. В таком же порядке определяется и лимит, зависящий от ставки рефинансирования ЦБ РФ. (До 1 января 2010 г. в Налоговом кодексе РФ было указано, что признавать проценты надо на конец каждого отчетного периода (например, на 31 марта, 30 июня, 30 сентября).

Таким образом, были рассмотрены важнейшие изменения, касающиеся как учета – налогового и бухгалтерского, так и отчетности. Необходимо отметить, что наиболее существенным в учете и отчетности является отмена ЕСН и замена данного налога на страховые взносы во внебюджетные фонды, что в совокупности дает более высокую ставку налога – 34 % от фонда оплаты труда.

Значительным также является проект Министерства финансов по введению уточненных форм отчетности и утверждению усовершенствованных ПБУ в целях сближения российского учета с Международными стандартами отчетности.

КОРПОРАТИВНАЯ ОТЧЕТНОСТЬ В ОБЛАСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В настоящее время претерпевают значительные изменения методологические подходы к формированию отчетности. Традиционная бухгалтерская отчетность имеет существенные недостатки и не в полной мере удовлетворяет информационные запросы всех пользователей. Крайне важным представляется направление ее развития в сторону корпоративной отчетности, обеспечивающей всех заинтересованных лиц актуальной, полной, достоверной и функциональной информацией в области устойчивого развития.

Целью устойчивого развития является удовлетворение потребностей нынешнего поколения без ущерба для возможности будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности.

Одна из ключевых трудностей, связанных с устойчивым развитием, состоит в необходимости поиска новых инновационных решений и образа мысли. Накопление знаний и развитие технологий, обеспечивающих экономическое развитие, также имеют потенциал для того, чтобы помочь снизить риски и угрозы устойчивости социальных связей, окружающей среды и экономики. Новые знания и инновации в технологии, в области менеджмента и государственного администрирования предлагают организациям использовать новые возможности управления их воздействием на окружающую среду нашей планеты, общество и экономику.

Для разработки мировых стандартов отчетности в представленной сфере в 1997 году была создана некоммерческая организация – «Глобальная инициатива по отчетности» (Global Reporting Initiative, GRI). За историю своего развития она смогла сформировать целую систему регулирующих документов. Четкое соблюдение рекомендаций, изложенных в данных нормативных актах, позволит выйти на новый уровень прозрачности и доступности информации в области экономических, социальных и экологических проблем.

Актуальность и масштаб рисков и угроз для устойчивости развития вместе с растущим кругом возможностей делают открытость в отношении воздействий на экономику, окружающую среду и общество фундаментальной компонентой результативных взаимоотношений с заинтересованными сторонами, принятия инвестиционных решений и других рыночных действий. Чтобы соответствовать этим ожиданиям, ясно и открыто говорить об устойчивости, необходима разделяемая в глобальном масштабе система понятий, унифицированных терминов и показателей. Миссия GRI состоит в том, чтобы предложить авторитетную и пользующуюся доверием Систему отчетности в области устойчивого

развития, которая может использоваться организациями вне зависимости от их размера, отрасли или расположения.

Отчетность в области устойчивого развития представляет собой практику измерения, раскрытия информации и подотчетности внутренним и внешним заинтересованным сторонам. Широкий термин «отчетность в области устойчивого развития» – один из синонимов, обозначающих отчетность, охватывающую одновременно экономические, экологические и социальные аспекты деятельности организации («триединый итог», отчетность в области корпоративной ответственности и т.д.).

Отчет в области устойчивого развития должен представлять сбалансированную и обоснованную картину результатов деятельности подготовившей его организации в отношении устойчивого развития – включая как положительный, так и отрицательный вклады.

Говоря о системе отчетности GRI, следует обозначить 4 уровня регулирующих документов: Руководство по отчетности в области устойчивого развития, Протоколы к показателям, Отраслевые приложения, Технические протоколы.

Информация о результатах деятельности должна быть помещена в надлежащий контекст. Важнейший вопрос отчетности в области устойчивого развития: какой вклад организация вносит или намеревается внести в будущем в улучшение экономических, экологических и социальных ситуаций, процессов развития и тенденций на местном, региональном и глобальном уровнях. Публикации одной только информации о тенденциях в результатах деятельности отдельной организации (или эффективности организации) недостаточно для ответа на этот основной вопрос. Поэтому необходимо искать способы представления в отчетности результатов деятельности в связи с более широкими понятиями устойчивости. Это подразумевает, в частности, рассмотрение результатов деятельности организации в контексте требований и ограничений, связанных с использованием природных и социальных ресурсов на отраслевом, местном, региональном и глобальном уровнях. Например, помимо отражения тенденций собственной экологической эффективности, организация может соотнести свой вклад в загрязнение окружающей среды в абсолютном выражении в отношении к поглощающей способности региональной экосистемы.

Отчетность в области устойчивого развития – развивающийся инструмент и живой процесс, который не прекращается с публикацией бумажного или электронного отчета. Отчетность должна быть частью более широкого процесса выработки стратегии организации, выполнения планов действий и оценки результатов. Отчетность – надежный инструмент оценки результатов деятельности организации, который может способствовать их последовательному улучшению. Кроме того, она представляет собой инструмент взаимодействия с заинтересованными сторонами и может обеспечить полезный вклад последних в процессы организации.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ

Так как целью любой коммерческой организации является получение прибыли, то в ее же интересах максимизировать эту прибыль, путем принятия правильных управленческих решений и привлечения инвесторов. Для принятия взвешенных, обоснованных и верных управленческих решений, а также для привлекательности организации для инвестирования в нее, необходимо проводить анализ финансовой отчетности. Однако в условиях инфляции в России она не дает достоверного и полного представления об имущественном и финансовом положении организации, его изменениях, а также о финансовых результатах деятельности, что может привести к неправильным выводам, сделанным в ходе анализа, и привести к неверным управленческим решениям, что может негативно отразиться на деятельности фирмы. Для исключения недостоверности отчетности необходимо выполнение требования сопоставимости данных.

В международной практике представления финансовой отчетности проблема достоверности оценки показателей в условиях инфляции нашла отражение в нескольких стандартах: МСФО 21 «Влияние изменений валютных курсов», МСФО 29 «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции» и некоторых других. В российской нормативной базе аналогом МСФО 21 является ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте», аналог МСФО 29 отсутствует.

Для исключения искажений в бухгалтерской (финансовой) отчетности, необходимо учесть инфляцию.

Итак, к наиболее распространенным относятся следующие методы корректировки показателей финансовой отчетности организации:

- Периодическая переоценка;
- Пересчет в твердой валюте;
- Метод текущих затрат;
- Метод постоянной покупательной силы денег.

Охарактеризую вкратце каждый метод.

Периодическая переоценка производится по отдельным статьям баланса (основных средств и других материальных активов) путем индексации или на основе восстановительной стоимости.

Пересчет показателей финансовой отчетности в твердой валюте осуществляется по каждой операции в соответствии с текущим валютным курсом.

Метод учета по текущим затратам предполагает корректировку стоимости активов по текущему рыночному уровню цен. Производится оценка наличных запасов, а также израсходованных за отчетный период

активов по рыночной стоимости на конец отчетного периода. Полученная величина переоценки относится на увеличение собственного капитала организации.

Метод постоянной покупательной силы денег заключается в том, что на отчетную дату вычисляется стоимость активов, капитала, обязательств, доходов и расходов в соответствии со сложившимся средним уровнем цен (индексом цен, рассчитанным к их базисному уровню). Определение данного показателя – функция государственных органов статистики. Корректировке с применением общего индекса цен подлежат неденежные (немонетарные) статьи бухгалтерского баланса, а также суммы доходов и расходов отчета о прибылях и убытках. Денежные активы на темп инфляции не корректируются, так как они уже выражены в денежных единицах, действующих на отчетную дату.

Для наглядности хочу показать, как не учтенная в финансовой отчетности инфляция может повлиять на важнейшие показатели финансового состояния на примере крупной российской организации ОАО «Красный Октябрь» по итогам 2008 года.

Итак, рассмотрим важный показатель платежеспособности и ликвидности – чистые активы. Его статус определен в ГК РФ, что подтверждает его значимость.

Итак, по не откорректированным данным показатели чистых активов выглядят следующим образом:

$ЧА_{\text{н}} = 3\,294\,232 \text{ руб.}$, $ЧА_{\text{к}} = 3\,366\,606 \text{ руб.}$ В годовом отчете организации говорится о наращивании капитала в размере 72 374 руб. То есть руководство организации не видит никаких проблем. Однако, скорректировав показатель на темп инфляции, можно увидеть:

$ЧА_{\text{н}} = 3\,294\,232 * 1,14 = 3\,755\,424 \text{ руб.}$, $ЧА_{\text{к}} = 3\,366\,606 \text{ руб.}$ Таким образом, ситуация кардинально изменилась, так как оказывается, происходит снижение величины капитала на 388 818 руб. Соответственно, должны быть приняты решения, приводящие к увеличению данного показателя.

Однако на практике определение финансовых результатов от обесценения денежной единицы – чрезвычайно сложная процедура, так как статьи, подлежащие корректировке, весьма разнообразны. Многообразие и временной разброс осуществляемых хозяйственных операций приводят к необходимости создания в рамках программных продуктов ведения бухгалтерского учета конфигураторов, помогающих составить отчетность с учетом инфляции. Знаменитая программа 1С: Предприятие имеет такую конфигурацию: «1С: Управление производственным предприятием (УПП)». Здесь при формировании сводных отчетов данные могут быть приведены к любой выбранной валюте. Это позволяет снизить влияние инфляции при планировании и анализе финансовой информации.

Также существуют программы анализа финансового состояния, которые позволяют снизить влияние инфляции, такие как, Аудит Эксперт,

Альт-Инвест. Пользователь имеет возможность выполнять расчеты, как в постоянных, так и в текущих ценах. Для расчета в текущих ценах предусмотрен специальный блок, позволяющий эксперту моделировать различные варианты развития инфляционных процессов. Расчеты могут проводиться как в моновалютном, так и в двухвалютном режиме, позволяющем учитывать изменение обменного курса твердой валюты на внутреннем рынке. Но данные продукт являются дорогостоящим, что может затруднить их применение на практике.

Однако, несмотря на высокую значимость корректировки бухгалтерской отчетности, в России все же не выполняется данная процедура даже в условиях возможности упрощения этого трудоемкого процесса посредством программных продуктов.

*А.П. Бурлакова,
Тверской госуниверситет*

РАСЧЕТ ВЛИЯНИЯ ИНФЛЯЦИИ НА ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Инфляция в широком смысле слова представляет собой устойчивый процесс обесценения денежной единицы по отношению к товарам и иностранным валютам. Полное определение инфляции включает в себя: основные причины, следствие, форму проявления, социально-экономические последствия.

Под влиянием инфляции искажаются данные финансовой отчетности, информация, представленная в ней, становится недостоверной, несопоставимой, и бесполезной для пользователей. Этим вызвана необходимость корректировки показателей отчетности.

Существуют различные методы учета влияния инфляции на показатели финансовой отчетности:

1. Метод учета в постоянных ценах, который предусматривает оценку объектов бухгалтерского учета в денежных единицах одинаковой покупательной способности. При использовании данного метода происходит корректировка неденежных статей баланса на *общий индекс инфляции* – индекс потребительских цен, публикуемый Федеральной службой государственной статистики РФ.

Несмотря на простоту расчета, данный метод не применяется современными российскими компаниями, так как общий индекс потребительских цен не показывает частных изменений цен на отдельные активы, следовательно, скорректированная на его основе отчетность не является абсолютно достоверной.

2. Метод учета в текущих ценах, который предусматривает переоценку объектов бухгалтерского учета в текущую (рыночную) стоимость и применяется в случае неодинакового роста цен на разные группы товарно-материальных ценностей.

Нецелесообразность применения метода в России обусловлена трудоемкостью расчетов и дополнительными затратами при поиске исходных данных для определения необходимых индексов.

3. Пересчет всех статей баланса для каждого момента времени в твердую валюту по биржевому курсу на дату составления баланса.

Данный метод не нашел широкого применения в отечественной практике, так как имеет ряд существенных недостатков. Обменный курс отражает соотношение стоимостей в различных валютах только для монетарных активов (денежных средств и рыночных ценных бумаг). Балансовая стоимость основных средств, пересчитанная по обменному курсу и сопоставленная на начало и конец года, не отражает реальной рыночной стоимости этих активов. Данный метод не гарантирует реального соотношения стоимостей различных активов; кроме того, твердая валюта внутри страны также подвержена инфляции.

4. Создание резерва для поддержания капитала. Метод предполагает создание резервов для поддержания финансового или физического капитала. При этом в составе полученного финансового результата выделяются 2 составляющие: собственно прибыль, которая рассматривается как наращение капитала, и сумма резерва, обеспечивающего поддержание капитала в условиях его обесценения вследствие инфляции.

Данный метод не применяется по причине отсутствия нормативно-правовых актов, предусматривающих создание резерва.

5. Периодическая переоценка активов.

Российское законодательство не предусматривает переоценку активов, за исключением объектов основных средств. Допускается лишь уценка материальных ценностей при доведении их до рыночной стоимости (когда текущая рыночная стоимость ниже фактической себестоимости) и финансовых вложений в ценные бумаги других организаций.

6. Оценка по справедливой стоимости.

Для российских компаний это принципиально новый вид оценки, заимствованный из международной практики.

Справедливая стоимость - это та сумма, на которую можно обменять актив при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку и независимыми друг от друга сторонами.

Практическая возможность определения справедливой стоимости возникает при наличии необходимой информации о сделке (сделках) с аналогичным активом, в которой обеспечивалось бы соблюдение следующих условий: независимость и осведомленность сторон, а также доступность и публичность информации о ценах сделки.

Преимущества оценки по справедливой стоимости:

- справедливая стоимость предоставляет более объективную основу для оценки будущих денежных потоков по сравнению с расходами,

поскольку отражает текущую рыночную оценку этих денежных потоков с использованием всей существующей информации;

- справедливая стоимость предоставляет наилучшую основу для сопоставимости информации об активах. Для анализа финансовой отчетности сопоставимость является крайне важным показателем ее качества. В случае использования справедливой стоимости активы, независимо от времени и условий приобретения, учитываются на каждую отчетную дату по одинаковой стоимости, отражающей их реальную стоимость на данный момент времени;

- учет по справедливой стоимости наилучшим образом сочетается с принципами активного менеджмента, который в процессе управления обычно ориентируется не на фактические затраты, а на справедливую стоимость активов на данный момент времени;

- справедливая стоимость предоставляет лучшую основу для оценки результатов работы менеджмента, поскольку своевременно отражает результаты всех экономических изменений, относящихся к активам предприятия.

Недостатки оценки по справедливой стоимости:

- значительные сложности при определении справедливой стоимости в условиях отсутствия активного рынка;

- справедливая стоимость отражает не реальные сделки, совершенные организацией, а некоторую условную сумму, которая могла бы быть выручена, в случае если актив был бы продан на отчетную дату;

- высокая стоимость метода учета по справедливой стоимости;

- новые требования к квалификации бухгалтера.

Концепция оценки по справедливой стоимости имеет сторонников, к числу которых относятся Председатель ССФУ (Совет по стандартам финансового учета) США Роберт Херц, Председатель Национального совета по бухгалтерскому учету Франции Джин Лепети, члены Ассоциации присяжных сертифицированных бухгалтеров (АССА), и противников – некоторых финансовых инвесторов и аналитиков. Сферой разногласий является: достоверность информации; способы определения справедливой стоимости; влияние на прибыль; понимание инвесторами; возможность независимого аудита.

В России оценка показателей отчетности по справедливой стоимости в настоящее время не нашла широкого применения. Это вызвано многими причинами, такими, как отсутствие активного рынка, отсутствие квалифицированных специалистов, способных применять данный метод на практике, и др. Несмотря на это, Банком России разработаны методические рекомендации, касающиеся порядка оценки финансовых инструментов (письмо ЦБ РФ от 29.12.2009 г.). Согласно данному документу кредитным организациям следует оценивать данные активы по текущей (справедливой) стоимости. В международной практике поиск новой концепции также был связан с появлением таких объектов учета, как

финансовые инструменты, как было отмечено выше. Поэтому можно предположить, что в ближайшей перспективе концепция оценки по справедливой стоимости получит широкое распространение в отечественной практике.

*С.Г. Панцхава,
Тверской госуниверситет*

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БУХГАЛТЕРА ЗА СОВЕРШЕНИЕ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ

Бухгалтер должен помнить, что в связи с исполнением своих профессиональных обязанностей может быть привлечён к следующим видам юридической ответственности: дисциплинарной ответственности, материальной ответственности, гражданско-правовой ответственности, административной ответственности, налоговой ответственности, уголовной ответственности. Подробнее остановимся на административной ответственности.

В соответствии с п. 1 ст. 2.1 КоАП РФ административным правонарушением признается противоправное, виновное действие (бездействие) физического или юридического лица, за которое настоящим Кодексом или законами субъектов Российской Федерации об административных правонарушениях установлена административная ответственность.[1]

К ответственности за нарушение статей 15.3–15.9, 15.11 Кодекса РФ об административных правонарушениях могут быть привлечены только граждане и должностные лица. К индивидуальным предпринимателям не может быть применена административная ответственность, предусмотренная указанными нормами административного кодекса (примечание к ст. 15.3 КоАП РФ).[3]

Должностным лицом является лицо, которое постоянно или временно, в соответствии со специальными полномочиями, осуществляет функции представителя власти.

Перечень должностных обязанностей главного бухгалтера представлен в Квалификационном справочнике должностей руководителей, специалистов и других служащих, утвержденном Постановлением Минтруда России от 21.08.98 № 37.

Статьей 18 ФЗ «О бухгалтерском учете» от 21.11.96 г. N 129-ФЗ предусмотрено, что руководители организаций и другие лица, ответственные за организацию и ведение бухгалтерского учета, в случае уклонения от ведения бухгалтерского учета в порядке, установленном законодательством Российской Федерации и нормативными актами органов, осуществляющих регулирование бухгалтерского учета, искажения бухгалтерской отчетности и несоблюдение сроков ее

представления привлекаются в том числе и к административной ответственности.[2]

Также существует ряд положений Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях. Важно отметить, что суды рассматривают дела именно в отношении правонарушений, предусмотренных ст. 15.3 – 15.6, 15.11.[1]

Порядок исполнения наказания в виде административного штрафа определен главой 32 Кодекса.[1]

В соответствии со ст. 31.5 при наличии обстоятельств, вследствие которых исполнение постановления о назначении административного наказания, в том числе и административного штрафа, невозможно в установленные сроки, исполнение наказания может быть отсрочено на срок до одного месяца, а с учетом материального положения лица, привлеченного к административной ответственности, уплата административного штрафа может быть рассрочена лицом (органом), вынесшим постановление, на срок до трех месяцев.[1] Правоприменительная практика рассмотрения дел за нарушение перечисленных выше норм административного законодательства обобщена в постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 24.02.2006 № 18 «О некоторых вопросах, возникающих у судов при применении особенной части Кодекса РФ об административных правонарушениях» (далее — Постановление ВС России № 18).[3]

Говоря об административной ответственности должностного лица организации по статьям 15.4, 15.5, 15.6 и 15.11 Кодекса РФ об административных правонарушениях, обратим внимание на положения пункта 1 статьи 6 и пункта 2 статьи 7 Федерального закона от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее — Закон № 129-ФЗ). Согласно указанным нормам закона руководитель организации несет ответственность за организацию бухгалтерского учета, а также за соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций. Главный же бухгалтер или бухгалтер (при отсутствии в штате организации главного бухгалтера) несет ответственность лишь за ведение бухгалтерского учета и своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской отчетности.[2]

Литература:

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ, в ред. ФЗ от 24.07.2007 N 212-ФЗ, от 09.02.2009 N 3-ФЗ, от 24.07.2009 N 209-ФЗ, от 23.11.2009 N 261-ФЗ.

2. Федеральный закон «О бухгалтерском учёте» от 21.11.1996 № 129-ФЗ, в ред. ФЗ от 23.07.1998 N 123-ФЗ, от 28.03.2002 N 32-ФЗ, от 31.12.2002 N 187-ФЗ, от 31.12.2002 N 191-ФЗ, от 10.01.2003 N 8-ФЗ, Таможенного кодекса РФ от 28.05.2003 N 61-ФЗ, Федерального закона от 30.06.2003 N 86-ФЗ.

3. Нестеров С.Н. За совершение каких административных правонарушений суд может привлечь бухгалтера к ответственности// Нормативные акты для бухгалтера. – 2008. - N 20. – с. 83 – 84.

*К.А. Кашенкова,
Тверской госуниверситет*

НОВОЕ В БЮДЖЕТНОМ УЧЕТЕ

В условиях реформирования бюджетного процесса и перехода на международные стандарты учета и отчетности, большие изменения происходят в бюджетном учете. Значимые изменения в бюджетном учете происходили в 1999 и 2009 гг. в связи с принятием новой инструкции по ведению бюджетного учета последующими ее изменениями. Инструкция № 148н, принятая Постановлением Правительства РФ от 30/12-2008 г. внесла существенные изменения в порядок осуществления бюджетного учета.

Во-первых, изменения коснулись понятийного аппарата объектов и субъектов бюджетного учета. В п.1. и последующем тексте Инструкции № 148н более четко разграничены понятия "учреждение", "органы казначейства" и "финансовые органы". Учет у данных субъектов организован в соответствии с их функциями. Исключено определение понятия "бюджетный учет" (которое содержится в Бюджетном Кодексе РФ и в Федеральном законе от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ "О бухгалтерском учете").

Кроме того, в п. 2 Инструкции № 148н детализированы сферы исполнения бюджетов и кассового обслуживания бюджетного процесса. Понятие "корреспонденция счетов бюджетного учета", предусматривающая регламентацию всех без исключения бухгалтерских проводок, заменено на понятие "перечень типовых корреспонденций счетов бюджетного учета". Таким образом, учреждения имеют самостоятельность в отражении в бюджетном учете тех или иных финансово-хозяйственных операций. Ранее это было жестко регламентировано.

Во-вторых, существенные изменения коснулись применения Плана счетов: некоторые счета отменены, другие поменяли название, а также введены новые. В План счетов бюджетного учета введен новый счет для учета амортизации библиотечного фонда. Ранее амортизация на указанный актив фактически не начислялась. На отдельных счетах детализирована стоимость имущества, а также начисленная на его амортизируемую часть амортизация, включенное в состав имущества казны. Таким образом, указанное имущество казны в бюджетном учете обособлено от закрепленного за учреждениями имущества.

Инструкция установила изменения в показателях бюджетных ассигнований, лимитов бюджетных обязательств, утвержденных сметных

назначений по приносящей доход деятельности и принятых учреждением обязательств, Они отражаются в бюджетном учете корреспонденциями на соответствующих счетах санкционирования расходов бюджета.

В третьих, общие принципы отражения в бюджетном учете стоимости нефинансовых активов описаны централизованно в разделе “Нефинансовые активы”. Ранее они описывались отдельно для каждого вида нефинансовых активов, основных средств, нематериальных активов, материальных запасов. Положение об изменении первоначальной стоимости нефинансовых активов дополнено возможностью ее изменения в результате переоценки, а также разукрупнения.

Норматив принятия и выдачи в эксплуатацию объектов основных средств увеличен с 1000 руб. до 3000 руб. В результате, возникает необходимость дописания основных средств стоимостью от 1001 руб. до 3000 руб. Увеличения текущих затрат учреждения при этом не произойдет, в соответствии с ранее действующим порядком на указанные средства уже начислена 100% амортизация.

Норматив списания стоимости объектов основных средств путем начисления 100% амортизации увеличен с 10 000 руб. до 20 000 руб. Тем самым формирование нулевой остаточной стоимости объектов основных средств в бюджетном учете и в бухгалтерском учете для коммерческих и некоммерческих организаций осуществляется теперь исходя из одинаковых нормативов. Порядок начисления амортизации регламентирован для библиотечного фонда, что предполагает организацию аналитического пообъектного учета указанных нефинансовых активов.

В п.15 Инструкции № 148н централизованы требования к определению сроков полезного использования нефинансовых активов, а также определены основные источники информации, необходимой для определения указанных сроков:

- информации, содержащейся в законодательстве Российской Федерации, устанавливающем сроки полезного использования имущества в целях начисления амортизации;
- при отсутствии информации в законодательстве Российской Федерации, исходя из рекомендаций, содержащихся в документах производителя, входящих в комплектацию объекта имущества;

И последнее изменение: согласно п.23 Инструкции № 148н для учета операций по выбытию и перемещению объектов нефинансовых активов вводятся новые регистры бюджетного учета - Журнал операций по выбытию и перемещению нефинансовых активов, а также Оборотная ведомость по нефинансовым активам.

Инструкция предусмотрела уточнение в теоретическом плане некоторых категорий бюджетного учета, методологические разработки в применении счетов и регистров учета. Внесенные изменения способствуют адаптации большинства учреждений государственного сектора требованиям международной практики и перехода на правила игры, существующие во всем мире.

ИЗМЕНЕНИЯ В БЮДЖЕТНОМ УЧЁТЕ ЛИМИТОВ БЮДЖЕТНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

В связи с тем, что с 01.01.2008 года в законодательство, регулирующее бюджетный процесс были внесены значительные изменения, возникла необходимость изменения самой структуры некоторых счетов бюджетного учета. (Значимые изменения коснулись счетов бюджетного учета санкционирования бюджетных расходов).

В соответствии с Письмом Минфина РФ от 12.02.2008 N 02-14-10а/282 были внесены изменения в структуру счетов бюджетного учета санкционирования расходов, в том числе применяемых учреждениями. Суть данных изменений заключается в расширении аналитического кода указанных счетов бюджетного учета.

В частности, Минфин детализировал данные коды, установив код финансового года, который отражается в первом разряде кода аналитического учета счетов учета санкционирования бюджетных расходов (то есть в 22-м разряде номера соответствующего счета):

- 1 - текущий финансовый год (2009);
- 2 - очередной финансовый год, следующий за текущим (2010);
- 3 - второй финансовый год планового периода (2011);
- 4 - третий финансовый год планового периода (2012).

При этом в отличие от федерального бюджета, если публично-правовое образование принимает бюджет только на один год, то санкционирование расходов по данному бюджету следует отражать с обязательным указанием в 22-м разряде номеров соответствующих счетов бюджетного учета кода текущего финансового года - 1.

До принятия закона (решения) о бюджете на очередной финансовый год и плановый период и до утверждения в соответствии с ним главным распорядителям расходов бюджета (ГРРБ), главным администраторам источников финансирования дефицита бюджета бюджетных ассигнований (ГАИФДББА), лимитов бюджетных обязательств (ЛБО), операции на соответствующих аналитических счетах санкционирования расходов бюджета второго года, следующего за очередным, не отражаются.

В случае утверждения финансовым органом (ГРРБ), (ГАИФДББА), лимитов бюджетных обязательств по кодам групп, статей КОСГУ их детализация по соответствующим кодам статей, подстатей КОСГУ осуществляется главными распорядителями (распорядителями, получателями) бюджетных средств, главными администраторами (администраторами) источников финансирования дефицита бюджета с отражением оборотов по дебету и кредиту соответствующего аналитического счета санкционирования расходов бюджета.

Операции по отражению лимитов бюджетных обязательств

№ п/п	Содержание хозяйственной операции	Проводка	
		Дебет	Кредит
1	Суммы бюджетных обязательств, принятых получателем бюджетных средств в пределах утвержденных ему на соответствующий период лимитов бюджетных обязательств	050103000	050201000
2	Суммы утвержденных и доведенных главным распорядителем (распорядителем) бюджетных средств лимитов бюджетных обязательств	050105000	050103000
3	Детализация показателей, утвержденных и доведенных получателю бюджетных средств на соответствующий период лимитов бюджетных обязательств по кодам статей, подстатей КОСГУ	050103000	050103000
4	Суммы лимитов бюджетных обязательств, полученных получателем бюджетных средств от главного распорядителя (распорядителя) бюджетных средств	050104000	050103000
5	Суммы лимитов бюджетных обязательств в пути	050105000	050106000
6	При поступлении документов, подтверждающих в установленном порядке доведение до них лимитов бюджетных обязательств на соответствующий период	050106000	050102000 или 050103000

Изменения, произошедшие в структуре счетов по учёту санкционирования расходов, требуют дополнительных изменений в формы бюджетной отчётности. В некоторых случаях, например по принятии обязательствами – необходимо и целесообразно вводить новые формы. В течение 2009 года изменения в формы отчётности внесены лишь в конце года. С 01.01.2020 года бюджетные учреждения составляют отчётность в соответствии с Приказом Минфина РФ №115н от 09.11.2009 года, который с некоторым опозданием, но привел формы отчётности и организованный учёт санкционирования расходов бюджетов к требуемым нормам.

*А.А. Смольникова,
Тверской госуниверситет*

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Данная тема посвящена проблемам налогооблагаемого имущества ф.л. и касается рассмотрения таких налогов, как налог на имущество, транспортный, земельный. Актуальность данной темы обусловлена тем, что, во-первых, эта группа налогов является важнейшим источником формирования местного и регионального бюджетов, во-вторых, тем, что указанные налоги касаются абсолютного большинства физических лиц.

Налог на имущество физических лиц.

На данный момент в практике применения данного налога произошли существенные изменения. Но вместе с тем осталось много нерешённых вопросов. Это касается, первую очередь, методики определения налоговой базы, которая исчисляется как инвентаризационная стоимость объекта налогообложения и устанавливается органами БТИ (Бюро Технической Инвентаризации) по сборникам УПВС (Укрупнённые показатели восстановительной стоимости). Но данная методика не доводится до сведений налогоплательщика.

Восстановительная стоимость является базовой для всех строений независимо от года постройки. Впоследствии меняются только коэффициенты пересчета инвентаризационной стоимости для приведения стоимости к уровню текущих цен. Пересчёт ведётся от цен 1969 года и производится по следующим индексам и коэффициентам:

Год	Значение коэффициента
1991 год	1,284
1996 год	3,832
2005 год	10,24
2009 год	1,486

Таким образом, складывается следующая последовательность:

1969 г. – 1991г. -1996 г.-2005 г.-2009 г., а именно, стоимость в ценах 1969 последовательно умножается на: $K=1,284$, $K=3,832$, $K=10,24$ и на $K=1,486$.

Таким образом, на наш взгляд, необходимо:

- 1) сделать более прозрачными подходы к определению стоимости облагаемого имущества, понятным каждому налогоплательщику;
- 2) индексацию стоимости имущества осуществлять периодически, увязав применяемый коэффициент с индексом инфляции;
- 3) учитывая тот факт, что при исчислении налога на имущества применяется прогрессивная шкала налогообложения, необходимо применять более разумный мониторинг использования налоговой базы и налоговой ставки;
- 4) при наличии нескольких собственников на объект недвижимости, сумму налога следует исчислять не с общей стоимости объекта, а затем распределять её между собственниками, пропорционально их доли, а изначально рассчитывать налог исходя из доли собственника. В последнем случае, при применении более низкой ставки можно будет значительно уменьшить сумму налога, подлежащей уплате в бюджет.

Земельный налог.

В соответствии с главой 31 части второй Налогового кодекса Российской Федерации и решением Тверской городской земельный налог на территории г.Твери с 01.01.2006 г. исчисляется на основе кадастровой стоимости земельных участков. Кадастровая стоимость земельного участка

или его доли (в рублях) определяется, как произведение удельного показателя кадастровой стоимости земли и площади земельного участка или его доли (в квадратных метрах).

Ставки налога установлены решением Тверской городской Думы от 03.11.2005 года №106 «Об установлении и введении на территории города Твери земельного налога» и определены в границах от 0,1% до 1,5%.

Законодательство по земельному налогу является достаточно эффективным, но вместе с тем, при исчислении налога, необходимо:

1) упорядочить практику индексации кадастровой стоимости (возможно, так же как и в случае с налогом на имущество, привязав его к индексу инфляции);

2) при исчислении налога, по земельным участкам, отведённое под жилищное строительство, необходимо учитывать сроки осуществления строительно-монтажных работ, тем самым осуществить мониторинг двух налогов: налога на имущество и земельного.

Транспортный налог.

При определении суммы налога в расчёт принимаются два показателя: налоговая база и налоговая ставка. Налоговой базой может, является мощность двигателя транспортного средства, тяга реактивного двигателя (в отношении реактивных самолётов), валовая вместимость судна (в отношении водных ТС) или, в некоторых случаях, количество транспортных средств. Базовая ставка для расчёта суммы транспортного налога определена НК РФ. Субъекты РФ вправе применять повышающий и понижающий коэффициент к базовым ставкам не более 10.

Ставки транспортного налога по Тверской обл. являются наиболее высокими из областей центральной России.

На наш взгляд дальнейшее совершенствование транспортного налога необходимо осуществлять в следующих направлениях:

1) более объективно подходить к установлению ставки транспортного налога. В настоящее время имеет место достаточно широкий разброс ставок транспортного налога по регионам России. Например, если сравнивать Тверскую обл. и Республику Чечня, то разница в ставках составляет в некоторых случаях более 50% .

2) При исчислении суммы налогового обязательства, учитывать год выпуска любого транспортного средства, а не только определённых моделей отечественного производства;

3) Установить для налогоплательщиков- физических лиц отчётный период по транспортному налогу – первое полугодие, предусмотрев возможность уплаты налога в полном объёме по первому сроку с предоставлением соответствующей скидки в размере от 10-20%.

АНАЛИЗ ИЗМЕНЕНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СВЯЗИ С ОТМЕНОЙ ЕСН

Налоговое законодательство постоянно претерпевает многочисленные изменения. Самым значимым событием текущего года стала замена ЕСН страховыми взносами. Это обусловлено недостатком денежных средств для решения социальных проблем.

Замена ЕСН страховыми взносами – это не популярная мера, которая в конечном итоге привела к увеличению налоговой нагрузки для абсолютного большинства налогоплательщиков.

Проанализируем основные изменения.

1. Увеличились тарифы отчислений во внебюджетные фонды по сравнению с применяемой ранее шкалой ЕСН.

Как известно, в первоначальном варианте в 2001 году суммарный тариф по ЕСН составлял 35,6%, впоследствии он был снижен до 26 %. Это преподносилось как существенное достижение в практике налогообложения, приведшее к уменьшению налоговой нагрузки. Теперь, в связи с переходом на уплату страховых взносов во внебюджетные фонды, предполагается постепенное увеличение тарифов отчислений в фонды. Для более мягкого перехода от ЕСН к страховым взносам, в 2010 году предусмотрены более низкие тарифы страховых взносов (26%), но это временная мера. С 2011 года планируется увеличение тарифов, в том числе будут отменены в 2015 году все льготы для всех категорий хозяйствующих субъектов. Применение единых тарифов приведет к увеличению налоговой нагрузки (табл. 1).

Таблица 1

Тарифы страховых взносов

	ПФР	ФСС	ФФОМС	ТФОМС	ИТОГО
2010	20,0	2,9	1,1	2,0	26,0
2011	26,0	2,9	2,1	3,0	34,0

Сравнительный анализ ставок ЕСН и страховых тарифов показал, что налоговая нагрузка по страховым взносам гораздо выше, чем по ЕСН. Для тех, у кого заработная плата находится в интервале от 280 000 руб. до 415 000 руб. нарастающим итогом с начала года, сумма взносов окажется больше на 54 800 руб., что составляет 63,50 %.

И только для физических лиц, у которых доход за год составит более 2 415 000 руб., налоговая нагрузка по страховым взносам будет снижена. Очевидно, что таких случаев будет не так уж много.

2. Изменилась база по начислению взносов. Объект остался тот же самый, то есть это выплаты, производимые в пользу физического лица. Ранее в нее не включались выплаты за счет прибыли, оставшейся в

распоряжении организации. Теперь они включаются в базу для исчисления взносов во внебюджетные фонды. Перечень не подлежащих обложению страховыми взносами сумм, выплачиваемых в пользу физических лиц, несколько отличается от перечня сумм, ранее не облагаемых ЕСН.

В настоящее время страховыми взносами облагаются:

- 1) компенсационные выплаты за неиспользованный отпуск;
- 2) суммы единовременной материальной помощи, выплачиваемые членам семьи умершего работника;
- 3) выплаты в денежной форме за работу с тяжелыми, вредными или опасными условиями труда.

3. Отменена регрессивная шкала и вместе с тем введена предельная величина страхуемой суммы по каждому работнику. Ранее такого лимита не существовало. Страхуемый лимит составляет 415 000 руб. в год – 34 583 руб. в месяц. Средняя зарплата по Тверской области, по данным службы статистики, составляет 15 000 руб., что в 2 раза меньше установленного ежемесячного лимита страхуемой суммы. Но вместе с тем, 415 000 руб. это не большая сумма. Она должна индексироваться ежегодно в соответствии с индексом цен и изменением средней величины заработной платы.

4. Существенно изменится налоговая нагрузка для субъектов малого бизнеса, применяющих УСН и ЕНВД. Ранее указанная категория была освобождена от уплаты ЕСН, кроме взносов на ОПС. Данное положение сохранено только в течение 2010 года. С 2011 года они будут платить взносы во внебюджетные фонды наравне с остальными. Для данной категории налогоплательщиков налоговая нагрузка изменилась довольно существенно (с 14% до 34%), что не соответствует заявленным мерам по государственной поддержке малого бизнеса.

5. Существенно усложняется администрирование платежей. До 2010 года единственным администратором выступали налоговые органы. Сегодня функции контроля за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты (перечисления) страховых взносов в Пенсионный фонд и Фонды обязательного медицинского страхования переданы от налоговых органов Пенсионному фонду Российской Федерации, а взносы в ФСС РФ будет контролировать Фонд социального страхования РФ.

6. Изменилась в сторону увеличения нагрузка на индивидуальных предпринимателей, не использующих наемный труд. Они ранее уплачивали фиксированный платеж в пенсионный фонд, теперь же заплатят взносы во все внебюджетные фонды, включая и в фонд ОМС, исходя из стоимости страхового года. В результате объем налоговой нагрузки увеличится в среднем в 2 раза.

Таким образом, анализ основных изменений свидетельствует о том, что:

1. Существенно возрастает налоговая нагрузка для всех категорий плательщиков.

2. Введение страховых взносов в указанном размере не соответствует заявленным направлениям государственной политики, связанным с поддержкой малого бизнеса (с необходимостью снижения налоговой нагрузки на хозяйствующий субъект). Оценить необходимость подобных решений можно будет несколько позднее.

Однако есть и положительные моменты, уже сегодня следует отметить существенный рост пенсий. С января по март пенсии выросли в среднем на 30 %. До конца года планируется увеличение до 46 %.

Кроме того, в 2010 году увеличен размер пособий, выплачиваемых за счет ФСС (табл. 2).

Таблица 2

Сравнительная таблица максимальных размеров пособий
в 2009 и 2010 гг.

Вид пособия	Размер	2009	2010	Прирост
Пособие по временной нетрудоспособности	100% заработка – при страховом стаже свыше 8 лет	18 720 руб.	34 583 руб. (415 тыс. руб.: 12 мес.)	85%
	80% заработка – при страховом стаже от 5 до 8 лет;		27 666 руб. (34 583 руб. x 80%)	48%
	60% заработка – при страховом стаже до 5 лет;		20 750 руб. (34 583 руб. x 60%)	11%
Пособие по беременности и родам	100% заработка	25 390 руб.	34 583 руб. (415 тыс. руб.: 12 мес.)	36%
Ежемесячное пособие по уходу за ребенком до достижения им возраста 1,5 лет	40% заработка	7 492 руб.	13 833 руб. (34 583 руб. x 40%)	85%

Таким образом, переход на страховые взносы поможет государству аккумулировать денежные средства для решения социальных проблем. И здесь важно, чтобы, наряду с решением одних проблем, не возникали другие (в частности проблемы легализации заработной платы).

*Н.Н. Шевченко,
Тверской госуниверситет*

НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ

Существуют различные подходы к подоходному налогообложению физических лиц в международной практике. Проведем сравнительную характеристику систем подоходного налогообложения в российской и зарубежной практике

Существует два разных способа определения объекта налогообложения. В России, как в ряде других европейских стран, объектом является совокупный годовой доход налогоплательщика, в который засчитываются доходы от разных источников. В другом случае, объект обложения определяется как доход не отдельного физического лица, а доход семьи. Такой подход можно наблюдать во Франции, он позволяет государству через налог осуществлять мероприятия в поддержку семьи, стимулировать ее рост.

Следует принять во внимание структуру вычетов из налоговой базы. В странах Европы основным вычетом из совокупного дохода является необлагаемый налогом минимум, равный минимальному прожиточному минимуму. Этот постулат вытекает из принципа обложения налогом «чистого» дохода, то есть не должна облагаться налогом сумма, необходимая (в минимальном размере) на поддержание здоровья и жизнедеятельности граждан.

В Российской Федерации при определении налоговой базы по доходам сумма доходов уменьшается на вычеты, сгруппированные по их назначению: стандартные, социальные, имущественные и профессиональные. Стандартные вычеты установлены ст.218 НК РФ в фиксированных суммах, на которые ежемесячно уменьшается налоговая база. По мнению автора, стандартные вычеты представляют собой необлагаемый налогом минимум доходов для определенных социальных групп граждан и, безусловно, не в полной мере отвечают мировой практике ни по их размерам, ни по кругу налогоплательщиков, которыми они предоставляются. Это вынужденная мера, так как наша экономика еще не перестроилась в рыночную и уровень жизни россиянина намного ниже, чем в странах Европы.

Ключевым аспектом сравнительной характеристики является ставка налога на доходы физических лиц. Существует два основных вида налога, при подоходном налогообложении: пропорциональный и прогрессивный. Суть пропорционального подоходного налога заключается в том, что налог взимается в одинаковой доле, независимо от размера дохода, и предельная ставка равна средней ставке налога. При прогрессивном налоге средняя ставка налога растет, и в итоге более богатые индивидуумы платят большую долю своего дохода. При этом предельная ставка может оставаться как постоянной, так и расти в зависимости от дохода.

Какая же ставка предпочтительнее для России? Согласно экономической теории, для подоходного налогообложения в целом характерна прогрессивная шкала, что вполне оправданно, если при разработке налоговой политики руководствоваться принципом справедливости. Принцип вертикальной справедливости подразумевает разумное дифференцирование в налогообложении лиц, имеющих разные возможности для выплаты налогов. Способность к выплате налогов возрастает более высокими темпами, чем доход, состояние или потребление, поэтому на выплату налогов должна уходить все большая

часть дохода по мере его увеличения. В поддержку прогрессивного налогообложения можно привести и тот факт, что предельная полезность дохода снижается по мере увеличения его размеров, что делает менее болезненным изъятие большего налога у людей с высокими доходами по сравнению с теми, кто имеет низкие доходы.

В мировой практике ставки подоходного налога, как правило, построены по сложной прогрессии. Граждане с низкими доходами полностью освобождены от налога на доходы физических лиц. В некоторых европейских государствах самые высокие ставки налога установлены уже для доходов, превышающих двукратный размер средней заработной платы в стране, однако в большинстве стран - для сверхвысоких доходов, коими считаются годовые доходы в размере более 50 тысяч евро.

В Российской Федерации с 1 января 2001 года Налоговым Кодексом Российской Федерации установлены пропорциональные, а не прогрессивные ставки налога, что резко снизило налоговое бремя с резидентов, имеющих средние и высокие доходы.

Сравнительный анализ систем подоходного налогообложения физических лиц приводит к выводу, что в России нет выраженной социальной направленности в налоговой политике в части налога на доходы населения. С целью совершенствования законодательства, по мнению автора, необходимо ввести прогрессивную шкалу, проанализировав расслоение населения по доходам.

Литература:

1. Кузнецова З. Налогообложение доходов физических лиц в экономически развитых странах: социальный аспект. – 2009. - №5. – С.29-32.
2. Сокол М.П. Принципы теории и практики мировой системы подоходного налогообложения граждан, заложенные в Налоговом Кодексе Российской Федерации. – 2001. - №10. – С.32-39.

*Т.А. Сладкова,
Тверской госуниверситет*

О ПОРЯДКЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ НЕСОСТОЯТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ (БАНКРОТОВ)

Во всех странах процесс банкротства регулируется специальными законодательными актами и правительственными нормативными документами.

В Российской Федерации Гражданский кодекс РФ содержит общие положения, регулирующие отношения, связанные с банкротством, и предусматривает принятие специального закона. В настоящий момент таковым является Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ. При этом ввиду тесной

взаимосвязи института банкротства со многими правовыми отношениями, ряд отраслей российского законодательства также содержит нормы, посвященные отдельным вопросам несостоятельности (АПК РФ, КоАП РФ, НК РФ, ТК РФ, УК РФ). В особую категорию можно выделить нормативно-правовые акты, устанавливающие порядок проведения финансового анализа несостоятельных предприятий: Постановление Правительства РФ «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа» от 25 июня 2003 г. № 367; Постановление Правительства РФ «Об утверждении временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства» от 27 декабря 2004 г. № 855 – которые имеют важное практическое значение, так как содержат конкретную методику оценки финансового состояния предприятия. Вопросы, связанные с банкротством, регулируются и другими нормативно-правовыми актами.

Однако важно отметить, что абсолютно не проработанными остаются вопросы бухгалтерского учета финансово-хозяйственных операций в процедурах банкротства в соответствии с законом № 127-ФЗ.

Согласно ФЗ «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ бухгалтерский учет ведется организацией непрерывно с момента ее регистрации в качестве юридического лица до реорганизации или ликвидации в порядке, установленном законодательством РФ. Статьей 63 ГК РФ установлено, что ликвидация юридического лица считается завершённой, а юридическое лицо – прекратившим существование после внесения об этом записи в Единый государственный реестр юридических лиц. Эта норма получила свое развитие и в Федеральном законе от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», в соответствии со статьей 149 которого предприятие-должник считается ликвидированным с момента внесения в Единый государственный реестр юридических лиц записи о ликвидации должника на основании вынесенного арбитражным судом определения о завершении конкурсного производства.

Следовательно, юридическое лицо в процедурах банкротства до момента ликвидации обязано вести бухгалтерский учет в соответствии с требованиями законов и иных правовых актов, устанавливающих единые правовые и методологические основы организации и ведения бухгалтерского учета в РФ.

Вместе с тем необходимо отметить, что деятельность организации-должника в процедурах банкротства отличается от обычной деятельности хозяйствующего субъекта. В правовой регламентации совершения и учета ряда хозяйственных операций в процедурах банкротства приоритетными становятся нормы закона «О несостоятельности (банкротстве)». Наиболее ярким примером может служить прощение долга организации-должнику кредитором – юридическим лицом при заключении мирового соглашения. Подобная операция в обычной хозяйственной практике рассматривается

как дарение между юридическими лицами и запрещена нормами ГК РФ, если стоимость подарка превышает три тысячи рублей (статья 575 ГК РФ), но, согласно нормам закона «О несостоятельности (банкротстве)», в процедуре мирового соглашения операции прощения долга разрешены. Кроме того, законом «О несостоятельности (банкротстве)» для каждой процедуры банкротства определены ограничения и запреты, накладываемые на совершение должником тех или иных сделок, а также условия, при которых отдельные сделки могут быть осуществлены.

Правовые особенности хозяйствования должника в процедурах банкротства приводят к особенностям в методологическом аспекте ведения бухгалтерского учета. Могут иметь место отклонения от стандартных правил бухгалтерского учета по ряду хозяйственных операций, способам оценки имущества и обязательств, существенно усложняется организация и ведение аналитического учета, возникает законодательно определенная необходимость составления специфической отчетности должником: отчетов арбитражных управляющих, промежуточного и окончательного ликвидационных балансов.

В частности, если в обычных условиях деятельности организации оценка активов производится по фактической (первоначальной) стоимости (себестоимости), то в условиях конкурсного производства более распространенной является оценка по текущей восстановительной стоимости и по текущей рыночной стоимости. Различия в оценке имущества организации в состоянии банкротства обязывают ее вести учет в первоначальной, восстановительной и рыночной стоимости, иначе ликвидационный баланс составить невозможно. Одновременно возникает проблема отражения в бухгалтерском и налоговом учете разницы между этими оценками. Эти вопросы в теории и действующей практике бухгалтерского учета нельзя считать до конца решенными.

Также сохраняется неопределенность в нормативном регулировании составления бухгалтерской отчетности в период ликвидации. Состав финансовой отчетности при конкурсном производстве принципиально не отличается от отчетности нормально функционирующего предприятия. Однако для ликвидируемых юридических лиц введены две специальные отчетные даты, которые отличаются от установленных в статье 14 закона «О бухгалтерском учете». В соответствии с п. 2 статьи 63 ГК РФ после окончания срока предъявления требований кредиторами составляется промежуточный ликвидационный баланс. После завершения расчетов с кредиторами должен быть составлен окончательный ликвидационный баланс. При этом отчетные периоды действующими нормативными правовыми актами оставлены без изменения. В связи с этим на практике возникает вопрос состава отчетности и даты ее представления.

Таким образом, конкретная методология бухгалтерского учета финансово-хозяйственных операций в соответствии с Федеральным законом № 127-ФЗ на данный момент отсутствует.

Представляется, что нуждается в дальнейшем развитии действующий План счетов финансово-хозяйственной деятельности организаций. Сейчас он предназначен для систематизированной группировки информации о всесторонней деятельности и имуществе организации, не имеющей намерения ликвидировать или сокращать эту деятельность. План счетов следует дополнить синтетическими счетами и субсчетами, отражающими группировку расходов, связанных с процедурами банкротства, особенности учета хозяйственных операций при каждой процедуре банкротства, при продаже и ликвидации несостоятельных организаций.

Итак, до появления нормативного акта, который бы регулировал порядок бухгалтерского учета несостоятельной организации, по нашему мнению, операции, связанные с процедурами банкротства предприятия, должны быть отражены в разрезе статей и глав закона «О несостоятельности (банкротстве)» с учетом действующего законодательства, в том числе нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета в РФ. Возникающие отклонения от стандартной методологии бухгалтерского учета необходимо раскрывать в пояснительной записке к бухгалтерской финансовой отчетности.

СЕКЦИЯ 6

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

*Д.С. Зиновьева,
Тверской госуниверситет*

КРАТКОСРОЧНЫЙ ПРОГНОЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МОДЕЛИ БРАУНА В MS EXCEL

Цель исследования - оценка возможности использования модели Брауна для прогноза экономических показателей.

Однопараметрическая модель прогноза Брауна основана на простом экспоненциальном сглаживании. Она предназначена для прогнозирования стационарных временных рядов.

Модель Брауна в качестве прогноза на один период времени вперед использует экспоненциальную среднюю для текущего момента времени, то есть

$$\hat{y}_{t+1} = S_t, \quad t = 1, 2, 3, \dots$$

где S_t - простая экспоненциальная средняя на момент (период) времени t , вычисляемая как взвешенная сумма фактического значения уровня ряда на

этот период и сглаженного значения на предыдущий период $(t-1)$ по формуле

$$S_t = \alpha y_t + (1 - \alpha) S_{t-1};$$

y_t - фактическое (наблюдавшееся) значение динамического ряда в момент времени t ; S_{t-1} - экспоненциальная средняя (сглаженное значение уровня ряда) на момент времени $(t-1)$; α , $0 < \alpha < 1$, - сглаживающая константа, характеризующая фактор взвешивания наблюдений.

При этом простая экспоненциальная средняя для первого момента времени полагается равной первому наблюдению, то есть $S_1 = y_1$.

Исследование точности прогноза на основе модели Брауна производилось для временного ряда средних потребительских цен на новые отечественные легковые автомобили за последние 12 лет (табл. 1).

Таблица 1

**Динамический ряд средних потребительских цен
на новые отечественные легковые автомобили (в рублях)**

Год	1998	1999	2000	2001
Цена	73105,73	93540,56	120345,50	134625,54
Год	2002	2003	2004	2005
Цена	144001,47	157220,31	175061,10	189480,63
Год	2006	2007	2008	2009
Цена	205364,25	212780,01	222024,76	237883,33

Алгоритм прогнозирования с использованием модели Брауна и расчеты точности прогноза были реализованы в MS Excel.

В качестве показателя точности прогноза использовалась средняя абсолютная ошибка прогноза в процентах (mean absolute percentage error, MAPE), вычисляемая по формуле

$$MAPE = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left| \frac{\hat{y}_i - y_i}{y_i} \right| \cdot 100 \%,$$

где n - количество моментов (интервалов) времени, по которым оценивается точность прогноза.

Истолкование значений средней абсолютной ошибки прогноза в процентах приведено в табл. 2.

Таблица 2

Истолкование значений MAPE

Диапазон значений $MAPE$	Истолкование точности прогноза
$0 \% \leq MAPE < 10 \%$	Высокая точность
$10 \% \leq MAPE < 20 \%$	Хорошая точность
$20 \% \leq MAPE \leq 50 \%$	Удовлетворительная точность
$MAPE > 50 \%$	Неудовлетворительная точность

Результаты расчетов средней абсолютной ошибки прогноза в процентах для одношагового прогноза динамического рядов из табл. 1 с использованием модели Брауна при двух значениях параметра α приведены в табл. 3.

Таблица 3

**Средняя абсолютная ошибка прогноза в процентах
для одношагового прогноза с использованием модели Брауна**

Значение α	MAPE	Истолкование точности прогноза
0,5	15,91%	Хорошая точность
0,9	9,96%	Высокая точность

Анализ табл. 3 позволяет сделать следующие выводы: 1) одношаговый (на один год вперед) прогноз средней потребительской цены на новые отечественные легковые автомобили с использованием модели Брауна имеет приемлемую точность; 2) выбор оптимального значения константы сглаживания α является ключевым моментом в использовании модели Брауна.

*К.С. Кочканян,
Тверской госуниверситет*

**КРАТКОСРОЧНЫЙ ПРОГНОЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ПОКАЗАТЕЛЕЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МОДЕЛИ ХОЛЬТА
В MS EXCEL**

Цель исследования - оценка возможности использования модели Хольта для прогноза экономических показателей.

Двухпараметрическая модель прогноза Хольта является модификацией однопараметрической модели Брауна. В модели Хольта на каждом этапе вычисляется трендовая составляющая динамического ряда, которая прибавляется к сглаженным данным. Прогноз с использованием модели Хольта на один интервал времени вперед производится по формулам

$$\hat{y}_{t+1} = S_t + b_t, \quad (1)$$

$$S_t = \alpha y_t + (1 - \alpha)(S_{t-1} + b_{t-1}), \quad (2)$$

$$b_t = \beta(S_t - S_{t-1}) + (1 - \beta)b_{t-1}, \quad (3)$$

где S_t - простая экспоненциальная средняя (сглаженное значение уровня ряда) на момент времени t ; b_t - сглаженное значение тренда прогнозируемого показателя на период t ; α , $0 < \alpha < 1$, и β , $0 < \beta < 1$, - сглаживающие константы.

Уравнение (2) предназначено для сглаживания наблюдаемых значений временного ряда, а уравнение (3) – для сглаживания тренда

данного временного ряда. Значения сглаживающих констант выбираются в следующих пределах: $0 < \alpha \leq 0,3$; $0 < \beta \leq 0,3$. Каждая новая оценка тренда в соответствии с (3) вычисляется как взвешенная сумма разности между последними двумя сглаженными значениями показателя (текущая оценка тренда) и предыдущей сглаженной оценкой тренда.

Алгоритм прогнозирования с использованием модели Хольта включает следующую последовательность действий: 1) задание значений коэффициентов сглаживания α и β ; 2) вычисление начальных значений S_1 (в проведенном исследовании величина S_1 полагалась равной y_1 , то есть $S_1 = y_1$) и b_1 (величина b_1 полагалась равной нулю, то есть $b_1 = 0$); 3) вычисление по формулам (2) и (3) последовательно для i от 2 до n пар значений S_i и b_i , причём сначала вычисляется S_i , а затем b_i ; 4) вычисление прогнозного значения по формуле (1).

Исследование точности прогноза на основе модели Хольта производилось для временного ряда средних потребительских цен на новые отечественные легковые автомобили за последние 12 лет (табл. 1) и временного ряда числа студентов очной формы обучения в Тверской области за последние 9 лет (табл. 2).

Таблица 1

**Динамический ряд средних потребительских цен
на новые отечественные легковые автомобили (в рублях)**

Год	1998	1999	2000	2001
Цена	73105,73	93540,56	120345,50	134625,54
Год	2002	2003	2004	2005
Цена	144001,47	157220,31	175061,10	189480,63
Год	2006	2007	2008	2009
Цена	205364,25	212780,01	222024,76	237883,33

Таблица 2

**Динамический ряд числа студентов очной формы обучения
в Тверской области (в тысячах человек)**

Год	2001	2002	2003	2004	2005
Число	24,9	26,9	32,3	33,2	36,0
Год	2006	2007	2008	2009	2010
Число	37,1	37,5	37,5	34,6	-

Алгоритм прогнозирования с использованием модели Хольта и расчеты точности прогноза были реализованы в MS Excel.

Результаты расчетов средней абсолютной ошибки прогноза в процентах (mean absolute percentage error, MAPE) для одношагового прогноза динамических рядов из табл. 1, 2 с использованием модели Хольта при разных значениях параметров α и β приведены в табл. 3.

Таблица 3

**Средняя абсолютная ошибка прогноза в процентах
для одношагового прогноза с использованием модели Хольта**

Прогнозируемый показатель	Значения α и β	MAPE	Истолкование точности прогноза
Средняя потребительская цена на новые отечественные легковые автомобили	$\alpha = 0,3; \beta = 0,3$	11,88%	Хорошая точность
	$\alpha = 0,1; \beta = 0,3$	26,96%	Удовлетворительная точность
Число студентов очной формы обучения в Тверской области	$\alpha = 0,1; \beta = 0,3$	9,5%	Высокая точность

Анализ табл. 3 позволяет сделать вывод о приемлемой точности одношагового прогноза данных экономических показателей с использованием модели Хольта.

*Е.А. Васильева,
Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов*

**КРАТКОСРОЧНЫЙ ПРОГНОЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ПОКАЗАТЕЛЕЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ АДАПТИВНЫХ
ГИБРИДНЫХ МОДЕЛЕЙ В MS EXCEL**

Цель исследования - оценка возможности использования адаптивных гибридных моделей для прогноза экономических показателей.

В современном прогнозировании наблюдается тенденция к созданию и применению адаптивных комбинированных моделей. Адаптивная комбинированная модель прогноза – это модель прогноза, состоящая из нескольких простых адаптивных моделей прогноза, называемых базовым набором моделей. Необходимость в комбинировании различных моделей прогноза возникает при разработке прогнозов развития процессов, характеризующихся наличием сложных взаимосвязей. В таких случаях попытка подобрать какую-либо одну прогнозную модель для всего динамического ряда приводит к существенным ошибкам прогноза.

Адаптивная гибридная модель прогноза – это адаптивная комбинированная модель прогноза, в которой прогноз формируется как взвешенная сумма прогнозов моделей базового набора. При этом веса моделей имеют адаптивный характер. Прогнозное значение гибридной модели на один шаг вперёд может быть вычислено, например, как взвешенное среднее прогнозов отдельных моделей из базового набора по формуле

$$\hat{x}_{t+1,\Sigma} = \frac{\sum_{j=1}^k \frac{1}{e_{t,j}^2} \cdot \hat{x}_{t+1,j}}{\sum_{j=1}^k \frac{1}{e_{t,j}^2}},$$

где $\hat{x}_{t+1,i}$ - прогнозируемое значение i -ой модели из базового набора на момент времени $(t+1)$; $e_{t,j}^2$ - квадрат абсолютной ошибки прогноза j -ой модели из базового набора в момент времени t ; k - количество моделей в базовом наборе.

В исследовательских целях использовалась упрощенная гибридная модель на основе базового набора, состоящего из модели Брауна (при $\alpha = 0,3$) и модели Хольта (при $\alpha = \beta = 0,3$ и при $b_1 = 0$, $S_1 = y_1$). Алгоритм прогнозирования и расчеты точности прогноза были реализованы в MS Excel.

Для прогнозирования были выбраны следующие экономические показатели: 1) курс доллара США по данным Банка России (<http://www.cbr.ru>) в период с 11.02.2009 г. по 06.03.2009 г. (шаг прогноза 1 день); 2) объем продажи пива в период с 1992 г. по 2008 г. (шаг прогноза 1 год); 3) объем продажи легковых автомобилей с мощностью двигателя до 90 лошадиных сил в период с 1991 г. по 2007 г. (шаг прогноза 1 год); 4) объем продажи хлебных продуктов в период с 1991 г. по 2007 г. (шаг прогноза 1 год); 5) объем продажи овощей в период с 1991 г. по 2007 г. (шаг прогноза 1 год); 6) объем производства бензина в период с января 2008 г. по май 2009 г. (шаг прогноза 1 месяц). Значения второго-шестого показателей были взяты для экономики России по данным Федеральной службы государственной статистики (<http://www.gks.ru>).

Значения средней абсолютной ошибки прогноза в процентах (MAPE) перечисленных показателей с использованием упрощенной гибридной модели (и с использованием входящих в ее базовый набор моделей по отдельности) приведены в табл. 1.

Таблица 1

Точности прогнозов по MAPE (в процентах)

Модель прогноза	Прогнозируемая характеристика					
	Курс доллара	Продажа пива	Продажа автомобилей	Продажа хлебных продуктов	Продажа овощей	Производство бензина
Модель Брауна	1,13	26,5	17,4	7,6	11,7	5,5
Модель Хольта	0,83	6,7	12,2	6,7	5,4	3,9
Гибридная модель	0,91	7,3	15,2	5,2	7,0	4,8

Анализ табл. 1 позволяет сделать следующие выводы: 1) точность одношагового прогноза данных экономических показателей, динамические ряды значений которых имеют тенденцию к изменению уровней ряда и

относительно небольшие колебания уровней относительно тренда, с использованием упрощенной гибридной модели (и с использованием входящих в ее базовый набор моделей по отдельности) является приемлемой; 2) наиболее высокую точность прогноза обеспечивала модель Хольта; 3) худшую точность прогноза продемонстрировала модель Брауна; 4) точность упрощенной гибридной модели незначительно ниже точности модели Хольта, но значительно выше точности модели Брауна; 5) точность прогноза объема продажи хлебных продуктов с использованием гибридной модели оказалась выше точности прогноза с использованием модели Хольта. Таким образом, адаптивные гибридные модели прогноза являются более надежным инструментом прогнозирования экономических показателей, чем отдельные модели прогноза.

*Л.П. Шабалдина,
Тверской госуниверситет*

НОВЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СЕРВИСЫ ИНТЕРНЕТА

Сетевые технологии играют огромную роль в жизни информационного общества. Интернет постоянно развивается как количественно, так и качественно: По данным Фонда «Общественное мнение» по итогам 2009 – в начале 2010 года: количество пользователей интернета в России достигло 43,3 млн человек (+3% за 3 месяца) – 37% населения РФ (при этом по данным ВЦИОМ из них 58% - для работы и учёбы, 51% - для общения; 12% пользователей совершают покупки через интернет); российские пользователи составляют примерно 10% всех европейских интернет-пользователей. Увеличивается число пользователей электронной коммерцией. На конференции Рунета «РИФ+КИБ 2010» было зарегистрировано более 3800 компаний. Наблюдается активное взаимодействие интернет – магазинов и социальных сетей.

К числу сравнительно новых сервисов следует отнести Twitter /www.twitter.com/, LiveJournal /www.livejournal.ru/, Wiki-сайты /www.ru.wikipedia.org, www.wiktionary.org, www.wikiquote.org/, сервисы Google : Google Finance, Google Buzz, Календарь Google, Gmail, Google Talk, Google Reader /www.google.ru/ .

Вики — (англ. wiki) веб-сайт, структуру и содержимое которого пользователи могут сообща изменять с помощью инструментов, предоставляемых самим сайтом. Сущность концепции Вики заключается в следующем:

1) Вики предлагает всем пользователям редактировать любую страницу или создавать новые страницы на Вики-сайте, используя обычный веб-браузер без каких-либо его расширений;

2) Вики поддерживает связи между разными страницами за счёт понятного создания ссылок на другие страницы;

3) Вики стремится привлечь посетителей к непрерывному процессу создания и сотрудничества, который постоянно меняет вид сайта.

Сайты Фонда Викимедиа: Википедия — основанная на технологии вики, общедоступная, свободно распространяемая энциклопедия; Викисловарь /www.wiktionary.org/ — универсальный, многоязычный словарь; Викицитатник /www.wikiquote.org/ — сборник цитат; Викитека /wikisource.org/ — библиотека оригинальных текстов; Викиучебник /www.wikibooks.org/ — учебная литература; Викисклад /commons.wikimedia.org/ — общее хранилище файлов мультимедиа; Викивиды /species.wikimedia.org/ — справочник по таксономии биологических видов; Викиновости /www.wikinews.org/ — открытое новостное агентство; Викиверситет /www.wikiversity.org/.

LiveJournal (Живой журнал) — блог-платформа для размещения онлайн-дневников (блогов), либо какой-то отдельный блог на этой платформе. Предлагает возможность публикации записей, их комментирования читателями.

Twitter (от англ. *twit* — «щебетать», «болтать») — интернет-сайт, представляющий собой систему микроблогов, позволяющий пользователям отправлять короткие текстовые заметки (до 140 символов), используя веб-интерфейс, SMS, службы мгновенных сообщений или сторонние программы-клиенты.

Рост числа пользователей социальных сетей обостряет специфические проблемы. Психологи утверждают, что чрезмерное увлечение социальными сетями оказывают негативное влияние на здоровье, прежде всего психическое. Зависимость от интерактивных сетей намного выше, чем от компьютерных игр. Интерактивные сети являются так называемой сферой "без цензуры", а значит, содержание страниц может быть самым неэтичным.

По данным Яндекса, на март 2010 число пользователей сервиса микро-блогов Twitter в России составляет 183 тыс. человек (из 75 миллионов пользователей по всему миру). Руководство Twitter объявило о начале внедрения функций и инструментов для бизнеса.

Новые сервисы Google:

Google Finance - финансовый портал от Google. Информация о финансовых рынках разных стран в online режиме.

Google Reader — RSS агрегатор. Пользователь может подписываться на рассылки, используя механизм поиска Google Reader или указав непосредственный URL.

Календарь Google упрощает общий доступ к мероприятиям и публикацию мероприятий и календарей на веб-сайте.

Google Talk — программа мгновенного обмена сообщениями, обеспечивающая интеграцию с почтовой службой Gmail.

Google Buzz является частью сервиса электронной почты GMail. Позволяет делиться с другими пользователями любым контентом из почтового ящика.

Развитие пользовательских сервисов основывается на модернизации фундаментальных технологий интернета: на смену протоколу IPv4 приходит IPv6 (IP-адрес – 128 бит), в качестве альтернативы TCP рассматривается SCTP, многоязычные доменные имена, более открытая политика регистрации доменных имен верхнего уровня изменяют привычное представление о системе и службе доменных имен. Наблюдается тенденция к переносу вычислительных задач и задач хранения данных в направлении от локального компьютера пользователя к серверу интернета. Все большее распространение в интернете получает аудио- и видеоконтент.

*У. А.г. Агакишиева,
Тверской госуниверситет*

СУЩНОСТЬ И ЗАДАЧИ СРЕДНИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Средняя - это один из распространенных приемов обобщений. Статистические средние показатели отличаются от математических, они всегда характеризуют конкретные общественные процессы, а не являются отвлеченными величинами.

Статистические средние рассчитываются на основе массовых данных правильно организованного массового статистического наблюдения. Однако статистическая средняя будет объективна и типична, если она рассчитывается по массовым данным для качественно однородной совокупности.

Применение средних должно исходить из диалектического понимания категорий общего и индивидуального, массового и единичного. Средняя отражает то общее, что складывается в каждом отдельном, единичном объекте. Благодаря этому средняя получает большое значение для выявления закономерностей, присущих массовым общественным явлениям и не заметных в единичных явлениях.

В качестве примера рассмотрим выбор формы средней для оценки уровня жизни населения. Среднедушевые денежные доходы и среднюю начисленную заработную плату, как основные социально-экономические индикаторы уровня жизни населения, статистика вычисляет, исходя из логической формы средней арифметической. Среднедушевые денежные доходы (в месяц) рассчитываются делением годового объема денежных доходов на среднегодовую численность населения и на 12 месяцев. Ошибка выбора формы средней в данном случае заключается в том, что средняя арифметическая применяется для оценки неоднородной и асимметричной совокупности данных. При этом получается желаемый результат - более высокие доходы и, следовательно, более высокий уровень жизни среднего россиянина, чем есть на самом деле. Истинную же оценку такой совокупности может дать только структурная средняя - медиана. Для

доказательства в пользу такого выбора воспользуемся данными официальной статистики и расчетными данными (табл. 1).

Таблица 1

Показатели	2002	2003	2004
Среднеарифметический (взвешенный) денежный доход на душу населения, в месяц ($\bar{X}$), рублей	3947	5171	6337
Медианный денежный доход в месяц (M_e), рублей	3026,3	4703,4	4771,2
Медианный доход к среднему доходу, в %	76,7	75,2	75,3
Коэффициент вариации, %	72,7	71,4	66,7
Коэффициент асимметрии (As)	1,2069	0,8952	0,5373

Как видно из таблицы, медианный доход существенно ниже уровня среднеарифметического дохода. Так, в 2002 г. медианный доход составлял 76,7% среднеарифметического, в 2004 г. разница несколько снизилась, и составила 75,3%. Таким образом, медианный доход почти на 1/4 меньше среднеарифметического дохода.

Разность ($\bar{X} - M_e$) по всем периодам получилась положительной, следовательно, и коэффициент асимметрии > 0 , то есть асимметрия правосторонняя. Если коэффициенты асимметрии принимают значение больше 0,5 независимо от знака, то это говорит о значительной асимметрии данных. Первопричиной столь значительного различия среднеарифметического и медианного доходов является высокая степень дифференциации населения по доходам. Медианный доход как показатель уровня жизни домохозяйств широко применяется в зарубежной статистике. В странах с высокой дифференциацией доходов он также ниже арифметического дохода. Так, по данным Бюро переписей населения США, средний доход американской семьи в 2000 г. составлял 57045 долларов, а медиана дохода - 42148 долларов, или на 26,1% меньше.

Таким образом, адекватной оценкой столь асимметричных данных является медианное значение. Ситуация, когда статистика выдавала желаемые результаты за действительные, знакома с советских времен. Современные же причины также сопрягаются с политикой. Ведь уровень жизни является одним из главных критериев оценки страны на мировой арене, особенно при вступлении России в те или иные мировые сообщества.

Литература:

1. «Вопросы статистики» (научно-информационный журнал) № 2 2006; Т.Н.Белова «О выборе формы средней для оценки уровня жизни населения»

АНАЛИЗ АЛГОРИТМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО РАЗМЕРА ЗАКАЗА ПРОДУКЦИИ

В литературе описаны алгоритмы определения оптимального объема заказа по критерию минимума суммарных средних ожидаемых затрат на закупку продукции, ее хранение и от неудовлетворенного спроса. Эта задача решается как задача определения безусловного минимума этих затрат. Однако, такая постановка задачи не учитывает косвенных потерь склада, вызываемых потерей интересов потребителей при возникновении дефицита продукции. В связи с этим основной целью работ является разработка алгоритма учета этих потерь и проведение анализа его эффективности. С этой целью постулируется следующее утверждение: если среднее ожидаемое значение дефицита $m_g(\theta)$ не превысит некоторого максимального значения a_g , то косвенные потери пренебрежимо малы. Значение a_g может быть определено из практической деятельности склада или наиболее успешных организаций такого рода. В связи с этим предлагается использовать комбинированный критерий определения оптимального размера заказа продукции. Суть этого подхода заключается в том, что наряду с применением традиционного критерия (минимизации суммарных затрат) предлагается использовать критерий предельного уровня, основанный на определении оптимального заказа θ , удовлетворяющего условиям:

$$(1) \quad m_g(\theta) \leq a_g,$$

$$m_u(\theta) \leq a_u$$

где: $m_g(\theta)$, $m_u(\theta)$ – средние ожидаемые значения случайных величин дефицита ($X-\theta$) и остатков продукции ($\theta-X$) в заданном плановом периоде.

a_g , a_u – предельные уровни средних ожидаемых значений дефицита и остатков продукции в заданном плановом периоде,

X – случайная величина спроса продукции в плановом периоде.

Считаются известными значения a_g , a_u и плотность распределения вероятности

$f(x)$ случайной величины X .

Для определения оптимального размера запаса продукции в плановом периоде предлагается использовать задачу:

$$\min (2) \quad W(\theta) = c\theta + k_g [m_g(\theta) + t\alpha \sigma_g(\theta)] + k_u [m_u(\theta) + t\alpha \sigma_u(\theta)] \rightarrow$$

При ограничениях (1).

где: $W(\theta)$ – функция, описывающая максимальные ожидаемые средние потери системы, возникающие за счет дефицита, остатков продукции приобретения и рисков,

c – цена единицы продукции,

k_g, k_u – потери системы соответственно от дефицита единицы продукции и ее хранения в плановом периоде,

$\sigma_g(\theta), \sigma_u(\theta)$ – величины рисков соответственно дефицита продукции и ее остатков в плановом периоде: среднеквадратические отклонения случайных величин дефицита продукции и ее остатков,

t_α – доверительный коэффициент,

1- α – доверительная вероятность.

Значения $m_g(\theta), m_u(\theta), \sigma_g^2(\theta), \sigma_u^2(\theta)$ могут быть определены по формулам:

$$m_g(\theta) = \int_{\theta}^b (x - \theta) f(x) dx \quad (3)$$

$$m_u(\theta) = \int_c^{\theta} (\theta - x) f(x) dx \quad (4)$$

$$\sigma_g^2(\theta) = \int_{\theta}^{\infty} [x - \theta - m_g]^2 f(x) dx \quad (5)$$

$$\sigma_u^2(\theta) = \int_{-\infty}^{\theta} [\theta - x - m_u]^2 f(x) dx \quad (6)$$

Анализ эффективности использования задачи (1), (2) выполняется на примере при следующих исходных данных: плотность распределения вероятностей случайного спроса в плановом периоде равномерная на интервале от 10 до 20, $a_g=2, a_u=4, \alpha=0,05, c=1,3$.

$$t_\alpha = 1,646, \quad k_g=2, k_u=1.$$

Требуется найти оптимальный размер заказа продукции в этих условиях.

При этих данных область допустимых значений θ , определяемая системой ограничений (1) имеет вид: $14 \leq \theta \leq 18, \Omega \in [14,18]$.

Тогда задача (2), (1) примет вид:

$$W(\theta) = 3 \frac{\theta^2}{20} - 3,7\theta + 45 + 1,646[2\sigma_g(\theta) + \sigma_u(\theta)] \rightarrow \min \quad (9)$$

$$14 \leq \theta \leq 18 \quad (10)$$

Оптимальное решение задачи (9), (10):

- оптимальный объем заказа продукции $\theta^* = 14$ единицам,
- минимальные ожидаемые средние суммарные затраты системы составляют 29,7 условных денежных единиц.

Для исследования эффективности предложенной задачи и анализа чувствительности критерия к изменению предельных значений дефицита и излишков продукции были рассмотрены три варианта.

Вариант 1. Получение аналитического выражения для критерия при заданных значениях предельных уровней дефицита и излишков.

Исследуем полный критерий

$W(\theta) = 1,3\theta + 2[m_g(\theta) + 1,646\sigma_g] + [m_u + 1,646\sigma_u] \rightarrow \min$ при равномерном распределении, $14 \leq \theta \leq 18$, $m_g \leq 2$, $m_u \leq 4$

$$\text{Аппроксимация } W(\theta) = 54,91 - 3,655\theta + 0,1325\theta^2$$

Следовательно, получили аналитическую зависимость и минимизируя $W(\theta)$ пришли к выводу, что абсолютный минимум совпал с условным минимумом. Безусловный минимум достигается при $\theta^* = 13,79$, а, следовательно, глобальный минимум условия $14 \leq \theta \leq 18$ достигается при $\theta^* = 14$. $W(\theta^*) = 29,68$

Вариант 2. Определим как изменится оптимальное решение и аналитическая аппроксимация $W(\theta)$ в зависимости от предельных уровней средних значений дефицита и излишков и разброса дефицита и излишков относительно их средних значений (σ_u , σ_g). С практической точки зрения можно установить $m_g(\theta)$, при котором косвенные потери будут незначительными. Уберем из $W(\theta)$ σ_g .

Тогда $W(\theta)$ примет вид:

$$W(\theta) = 1,3\theta + 2m_g(\theta) + [m_u + 1,646\sigma_u] \rightarrow \min$$

$$\text{Аппроксимация } W(\theta) = 38,992 - 3,077\theta + 0,145\theta^2 \rightarrow \min$$

$W(\theta^*) = 24,33$ $\theta^* = 14$ (для условного минимума), $\theta^* = 10,6$ (для безусловного минимума).

Вариант 3. Уберем из $W(\theta)$ σ_u . Тогда $W(\theta)$ примет вид:

$$W(\theta) = 1,3\theta + 2[m_g(\theta) + 1,646\sigma_g(\theta)] + [m_u(\theta)] \rightarrow \min$$

$$\text{Аппроксимация } W(\theta) = 60,86 - 4,266\theta + 0,136\theta^2 \rightarrow \min$$

$$W(\theta^*) = 26,7 \quad \theta^* = 15,8$$

Выводы:

- 1) Получено аналитическое выражение для критерия $W(\theta)$, что упрощает решение задачи.
- 2) Исследована зависимость $W(\theta^*)$ от σ_u , σ_g и выявлено, что определяющим является σ_g .
- 3) Обнаружена закономерность, что в 1-ом ($\sigma_u \neq 0$, $\sigma_g \neq 0$) и в 3-ем ($\sigma_u = 0$, $\sigma_g \neq 0$) случаях условный и безусловный минимум $W(\theta)$ совпадают.

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1

ВЛИЯНИЕ СОБСТВЕННОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Былинкина Н.В. Сущность простой частной собственности.....	3
Жидкова А.Ю. Развитие функций денег.....	5
Лапина Л.В. Природа малого бизнеса.....	7
Матыцына А.П. Конкуренция на рынке труда.....	8
Джафар-заде А.И. Предпринимательская идея и выбор сферы бизнеса.....	10
Мирзоян А.Г. Роль предпринимательства в социально- экономическом развитии общества.....	12
Михайлов А.С. Многоуровневая характеристика второго технологического уклада.....	14
Бурханутдинов Р.З. Особенности функционирования финансового капитала на современном этапе.....	16
Мамагулашвили С.Д. Реклама как фактор нерационального поведения потребителя.....	18
Лебедева С.А., Каминская М.А. Макроэкономические роли малых форм предпринимательской и бизнес-деятельностей.....	20
Чумакова Е.В. Экономика, основанная на знаниях, и перспективы экономического роста в России.....	23
Абуладзе В.О. Особенности развития современного Российского предпринимательства.....	25
Маринчук А.В. Частное предпринимательство и процесс перепрофилирования помещений.....	27
Рыбинцева И.С., Миранская Н.Н. Развитие малого предпринимательства в Тверской и Ярославской областях.....	29
Савихина Е.М. Безработица в России: Динамика в последние годы. Прогноз на ближайшую перспективу.....	32
Уткина И.А. Специфика теневой экономики в России.....	34
Семёнова А.В. Масштабы теневой экономики в России.....	37
Зименкова Е.В. Экономическая футурология.....	40

СЕКЦИЯ 2

ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Смирнов А.О., Россия 2009-2010: рост или модернизация?.....	42
Овчинникова Ю.С., Кашенкова К.А., Повышение инвестиционной привлекательности как выход Тверского региона из экономического кризиса.....	44
Брегина И.И., Антикризисные меры Правительства РФ по поддержке малого бизнеса и оценка их эффективности в условиях кризиса 2008 -2010 годов.....	46
Фидаева Э.С., Инновации как существенный аспект развития	48

деятельности организации.....	
Занозина И.И., Стимулирование персонала в повышении эффективности работы предприятия.....	51
Чумакова Е.В., Интеграция подворий вокруг базовых (опорных) хозяйств - сущность новой идеологии подъёма экономики села.....	53
Жандарова Е.Е., Львова М.Г., Поляков О.И., Линейная динамическая оптимизационная модель планирования совместной деятельности крестьянского и опорного хозяйства в отрасли свиноводство.....	56

СЕКЦИЯ 3

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ ПОДСЕКЦИЯ 3.1

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Викторов Е.А., Проблемы управления банковской ликвидностью в условиях финансового кризиса.....	58
Исмаилова Н.А.К., Корелова Р.Г., Анализ золотовалютных резервов РФ.....	60
Солнышкова Е.А., Толордава М.Х., Анализ состояние рынка ценных бумаг России в период финансового кризиса 2008-2009 гг.....	64
Семёнов С.О., Проблема выбора критериев инвестиционной привлекательности для потенциального инвестора.....	66
Ларионова. А.В., Проблемы регулирования курса национальной валюты Банком России.....	69
Семенова Е.А., Капошко А.Н., Кузеванов А.А., Финансовые аспекты государственной поддержки инвестиционной деятельности на территории Тверской области.....	70
Мальцева А.В., Финансовые результаты деятельности коммерческих банков (на примере ОАО «МДМ Банк»).....	73
Шилин А.А., Ельчанинов П.А., Реализация региональных стратегий развития с использованием инструментов государственно-частного партнерства.....	76

ПОДСЕКЦИЯ 3.2

ФИНАНСОВЫЕ ВОПРОСЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Полякова Ю.М., «Проблемы сбалансированного развития инновационной и инвестиционной деятельности предприятия, потенциальные пути их решения».....	79
Орел И.С., Валиева А.И., Анализ реализации региональной программы жилищного ипотечного кредитования Тверской области..	81

СЕКЦИЯ 4

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

Гайдукова О.Н., Место конфликта в современном менеджменте.....	84
Александрова А.С., Роль консалтинга в современном менеджменте...	86
Литвиненко А.А., «Женщина – менеджер».....	87
Михайлов А.С., «Особенности менеджмента в чрезвычайных (кризисных) ситуациях».....	88
Горбатова О.В., Кризис для маркетинга и маркетинг для кризиса.....	89

Дюкова В.А., Лучнев Ю.Г, «Вирусный маркетинг».....	91
Шишкова Л.В., Титова Д.А., Маркетинг персонала.....	92

СЕКЦИЯ 5

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

Кремнева А.С., Проблемы трансформации финансовой отчетности...	94
Нечипоренко А.А., Трактровка понятий «затраты», «издержки», «расходы», «себестоимость» в системе производственного учета.....	96
Ильина Д.Р., Использование гудвилла в российских компаниях.....	98
Верниковская Ю.А., Основные изменения в учете и отчетности в 2010 году.....	99
Фомин М.В., Корпоративная отчетность в области устойчивого развития.....	104
Шмидт Д.А., Оценка финансовой отчетности в условиях инфляции...	106
Бурлакова А.П., Расчет влияния инфляции на показатели финансовой отчетности.....	108
Панцхава С.Г., Ответственность бухгалтера за совершение административных правонарушений.....	111
Кашенкова К.А., Новое в бюджетном учете.....	113
Овчинникова Ю.С., Изменения в бюджетном учете лимитов бюджетных обязательств.....	115
Смольникова А.А., Проблемы налогообложения физических лиц.....	116
Крутикова Н.И., Анализ изменений законодательства в связи с отменой ЕСН.....	119
Шевченко Н.Н., Налог на доходы физических лиц в российской и зарубежной практике.....	121
Сладкова Т.А., О порядке регулирования учета и отчетности несостоятельных организаций (банкротов).....	123

СЕКЦИЯ 6

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

Зиновьева Д.С., Краткосрочный прогноз экономических показателей с использованием модели Брауна в MS EXCEL.....	126
Кочканян К.С., Краткосрочный прогноз экономических показателей с использованием модели Хольта в MS EXCEL.....	128
Васильева Е.А., Краткосрочный прогноз экономических показателей с использованием адаптивных гибридных моделей в MS EXCEL.....	130
Шабалдина Л.П., Новые информационные сервисы Интернета.....	132
Агакишиева У. А.г., Сущность и задачи средних показателей.....	134
Готовчик А.А., Анализ алгоритма определения оптимального размера заказа продукции.....	136

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

*Материалы XXXIX 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