## Министерство образования и науки РФ

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Тверской государственный университет»

## РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА: ОТ КРИЗИСА К МОДЕРНИЗАЦИИ

Материалы XXXX ежегодной межвузовской студенческой научной конференции по экономике

23 марта 2011 года

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

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

Российская экономика: от кризиса к модернизации: Материалы XXXX ежегодной межвузовской студенческой научной конференции по экономике 23 марта 2011 года / Под ред. Н.В. Андрюхиной. – Тверь: твер. гос. ун-т, 2011. – 141 с.

Представлены тезисы докладов на ежегодной XXXX межвузовской студенческой конференции ПО экономике, проходившей экономическом факультете на Тверского государственного университета 23 марта 2011 года. Рассмотрены актуальные вопросы развития российской Федерации. Особое проблемам финансового внимание уделено менеджмента, информационных банковского технологий, дела, математического моделирования экономических процессов, хозяйственной бухгалтерского учета, аудита И анализ деятельности, менеджмента, национальной экономики.

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

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

## СЕКЦИЯ 1 ВЛИЯНИЕ СОБСТВЕННОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

В.В. Борщевская Тверской госуниверситет

## АСИММЕТРИЯ ИНФОРМАЦИИ И ЕЕ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Симметричное распределение информации между продавцами и покупателями свойственно модели совершенной конкуренции. В этой модели цены, определяемые на рынке взаимодействием спроса и предложения, передают точную информацию относительно альтернативной стоимости товаров.

Но в реальной действительности мы сталкиваемся с ситуацией, далеко от идеальной картины, описанной выше. Распределение информации, которое происходит в результате самого рыночного процесса, приблизительно, но несовершенно.

Асимметричное распределение информации в процессе обмена объясняется тем, что продавцы, а в некоторых ситуациях и покупатели, как правило, скрывают свои истинные знания в целях получения неких преимуществ. Таким образом, возникает неопределенность, барьер на пути эффективного использования ресурсов, а сама информация в этой связи становится невосполнимым редким ресурсом.[1]

Под асимметрией информации понимают неравномерное распределение между участниками рынка информации об условиях осуществления рыночной сделки и намерениях друг друга.

Существуют два типа асимметрии информации – скрытые характеристики и скрытые действия.[2]

Асимметричность информации, ее неравномерное распределение между участниками сделки означает наличие информационных преимуществ у одной из сторон, участвующих в сделке. Это порождает ряд экономических проблем. Наиболее распространенными являются два вида проблем – риск безответственности и неблагоприятный (негативный) отбор.

Суть проблемы риска безответственности заключается в том, что рынок с асимметричной информацией предоставляет возможность одному из участников рыночной сделки злоупотреблять ожиданиями другого участника, обладающего менее полной информацией.

Негативный отбор – способ функционирования рынка, который характеризуется процессом замещения качественных благ низкокачественными, порождаемым наличием асимметрии информации.[2]

Современной экономической науке известны некоторые механизмы и сигналы сглаживания эффектов асимметрии информации, однако далеко не все из них состоятельны при сглаживании негативных последствий этого явления.

- •Гарантии и поручительства. Фирмы, производящие товары длительного пользования могут дать сигнал потребителю о качестве своей продукции с помощью гарантий и поручительств.
- •Социальное страхование является компенсатором несовершенства рынка частного страхования. Социальное страхование осуществляется правительственными органами в тех областях, где частный страховой рынок не способен удовлетворить существующие потребности.[4]
- •He менее важным механизмом, позволяющим продавцам покупателям преодолевать асимметрию информации, рыночные сигналы. Рыночные сигналы ЭТО механизм, позволяющий продавцам покупателям элиминировать И ослабить информационную асимметрию. Рыночные сигналы могут быть ценовыми и неценовыми. [3] Эффективность применения только выбора способа рыночных сигналов зависит не OT сигнализирования, но и от способности потребителей правильно воспринимать подаваемые сигналы и адекватно реагировать на них.[5]

Но, тем не менее, существуют механизмы, которые не позволяют реально оценивать ситуацию на рынке.

- 1. Цена на рынке с асимметрией перестала являться сигналом о качестве, так как несет в себе недостоверную информацию для потребителей.
- 2. Сертификаты качества, лицензии и прочие документы, которые подтверждают хорошую репутацию товаров так же не снижают информации Данные уровень асимметрии меры ΜΟΓΥΤ использоваться в антиконкурентных целях и являются барьерами для конкурентной экономики. Репутация фирм выступать в качестве сигнала о высоком качестве товара. Однако на рынке асимметрией данный сигнал ускоряет процесс монополизации. В данном случае асимметрия информации выступает в качестве определенного механизма, который, усиливая эффект репутации, формирует барьеры входа на рынок.

Таким образом, в случае асимметричного распространения информации повышение эффективности функционирования рынков

неразрывно связано с преобразованием системы управления экономикой со стороны государства. Это особенно актуально в настоящих условиях, когда в условиях кризиса произошло разрушение информационных связей между субъектами. Поэтому формирование устойчивых связей между участниками рынка будет способствовать повышению эффективности его функционирования.

Приведенные аргументы говорят о настоятельной необходимости разработки информационно-экономического механизма, действие которого должно быть направлено на снижение негативных последствий асимметрии информации и на усиление интенсивности конкурентного взаимодействия на рынке.[4]

#### Литература:

- 1. Симкина Л.Г. Экономическая теория. Санкт-Петербург [и др.], Питер, 2008 г.
- 2. Тарануха Ю.В. Микроэкономика, М.: Издательство «Дело и сервис», 2009 г.
- 3. Вечканов Г.С. Экономическая теория, Санкт-Петербург [и др.], Питер, 2009 г.
- 4. Ю.К. Перский Взаимовлияние и взаимообусловленность конкурентных процессов и асимметрии информации на региональном отраслевом рынке // Экономика региона. 2010. № 1
- 5. Горлов В.В., А.Г. Кириенко проблемы асимметрии информации для управления хозяйствующими субъектами // Управление собственностью: теория и практика. 2010. № 2

Д.Н. Малеин, А.В. Яшин, А.С. Виноградов, Тверской госуниверситет

## ИННОВАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Модернизация — это усовершенствование, улучшение, обновление объекта, приведение его в соответствие с новыми требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества. Если объявлен такой курс, то признаётся, что существующие экономические отношения устарели и не соответствуют вызову времени, требуют своего обновления.

«Инновации» — это фундамент модернизации. Новации — это изобретения, открытия, новшества, причем в любой сфере экономической деятельности. Чтобы новация превратилась в инновации достаточно двух букв составляющий английский предлог «in». Тогда инновация — это новое, внедренное в производство, другими словами — это новация, помещенная в экономическую систему. Важно понять, что инновация это

не всегда нечто новое, революционное. Это новое для данной внешней среды. Выразительным примером является введение тестирования в России. В США уже многие годы применяется такая система аттестации выпускников, и она уже давно для той среды является инновацией. Для российского общества метод тестирования стал инновацией лишь несколько лет назад в ходе реформ образования, когда он стал единственной формой оценки знаний выпускников.

Два ключевых момента модернизации экономики России:

- 1. Потенциал самих новаций и инноваций: Способны ли они изменить экономику страны? Насколько и как?
- 2. Чувствительность среды к самим инновациям: Восприимчива ли она к ним? Как она к ним относится: отторгает, препятствует или безразлична к ним?

Ответ на эти вопросы позволит прояснить три ключевых аспекта чувствительности российской экономики к инновационному развитию. Первый аспект – выявление объективной направленности социальноэкономических процессов, т. е. стартовых условий: движение в сторону общественного прогресса или общественной стагнации, или к тупиковому варианту общественного развития. Второй аспект – выявление потенциала самих инноваций, их количество, качественная характеристика, степень концентрации и доминирования в экономике. Третий аспект – выявление потенциала инновационного развития самой экономики. Подчеркнем, что все они взаимосвязаны, последовательно определяют друг друга и в целом модернизации. Достижения науки, описывают механизм рожденные ей, могут превратиться в инновации, то есть оказаться реализованными, только при формировании чувствительной к этим предпринимательской среды. Инновация новациям просто реализованная новая идея, а экономически эффективная новация. Очевидно, что критерием эффективности для предпринимателя в этом случае является получаемая норма прибыли. Любая новация превратится в инновацию, если она обеспечит норму прибыли, большую общественно нормальной, либо предотвратит ее снижение.

Существуют три пути развития. Первый – инерционное развитие с элементами инновационности предполагает достижение избыточной прибыли отдельных фирм, добившихся эффективности общественно нормального уровня путём внедрения новаций. Но тогда и нет должной «положительной» концентрации новаций в экономике. Второй – развитие на основе инноваций – повышение самого уровня общественно нормальной прибыли, которую будут получать лишь фирмы, реализующие новации. Нормальной прибылью рынок вознаграждает за эффективные интеллектуальные усилия, обеспечивая интеллектуальную ренту. Одновременно формируется положительная концентрация инноваций в экономике. Третий – Инновационное развитие в принципе

иное. Здесь сам механизм развития является новацией. Это механизм, обеспечивающий: потребности К творческой деятельности, многосторонность креативных способностей, средства их осуществления, воспроизводство инновационных производительных сил и инновационных социально-экономических отношений. Формирующаяся в высокоразвитых странах научно-информационная экономика в качестве определяющего фактора имеет науку, демонстрируя острейшую конкуренцию за лидерство не только в рождении новейших идей, но и в их осуществлении. Тогда способ воспринимаются, получать инновации как конкурентные преимущества – поэтому есть спрос на новые идеи, поэтому есть, соответственно, предложения от новаторов.

В российской экономике спрос на наукоёмкую продукцию слишком низкий, чтобы быть стимулом инновационного развития её отраслей и сфер. Поставив перед российской экономикой задачу инновационного развития, важно учитывать противоречивость и сложность её социальноэкономической структуры. Безусловно, государство может и должно: определить и помогать развивать базовые отрасли, которые станут своеобразными «локомотивами» перевода экономики на инновационный развития; помогать концентрировать ПУТЬ ресурсы создавать инновационный продукт В тех отраслях, которых МЫ конкурентоспособны и т.п.

А как быть остальным отраслям и сферам экономики, если реализовать инновации пятого и шестого технологических укладов, можно только имея индустриальную базу, включающую производства третьего и четвертого **укладов?** «Создавать технологии пятого технологических укладов, не имея под ними собственно индустриального фундамента можно только под контролем транснациональных компаний, что автоматически означает передачу им управленческой функции». В экономике необходимо действительно, формировать среду, позволяющую бизнесу существовать. Нужно дать возможность развиться пока ещё просто обычному стандартному бизнесу, втягивая пусть не новые для мировой экономики, но для России идеи. При ЭТОМ принципиально важно формировать механизмы (экономические, организационные, правовые), поощряющие не продажу новационных идей, а доводку их до готового продукта – либо либо на кооперационной самостоятельно, основе. Больше развиваться бизнес, получающий хотя бы нормальную прибыль, - будут появляться стимулы к поиску избыточной прибыли. Постепенно придёт того, ЧТО рыночная среда отторгает пассивные понимание инновационном отношении структуры.

## Литература:

1. Карасева Л.А., Зинатулин А.М., Петрищев М.В. Предпринимательство и конкуренция. – Тверь, ТвГУ, 2010. – 232 С.

- 2. Карасева Л.А., Зинатулин А.М. Инновационное развитие экономики: проектирование из будущего? // Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ-2010) / под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина: Труды Международной научно-практической конференции. 29 сентября 3 октября 2010 года. Т.1. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2010. С.69 73.
- 3. Зинатулин А.М., Карасева Л.А. Гл. 12. Предпринимательство и инновационное развитие экономики // Экономические проблемы инновационного развития: научная монография / под редакцией К.А. Хубиева. М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2009.

А.Репринцева, Т.Щеглова, Тверской госуниверситет

## СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Президент РФ в послании Федеральному Собранию стратегической целью развития общества назвал создание «умной» экономики, удовлетворяющей интересы и потребности широких слоёв населения страны («Стратегической целью развития общества должно стать создание «умной» экономики, удовлетворяющей интересы и потребности широких слоёв населения страны. Однако эту цель можно достичь посредством только лишь системной модернизации экономики. При этом системная модернизация должна сводиться к тому, чтобы Россия свернула с сырьевого пути развития». Послание Президента РФ Федеральному Собранию, ноябрь 2009 г.).

Вне всяких сомнений, модернизация экономики и общества — это системная модернизация. Поэтому обновиться должны все сферы российской действительности: не только экономика, но и политика, культура и, безусловно, общество.

Сегодня исследователи признают низкую системную эффективность российской общественной системы. Другими словами, если изменений требуют практически все общественные подсистемы одновременно, то в наличии системный кризис общества.

Чтобы изменить экономику, необходимо изменить общественные отношения.

Необходимо разработать план модернизации, который был бы предъявлен и понятен всем группам общества.

Какие общественные настроения, существующие сегодня, препятствуют, а какие способствуют модернизации экономики России? Напомним, что модернизация — это приведение экономики к современным условиям, то есть осовременивание экономики. Проблема: Какие

общественные отношения сегодня присутствуют в России и что в них устарело настолько, что не соответствует современности и требует обновления?

Данный доклад посвящен НАСТРОЕНИЯМ, которые царят в нашем обществе.

Мы условно назвали их проблемой трех «А»:

- «А» апатия
- 2. «А» агрессия
- 3. «А» атомизм

#### «А» - апатия.

Симптомы этого настроения зафиксировали исследования общественного мнения и сформулированы ведущими социологами. В первую очередь речь идёт о том, что население ориентируется на стратегии выживания: затянуть пояса, снизить потребление, экономить.

Это напрямую влияет на экономику — возникает **АПАТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ -** Доходы и спрос населения перестают быть стимулом роста экономики.

Но в эти защитные стратегии поведения очень сложно встраиваются предложения инновационного пути развития, пусть и интересные по содержанию основных идей.

Более того, «призывы к модернизации, как ни парадоксально, подчёркивают колоссальную разницу между тем, как всё должно быть в «цивилизованной стране», где мы хотим жить, и как всё есть на самом деле. Это погружает людей в атмосферу уныния <...> в тот момент, когда от людей требуется готовность действовать, менять свою жизнь», – к такому выводу пришёл генеральный директор ВЦИОМ Валерий Фёдоров[2].

#### Направление преодоления:

Мы далеки от мысли, что не следует предлагать принципиально важных для страны стратегий развития. Как раз наоборот, это просто необходимо. Но призывы должны подкрепляться адекватными механизмами, которые и формировали бы социальную базу для инновационных практик; и направляли бы усилия общества на реализацию стратегии модернизации.

#### «А» - агрессия.

Характерной чертой русской ментальности является повышенное чувство справедливости, в том числе и социальной. Если социально-экономические условия не позволяют найти удовлетворения этой потребности, то будем наблюдать ее деформированные формы проявления, выраженные, в том числе, в агрессии.

Поясним на модели распределения доходов российского общества. Видим три прослойки общества: верхняя небольшая группа общества – супербогатые, вторая прослойка, но тоже небольшая – средний класс и

большинство членов общества — бедные и супербедные. Возникает агрессия бедных против богатых. Если посмотреть со стороны богатых, то для них это так же актуально, их волнует проблема социализации нелегально нажитого богатства. Власть и приближенных к ней сейчас волнует проблема: как быть с уже приобретенным, с тем, что имеется лично у каждого. Судя по тем публикациям, которые прошли в российской и зарубежной печати и по цифрам, которые фигурировали в лондонском суде и которые назвал Роман Абрамоыич, персонифицируемое достояние, требующее легализации, исчисляется миллиардами долларов. Тут сложность в том, что от них избавиться невозможно. Человек либо уходит с исторической сцены и из жизни вместе с этими миллиардами, либо остается. Никуда не денешься.

### Направление преодоления:

Создание более справедливого механизма распределения общественного богатства

#### «А» - атомизация.

Эта проблема проявляется как на уровне отдельной личности, так и на уровне страны в целом.

На уровне отдельной личности: русское общество изначально построено на принципе общинности, стремлении сохранить группу даже в ущерб отдельному индивиду. Однако переход к рыночной экономике, внедрение западных ценностей диктует культ индивидуальности и эгоистичного поведения. Произошло столкновение двух ментальностей: индивидуалистической. общинной Это породило **ОПЯТЬ** деформированные формы общественного сознания. Внешне каждый стремится к достижению собственных интересов, не обращая внимания на интересы других. Мы знаем популярную поговорку, которая очень ярко иллюстрирует этот парадокс: «Забей на все, наплюй на всех, и в жизни ждет тебя успех». В то же время западный эгоизм предполагает то, что свобода одного человека кончается там, где начинается свобода другого.

Итак, наблюдаем специфический атомизм, когда каждый член общества находится в своей капсуле и не желает взаимодействовать с другими.

Последнее время усилилась тенденция к атомизации общества. «Можно сказать, что Россия сегодня — это пыле- или пескообразный социум. Слитность россиян — это слитность пылинок. Собственно, у населения нет ничего позитивно объединяющего, кроме самых общих символов... ≪ Песок не может никого поддерживать, на нем нельзя ничего строить»[1]. Это вывод одного из ведущих социологов — Бориса Дубина, руководителя социально-политических исследований Левада-центра.

Атомизация проявляется и на уровне общества в целом, например, реальная опасность развала в России [3]. Речь идет не только о Северном Кавказе и Ингушетии, хотя это наглядно ощутимо по количеству убийств,

терактов, но и о Дальнем Востоке. Дело в том, что этот регион, в силу реально происходящих процессов, все больше увязывается в Тихоокеанский и Азиатский регионы, в систему коммуникаций и финансовых потоков, в торговлю, в трудовые коммуникационные процессы. То же самое получается и с Калининградским регионом.

Национальность же «сибиряк» — это уже не статистическая погрешность или «шутка юмора» вроде эльфов, орков и атлантов, а социальный факт. Во время прошлой переписи большинство этих людей считали себя русскими. А спустя всего восемь лет они стали сибиряками [4].

#### Направление преодоления:

Формировать культуру диалога, культуру взаимодействия, увеличивать социальные связи. Например, диалог между обществом и структурой власти.

«Сегодня особо важно построить диалог общества с властью. Принципиальный. С аргументами. С ними – с этой властью, к которой у нас столько вопросов и претензий, – надо тем не менее вести подробную работу. С ними надо договориваться. Их важно заставить себя услышать. А не бесконечно ходить и, пользуясь популярностью в народе или медийной известностью, клянчить деньги. Но для этого люди должны сами понять нужность и важность такого диалога. И самим предложить модель сосуществования. Лизоблюдство, конформизм и продажность приводят к тому, что культура структурно повторяет модели устройства власти и становится вслед за ней олигархической, коррупционной, несвободной. Это ясно. Но и концепция неучастия: «Власть – г...о, не буду травмировать свое обоняние» – приводит, как известно, не к сохранению культуры в ее морально-нравственной чистоте, а к параличу, потере преемственности поколений и к полному отключению от жизни». [5]

## Цели общественного развития:

«Умная» экономика для «Умного» общества.

## Литература:

- 1. Дубин Б. Песчаная Россия // Конец эпохи удач Огонек. 2009. №32. С. 16.
- 2. Федоров В. Утеряна перспектива // Конец эпохи удач Огонек. 2009. №32. С. 14.
- 3. Афанасьев Ю. Расколдовать Россию // Искусство кино. 2010.№4. С. 5—14.
  - 4. Сибирская угроза // Русский репортер. 2011. №7.
- 5. Дондурей Д. Серебрянников К. Культурные обязательства есть! // Искусство кино. -2009. №9. С. 5—14.

#### ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Немногим более года назад Президент Д. Медведев статье «Россия, вперед!» раскрыл свое видение будущего страны. Его главный посыл: необходимо отказаться от сырьевой экономики, остановить деградацию промышленности, преодолеть все растущее отставание от развитых государств. Президент призвал к переменам, означавшим начало модернизации страны. [1]Многое зависит от того, есть ли у нас сильное и ответственное государство. Сегодня его у нас нет, несмотря на всю официальную политическую риторику. Российское государство оказалось в критической зависимости от бизнеса, а большая часть бюрократии относится к власти как к одному из видов предпринимательской деятельности. Не считаю, что государство действительно имеет четко поставленные цели, которых намерено добиваться.

Эти проблемы связаны, прежде всего, с беззаконием, коррупцией, безответственностью власти и, как следствие, ее некомпетентностью. По «Экономические преступления обзора PWC условиях данным экономического спада» Россия в 2009 году стала мировым лидером по количеству экономических преступлений. Потери от криминалитета несут больше 70% российских компаний. Это на 12% выше, чем в 2007 году, и на 41% выше, чем в среднем по миру. Среди самых распространенных экономических преступлений в России – незаконное присвоение активов (с сталкивались 64% 48% компаний), еще опрошенных предпринимателей считают основной проблемой страны взяточничество и коррупцию. По оценкам экспертов, ущерб от экономических преступлений в 2009 году достиг 7% от годовой выручки российских компаний (боле 1 млрд. долларов). В 2009 году рост потерь из-за мошеннических действий отметили 43% российских компаний. Всего же потери несут более 47% компаний, для сравнения – в Центральной и Восточной Европе эта цифра составляет 24%.[2]

Но без эффективного государства невозможно преодолеть в стране беззаконие, коррупцию, которые порождают экономические преступления, а так же монополизм, инфляцию и некомпетентность государственного регулирования экономики. Иными словами, поручения Президента, связанные с реализацией Послания Федеральному Собранию, автоматически не создают условий для мотивации к труду.[3]

Вместе с тем, российское государство не способно создавать условия для мотивации к труду и инновационному развитию, компетентно управлять государственными ресурсами. Неэффективное государство не может справиться с монополизмом в экономике и постоянным ростом

инфляции, эффективно собирать налоги и расходовать бюджет, качественно и своевременно оказывать государственные и муниципальные услуги людям.

В России до сих пор не создана полноценная рыночная экономика, обеспечивающая высокие социальные стандарты жизни, способная эффективно конкурировать на мировых рынках. Вместо нее в стране сформировалась неконкурентоспособная, государственно-бюрократическая, мнимая рыночная экономика.

Преодолеть данную ситуацию возможно на пути укрепления прозрачности деятельности власти. Это будет способствовать ее работе в условиях конкуренции, поскольку она будет вынуждена обеспечивать работу закона – соблюдение прав и свобод человека. Обеспечение свободы предпринимательства, равенства прав конкуренции, защита частной собственности создадут условия для мотивации к труду, частной инициативе и инновациям.

На этой основе постепенно получит развитие малый и средний бизнес, начнет функционировать рыночная экономика. Рыночные отношения, в свою очередь, запустят механизм ответственности, воспроизводящий компетентность бизнеса.

В стране начинает подниматься малый бизнес, увеличиваться уровень жизни абсолютного большинства народа, формироваться массовый средний класс. Эффективное развитие экономии позволит значительно увеличить государству вложения в здравоохранение, строительство доступного и комфортного жилья, образование, науку и культуру, то есть в человеческий капитал. [4]

## Литература:

- 1. http://www.kremlin.ru
- 2. http://www.pwc.ru
- 3. <a href="http://www.liveinternet.ru">http://www.liveinternet.ru</a>
- 4. <a href="http://www.hse.ru">http://www.hse.ru</a>

В.В. Гайдук, Тверской госуниверситет

## АНАЛИЗ ПУБЛИКАЦИЙ ОЦЕНИВАЮЩИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОВОДИМЫХ ГОСУДАРСТВОМ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР

Целью проведенной исследовательской работы было изучение мнений исследователей об экономическом кризисе 2008 года на основе

публикаций в экономических журналах оценивающих эффективность антикризисных мер.

Поставленная цель предопределила следующие задачи:

- 1) Ознакомиться с теорией понятия экономического кризиса;
- 2) Сформулировать критерии исследования;
- 3) Исследовать статьи касающиеся проблемы экономического кризиса в России на основе выбранных критериев;
- 4) Провести сравнительный анализ исследуемых статей;

В работе мы опирались на следующие источники:

- 1) Экономический портал: Экономический кризис в России: экспертный взгляд // под общей редакцией председателя правления Института современного развития И. Ю. Юргенса. Коллектив авторов: А. Г. Белова, А. А. Блохин, Е. Ш. Гонтмахер, Л. М. Григорьев, Н. И. Масленников, О. Е. Перцовский, С. М. Плаксин. М.: Экон-Информ, 2009. (Журнальный вариант)
- 2) Сайт Председателя Правительства РФ В.В. Путина, Основные направления антикризисных действий Правительства Российской Федерации на 2010 год // одобрено на заседании Правительства Российской Федерации (протокол от 30 декабря 2009 г. № 42)
- 3) В. Мау: Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису // журнал «Вопросы экономики» №2 2010 г.
- 4) В.А. Мау: Экономическая стратегия: выбор новой модели // 20 января 2011 г.
- 5) Профессор С.В. Алексашенко: Антикризисные деньги суслик съел // 24 февраля 2010 г.

В качестве критериев сравнительного анализа были взяты:

- 1) Особенности экономического кризиса в России;
- 2) Предпринятые меры по борьбе с кризисом;
- 3) Полученные результаты;
- 4) Оценка эффективности предпринятых мер;
- 5) Дальнейшие планы по борьбе с экономическим кризисом;
- 6) Прогноз результативности планируемых антикризисных мер.

Все авторы выделяют следующие отличительные черт Российской экономики в период кризиса:

- 1) Слабость финансово-кредитной системы;
- 2) Зависимость Российской экономики от притока иностранного капитала;
- 3) Низкий внутренний спрос;
- 4) Сильное снижение во время кризиса производственной и инвестиционной активности;
- 5) Отрицательное воздействие монополий;
- 6) Крупные государственные резервы.

Описания антикризисных мер во всех четырех статьях также схожи. Основными среди них названы:

- 1) противодействие банковскому кризису;
- 2) стимулирование внутреннего спроса(поддержка реального сектора;
- 3) инвестиционная поддержка малого и инновационного бизнеса;
- 4) политика повышения занятости населения и смягчения социальной напряженности.

Однако в оценке эффективности антикризисных мер в рассмотренных статьях наблюдаются некоторые расхождения. Так, в правительственной точке зрения, утверждается, что предпринятые меры привели к значительному улучшению экономической ситуации, а именно к:

- уменьшению масштабов безработицы;
- стабилизации работы аграрного сектора;
- замедлению падения промышленного производства;
- предотвращению более глубокого спада;
- замедлению инфляции.

Остальные же соглашаются с ней только в том, что реализованная антикризисная политика привела к стабилизации экономической ситуации в стадии рецессии и недопущению более глубокого спада. По остальным же пунктам отмечено или отсутствие изменений, или ухудшение. Также авторы статей указывают на то, что бюджетные деньги расходовались неэффективно, и часть их, по словам С. Алексашенко, «съел суслик». [5]

Общим становится вывод о том, что на данном этапе в экономике сочетания антикризисной еше не удалось достичь (или лаже восстановительной посткризисной) и модернизационной политики, так как это очень сложная и не решаемая в короткий срок задача. Следовательно, дальнейшие меры борьбы с кризисом в России должны способствовать обшей модернизации экономики. Только тогда. ПО мнению исследователей, нашей стране удастся добиться удачного выхода из кризиса, обновления и оживления российской экономики.

Выводы:

Кризис – объективное явление в социально-экономической системе.

Антикризисное развитие – это не абсолютное отсутствие кризиса, а наличие таких кризисов, которые являются импульсом успешного развития.

Разработка антикризисных мер должна производиться не стихийно, а на основе серьезных экономических исследований и адекватной оценки ситуации.

Сегодня для окончательного выхода из кризиса правительству необходимо переходить от восстановительной к модернизационной политике.

Из этого следует, что на первом этапе выхода из экономического кризиса предпринимаемые меры носили лишь восстановительный характер, поэтому явных улучшений мы не ощутили. Однако в экономике

произошла стабилизация ситуации, и не был допущен более глубокий спад. Далее планируется переход к модернизационной политике, требующий более длительного временного периода. Прогнозируется, что по его истечению в экономике России произойдут действительные изменения к лучшему, и кризис из бедствия превратится в стимул ее обновления и оживления.

И.А. Евдокимов, Тверской госуниверситет

## ЭКОНОМИКО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ АНАЛИЗА СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Современные информационные технологии открывают большие возможности новых форм организации труда ДЛЯ И Нововведения воздействуют на все сферы жизни людей. Информационные внести решающий вклад в обеспечение технологии могут производительности труда, объемов производства, инвестиций занятости. Новые виды услуг, распространяющиеся по сетям, в состоянии создать немало рабочих мест.

Предприятие заинтересовано в максимально большем выпуске такой ситуации даже монополии, удерживающие исключительное право на технологию, идут на парадоксальный шаг приглашение конкурентов на рынок. Монополии готовы продавать лицензии и даже субсидировать инвестиции с целью увеличения совместимых количества продуктов на Приведем простой пример корпорация Microsoft распространяет свою операционную систему Windows по символической цене, если она устанавливается производителями или продавцами на новые компьютеры. Фирма IBM, выпустив на рынок персональный компьютер, построенный по принципу открытой архитектуры, открыла доступ всем желающим к технологии производства компьютеров своего стандарта. Фирма Sun делает ставку на бесплатное распространение программных продуктов. Разработанный этой фирмой бесплатный язык программирования Java стал практическим стандартом создания Интернет- приложений. Такое решение привлекло к работе над этим программным продуктом тысячи энтузиастов, развивающих и совершенствующих язык Java также на бесплатной основе.

Все это способствует развитию сетевого эффекта. Уже сегодня такие отрасли, как индустрия программных продуктов и информационного обеспечения, действуют на границе сетевой и рыночной экономик. Это означает, что предприятия этих отраслей вынуждены вести борьбу за выживание в двух экономических системах.

Информационная инфраструктура Интернет экстерриториальна. Этот факт создает предпосылку для достаточно простого выхода на международный рынок товаров и услуг. Можно говорить о возникновении экстерриториального, свободного рынка товаров. Лавинообразный рост числа пользователей сети Интернет создает еще одну предпосылку для развития электронного бизнеса

Отличительной чертой формирующегося информационного общества является стремительное возрастание значимости информации для экономического и социального прогресса.

Отличительным признаком информационного общества является **свобода доступа к информации и свобода ее распространения**. Это способствует совершенствованию **демократических процедур**, повышению деловой активности, развитию добросовестной конкуренции, обеспечению прав потребителей. Это также предотвращает угрозу олигархизации экономики, сращивания бюрократии с неэффективными монополистическими структурами, ставит заслон деградации хозяйства и коррупции.

Очевидно, что опираясь только на полную и **достоверную информацию** можно принимать правильные и взвешенные решения в политике, экономике, науке, практической деятельности.

В этом отношении сетевая экономика становится все более заметной. Люди во все большей степени заменяют традиционные формы деятельности новыми, основанными на использовании Интернеттехнологий. При этом они создают сетевые формы организаций и адаптируют различные общеэкономические инфраструктуры к новым возможностям глобальных сетей.

Можно ожидать, что в странах с доминирующей сетевой экономикой жизнь станет дешевле, и будет давать больше возможностей для самореализации людей. С другой стороны, конкуренция станет жестче и потребует дополнительных усилий для освоения новых принципов выживания в сетевой экономике. Следует также ожидать появления нового фактора социально-экономического неравенства: те, кто имеет лучший доступ к сети и лучше адаптированы к ее особенностям, будут иметь преимущества над остальными.

А.А. Варфаломеева, Тверской госуниверситет

#### ПРОБЛЕМА ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Уже много лет проблема вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО) является ключевой проблемой внешнеэкономической политики Российского государства. Еще в 2001 г. Алексей Кудрин

отмечал, что Россия может быть не допущена к установлению новых правил мировой торговли, если не станет членом ВТО, и это обернется для нее огромными экономическими потерями. [1] Такого рода потери теперь – печальная реальность.

Тем не менее, по данной проблеме среди ученых и политиков нет единого мнения. Можно, в частности, встретить такие тезисы:

- *Нам не очень-то и хочется вступать в ВТО*. Руководители страны неоднократно заявляли, что Россия присоединится к этой организации только на тех условиях, которые выгодных ей. Важно не навредить отраслям российской экономики, которые нуждаются в мощной таможенной защите (машиностроению, сельскому хозяйству, легкой промышленности и др.), которую придется ослабить, чтобы выполнить требования ВТО.
- Необходимо учитывать и потери, которые понесет экономика при вступлении в ВТО, и выгоды, которые она от этого получит. Выиграют, прежде всего, потребители, которые получат доступ к более широкому кругу товаров мирового рынка. Населению станут доступнее товары более высокого качества, предприятиям передовые технологии. Если баланс выгод и потерь от вступления в ВТО будет положительным, следует вступать в эту организацию. В противном случае подождать.
- *«Главное не проспать вступление в ВТО»*. Такая позиция обозначена В.В.Путиным. Все больше стран мира вступает в ВТО, и никто оттуда не выходит. Рано или поздно это приведет к тому, что страны, не вступившие в ВТО, столкнутся с серьезными проблемами во внешней торговле, в отношениях со странами членами ВТО.
- Следует вступать в ВТО, т.к. в долгосрочном плане выгоды все равно будут больше, чем потери. Только вступив в эту организацию, Россия сможет развивать производство высокотехнологичной продукции. В противном случае российским фирмам не будет выхода на рынки развитых стран, где эта продукция может быть реализована в количестве, достаточном для обеспечения рентабельности производства. Таким образом, только присоединение к ВТО даст нашей стране возможность перестать служить сырьевым придатком лидеров мирового хозяйства.
- *Нужно вступать в ВТО как можно быстрее*. Чем больше стран вступает в ВТО, тем сложнее России вести переговоры ведь с каждым новым членом приходится договариваться заново и идти на все новые и новые уступки во внешней торговле. В ВТО уже вошли 153 государства. [2] Промедление увеличивает потери от дискриминационных процедур, применяемых к российским компаниям за рубежом. На сегодняшний день против России задействовано уже более 120 антидемпинговых процедур, в то время как несколько лет назад их

насчитывалось менее 30. Понесенные российским компаниям потери достигли 4 млрд. долл. в год и продолжают расти все быстрее.

• Проблему вступления в ВТО надо решать, исходя из ускоряющегося процесса глобализации, который делает государственные границы все более прозрачными и превращает высокие таможенные пошлины, тем более нетарифные ограничения внешней торговли, за которыми пытается укрыться неэффективная часть российских предприятий, в экономический атавизм.

Последний тезис автор считает наиболее актуальным. Требования экономики берут верх над дипломатическими формальностями. Несмотря на скептицизм и осторожность, некоторые нормы ВТО наша страна уже соблюдает, подписав Соглашение о партнерстве с ЕС, Договор к Энергетической хартии, соглашения о защите и поощрении капиталовложений. [3] В практическом плане уже согласованы пошлины примерно на 70 - 80 процентов импортируемых товаров.

Так что процесс присоединения России к ВТО начался, и осталось его завершить. Президент России Д.В.Медведев выразил уверенность в том, что это произойдет скоро, и готов довести этот процесс до конца. [4] По мнению помощника Президента РФ А.Дворковича, вероятность вступления России в ВТО в 2011 г. превышает 50%.[5]

Завершение этого процесса изменит характер среды, в которой действуют российские предприятия. Переход к рынку, произошедший у нас в начале 90-х, сам по себе не обеспечил формирование нормальных конкурентных отношений. Двадцать лет продолжалось функционирование структур монополистического и олигополистического типа — «осколков» прежней, командной системы. Вступление в ВТО должно завершить включение России в рыночную систему мирового хозяйства, восстановление условий для нормального социально-экономического развития.

## Литература:

- 1) <a href="http://www.ruseconomy.ru/nomer2\_200104/ec02.html">http://www.ruseconomy.ru/nomer2\_200104/ec02.html</a> (Кудрин А. Плюсы и минусы вступления в ВТО // Экономика России XXI век. 2001.№ 2.).
- 2) <a href="http://www.wto.ru/chto.asp?f=memb&t=7">http://www.wto.ru/chto.asp?f=memb&t=7</a> (Россия и Всемирная торговая организация / Участники ВТО).
- 3) <a href="http://www.lexim.ru/smi/825/">http://www.lexim.ru/smi/825/</a> (Россия и ВТО: плюсы и минусы).
- 4) <a href="http://www.dp.ru/a/2010/11/15/Medvedev Rossija skoro">http://www.dp.ru/a/2010/11/15/Medvedev Rossija skoro</a> о pr (Медведев: Россия скоро присоединится к ВТО).
- 5) <a href="http://www.rian.ru/economy/20101029/290426221.html">http://www.rian.ru/economy/20101029/290426221.html</a> (РИА Новости).

## УХУДШЕНИЕ ПОЗИЦИЙ ДОЛЛАРА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ И КАК СЛЕДСТВИЕ ПОИСК НОВОЙ МИРОВОЙ РЕЗЕРВНОЙ ВАЛЮТЫ

сообщество крайне Мировое экономическое пессимистично относятся к преобладанию американской валюты на мировом рынке и высказывают свое недоверие к доллару. Главной причиной данного явления является дефицит государственного бюджета и огромный внешнеэкономический долг США. По некоторым данным дефицит госбюджета США в 2009 году составил 1,4 трлн. долл. По состоянию на 31 января 2010 года, общий объём национального долга США составил \$14,131 трлн. долл. Однако все долги США номинированы в долларах – в ее национальной валюте. Таким образом, снижение курса доллара всего Соединенным Штатам сильно сократить дефицит своего бюджета, что в свою очередь приведет к большим экономическим потерям не только стран-кредиторов США, но и стран с большой долей американской валюты в их золотовалютные резервы. [1 С.55]

Доллар на сегодняшний день самая распространенная резервная валюта. По данным МВФ в 2009 году доля доллара в иностранных валютных резервах составляла 61,5%. Минимум 1/5 часть всех операций на мировом ранке обслуживаются именно этой валютой. Весь мир, а в особенности страны - экспортеры, находится в зависимости от доллара, ведь он является и главным платежным средством.

Дефицит платежного баланса США во много раз превышает поступления капиталов в страны с формирующейся рыночной экономикой. Таким образам США привлекает в свою сторону основную часть мировых сбережений и тем самым лишая развивающиеся страны средств для финансирования их экономик. [1 С.55]

Так какие же у мирового сообщества есть альтернативы?

**Евро.** На сегодняшний день евро является второй по популярности валютой мира. К тому же курс евро достаточно стабилен. Но, не смотря на это, многие экономисты сходятся во мнении, что у евро достаточно слабый потенциал в конкурентной борьбе с долларом. Курс евро зависит от циклических колебание в экономике еврозоны. Принятие в еврозону экономически более слабых стран приводит к ослаблению экономики всей еврозоны.[1 С.56]

Специальные права заимствования SDR — это расчетная единица  $MB\Phi$ . В условиях укрепления своих позиций на мировом рынке SDR со временем сможет преобразоваться в мировую резервную валюту, как когда-то Евро сменило ЭКЮ.

**Возвращение к золотому стандарту.** В качестве резерва золото всегда было и будет надежным и стабильным. В то время как в связи с мировым кризисом доллар теряет свой авторитет у мирового экономического сообщества, доверие к золоту растет так же как растет и цена на него. [2 C.44]

Азиатская региональная валюта. Эта валюта будет составлять среднее значение ценности валют Китая, Южной Кореи, Японии и 10 стран Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН). Экономики Китая и Японии занимают второе и третье место в мире по показателю ВВП соответственно. Это послужит хорошим подспорьем азиатской региональной валюте.

**Российский рубль.** Россия так же предлагает использование рубля в качестве региональной валюты в странах СНГ. Для достижения этой цели России предстоит большая работа по модернизации своей экономики. Российская экономика должна, наконец, встать на путь инновационного развития. [3 С.157]

В настоящее время у доллара нет достойных приемников, и все эксперты сходятся в одном — в необходимости реформирования мировой валютной системы, создания оптимального сценария «мягкой посадки» доллара и создания новой наднациональной валюты.

#### Литература:

- 1. Саркисянц А.Г. Есть ли альтернатива доллару?// Аудитор. 2009.- №9. C.52-63
- 2. Колесов Н., Колесова О. Повышение роли золота в валютных запасах России//Экономист. 2010. N1. C.43-48
- 3. Долотенкова Л.П. Резервные валюты: трудный поиск новых форм// ЭКО. 2009.- №5. С.146-161

Е.А.Забелина, Д.В.Северюхина, РЭУ имени Г.В.Плеханова

## ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЕЖНОЙ ЗАНЯТОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Важнейшей стратегической задачей любого общества является эффективное управление занятостью молодежи, являющейся главным источником формирования и развития трудового потенциала.

Молодые люди в возрасте от 14 до 29 лет законодательно определены как категория «молодежь». На протяжении ряда лет в России доля молодежи в общей численности безработных не снижается, что является свидетельством недостаточно эффективного решения государством проблем молодежной занятости.

Переход к рыночным отношениям в сфере труда и занятости особенно болезненно сказался на молодежи. Молодежь оказалась в парадоксальной ситуации: возрастная группа, которая, казалось бы, должна больше других выиграть от перемен, стала их жертвой.

Сегодня каждый третий безработный — это именно человек в молодом возрасте. При этом около трети молодых людей не работают более года. В 2010 году уровень безработицы в большинстве регионов России стабилизировался, но в жизни людей остается чувство тревоги стать безработным. Исследования показывают, что боятся стать безработными в будущем более 70 процентов опрошенных.

Незанятость молодых людей ведет к негативным проявлениям, как в сфере экономики, так и в сфере социальной жизни общества. Так, составляя четверть населения Российской Федерации, молодежь совершает более половины всех преступлений. Очевидна тенденция к ухудшению здоровья молодежи: уровень психических заболеваний каждые десять лет возрастает на 10-15%, за последние 5 лет количество молодых наркоманов возросло примерно в 3,5 раза.

Требующую особого внимания группу молодежи составляют выпускники учреждений профессионального образования. По данным статистики, до 50% выпускников образовательных учреждений среднего и высшего профессионального образования оказываются невостребованными, более 2/3 получивших профессиональное образование молодых людей трудятся не по специальности, более половины из них заняты неквалифицированным и малоквалифицированным трудом.

Проблемы занятости выпускников учебных заведений профессионального образования имеют тенденцию к углублению и осложнению, что обусловлено, на наш взгляд, действием следующих факторов:

- структурное несоответствие профессионального профиля выпускников потребностям рынка труда;
- несоответствие уровня квалификации выпускников требованиям работодателей;
- крайне низкий уровень оплаты труда молодых работников на современном производстве, невнимание к их социально-бытовым нуждам:
- неустойчивый социальный статус молодежи (возраст, отсутствие начального капитала, малый опыт и стаж работы, проблемы молодой семьи, возможный призыв в армию, декретный отпуск и др.);
- низкий уровень трудовой мотивации, неадекватная самооценка, необоснованные притязания;
- совмещение большей частью молодежи работы с учебой, что создает

дополнительные трудности для предприятия (необходимость предоставления учебного отпуска, стремление учащихся работать только в одну смену).

Изучение проблем, препятствующих трудоустройству молодежи, должно, на наш взгляд, стать основой для выработки в России такой политики занятости, в рамках которой не только будут реализоваться текущие активные меры содействия занятости молодежи, ищущей работу, но и будут создаваться условия для предупреждения молодежной безработицы. Реализация второго направления требует согласования политики занятости с образовательной политикой. Кроме того, следует уделять самое серьезное внимание как трудовому воспитанию и профориентации школьников и других категорий учащейся молодежи, так и развитию духовно-нравственных качеств и формированию здорового образа жизни молодых людей.

О.В. Зыкова,. Тверской госуниверситет

### ЭКОНОМИКА КИТАЯ (2006г.-2010г.)

Япония была локомотивом, тянущим всю остальную Азию[1], сказал Роб Саббарамен, ведущий экономист по азиатскому региону Nomura Securities. «Но сейчас ситуация меняется и уже Китай становится сильным источникам влияния как на Азию так и на саму Японию», добавил он.

Китай за последние 5 лет вышел на первое место в мире по темпам экономического роста[2] - сообщает печатный орган ЦК Компартии Китая газета "Жэньминь жибао". Эксперты замечают, что это связано с вливаниями китайским правительством дешевого финансирования в целях стимулирования экономики.

Вице-президент Народного банка Китая И Ган торжественно объявил, что его страна вышла на второе место по размеру ВВП в мире, и теперь среди мировых экономик ее опережают только США.

Китайское экономическое чудо — вовсе не чудо, уверен Го Сибао[3], директор Центра по исследованию экономического развития Уханьского Университета. По его мнению, «выстрелить» может любая развивающаяся страна, главное понять, что недостатки трансформируются в преимущества гораздо проще, чем свинец в золото.

Элемент №1 — капитал. Закон о снижении предельной отдачи от капитала дарит отстающим странам преимущество перед развитыми. Согласно теории, развивающиеся испытывают недостаток капитала, в то время как с рабочей силой никаких проблем нет. У богатых стран все наоборот. Поэтому и отдача от капитала у отстающих стран выше, чем у развитых — капитал стремится перемещаться из развитых в развивающиеся, пишет автор статьи.

Элемент №2 — технологии.\_У отстающих стран есть хорошая возможность догнать в технологическом плане своих развитых соседей, тратя на эти цели гораздо меньше денег и прочих ресурсов. Отстающим нужно лишь приложить усилия, чтобы начать применять, копировать и использовать то, что было разработано до них, перескакивая через несколько стадий и поколений разработки той или иной технологии или продукта, уверен Го Сибао.

Статистика показывает, что Китаю удалось воспользоваться этим преимуществом.

Элемент №3 — люди. Если в развитых странах, как правило, не хватает рабочей силы и она обходится дорого, то в развивающихся — свободных рабочих рук огромное количество, хотя качество и уровень образования работников заметно ниже. Для трудоемких отраслей производства главное — стоимость рабочей силы, которая гораздо ниже в отстающих экономиках.

Низкое качество рабочей силы, которое, как правило, наблюдается в отстающих странах, также может быть относительно легко устранено. Главное, использовать преимущество догоняющего развития и новые возможности по обучению, в том числе и дистанционному, которые «предоставляют» мировые глобализация и информатизация.

Элемент №4 — институты. Различия в эффективности институциональной среды между развитыми и развивающими также играют на руку отстающим, стремящимся ускорить свое развитие. Рецепт опять же прост, — вместо того, чтобы веками создавать и совершенствовать государственные институты, отстающие могут попросту заимствовать лучшие практики, объясняет Го Сибао.

Вступление Китая в ВТО в 2001 г. дало стране шанс значительно повысить институциональную эффективность, перенимая западные практики госуправления, регулирования экономики и т.д.

структура Элемент **№**5 экономики. Развитым странам, постиндустриальную перешедшим эпоху, гнаться за ростом промышленного производства уже нет смысла. А вот развивающимся, промышленный рост очень важен. Более того, именно такая структура экономики и потенциальная возможность перевести из аграрного сектора в индустриальный большое количество рабочей силы, создают отстающих прекрасную возможность резко нарастить промпроизводство.

За последние 30 лет в Китае из сельского хозяйства в сектора промышленности и услуг было переведено около 200 млн. человек. Ожидается, что в ближайшие десятилетия Китай может обойти по объему ВВП и США, и стать крупнейшей экономикой мира. Экономисты американского банка Goldman Sachs прогнозируют, что китайская экономика станет крупнейшей в мире в 2027 г. В то же время аналитики консалтинговой и аудиторской компании Pricewaterhouse Coopers считают,

что при расчете ВВП по рыночному обменному курсу Китай обойдет США только в 2032 г. Чуть ранее, в 2030 г., Индия может обойти по этому показателю Японию. По мнению аналитиков из Pricewaterhouse Coopers, к 2050 г. Япония может стать только четвертой крупнейшей экономикой мира, после Китая, США и Индии.

Сейчас пробел между Китаем с его \$5-триллионной экономикой и США с \$15 трлн. остается очень большим, и на его преодоление Китаю потребуется не меньше 10 лет.

#### Литература:

- 1) http://www.fxpage.com/forex\_review/192/Экономика\_Китая\_опережае т экономику Японии
- 2) http://www.rb.ru/topstory/economics/2010/10/04/135534.html
- 3) http://www.opec.ru/1303650.html

## СЕКЦИЯ 2 ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОВГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В.Г. Коломыц, Тверской госуниверситет

## ПОНЯТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Теорией человеческого капитала стали заниматься еще в XIX в. Тогда это стало одним из перспективных направлений развития экономической науки. Начиная со второй половины XX в. данная концепция становится неотделимой основой и достижением экономики образования и труда.

Принимая во внимание нематериальный характер и многомерность человеческого капитала, различные авторы свободно формулируют данное понятие и делают неоднозначный упор на его отдельные составные элементы. Одни склонны акцентировать внимание на функциональной стороне человеческого капитала, т. е. на его способности приносить доход, другие дают его сущностную характеристику - как форму личного фактора производства.

Наиболее полно человеческий капитал можно охарактеризовать как врожденный, сформированный в результате инвестиций и накопленный определенный уровень образования, здоровья, навыков, способностей, мотиваций, энергии, культурного развития как конкретного индивида, группы людей, так и общества в целом, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства,

способствуют экономическому росту и влияют на величину доходов их обладателя.

В экономической литературе понятие человеческого капитала рассматривают в широком и в узком смысле. В узком смысле «одной из форм капитала является образование. Человеческим его назвали потому, что эта форма становится частью человека, а капиталом является вследствие того, что представляет собой источник будущих удовлетворений или будущих заработков, либо того и другого вместе».

В широком смысле человеческий капитал формируется путем инвестиций (долгосрочных капиталовложений) в человека в виде затрат на образование и подготовку рабочей силы на производстве, на охрану здоровья, миграцию и поиск информации о ценах и доходах.

Человеческий капитал подразделяется на:

Общий человеческий капитал - знания, умения, навыки, которые могут быть реализованы на различных рабочих местах, в различных организациях.

Специфический человеческий капитал - знания, умения, навыки, которые могут быть использованы только на определенном рабочем месте, только в конкретной фирме.

Особенности человеческого капитала:

- в современных условиях человеческий капитал является главной ценностью общества и главным фактором экономического роста;
- формирование человеческого капитала требует от самого человека и всего общества значительных затрат;
- человеческий капитал в виде навыков и способностей является определенным запасом, т.е. может быть накапливаемым;
- человеческий капитал может физически изнашиваться,
   экономически изменять свою стоимость и амортизироваться;
- человеческий капитал отличается от физического капитала по степени ликвидности;
- OT решения человека, ОТ его волеизъявления зависит функционирование человеческого Степень капитала. отдачи применения человеческого капитала зависит от индивидуальных интересов предпочтений, его материальной и человека, OT его заинтересованности, мировоззрений, от общего уровня его культуры.
- человеческий капитал неотделим от его носителя живой человеческой личности;
- независимо от источников формирования, которые могут быть государственными, семейными, частными и др., использование человеческого капитала и получение прямых доходов контролируется самим человеком.

Виды человеческого капитала можно классифицировать по элементам затрат, инвестиций в человеческий капитал. Выделяют следующие его составляющие:

- капитал образования;
- капитал здоровья;
- капитал культуры.

Следующим критерием классификации видов человеческого капитала является различие между формами, в которых он воплощается.

- 1. Живой капитал включает в себя знания, воплощенные в человеке.
- 2. Неживой капитал создается, когда знания воплощаются в физических, материальных формах.
- 3. Институциональный капитал состоит из живого и неживого связанного производством удовлетворяющих капитала, услуг, нужды коллективные общества. Он включает себя все В правительственные И неправительственные институты, которые содействуют эффективному использованию двух типов капитала

К.А. Кашенкова, Тверской госуниверситет

## ПОНЯТИЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА И ПОКАЗАТЕЛИ, ЕГО ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ

В основе понятия «трудовой потенциал» лежит термин «potention», который несет двойной смысл: с одной стороны, он характеризует степень мощности в каком-нибудь отношении, а с другой — указывает, что эта мощность скрытая, ибо это не только совокупность каких-нибудь средств, но и возможностей [2, с. 6].

Разные экономисты по-своему трактует это явление. Одни говорят, что трудовой потенциал - производная трех величин: численности населения в трудоспособном возрасте, количества регламентированного рабочего времени, общественно необходимой интенсивности труда, другие - характеризуют этот потенциал как ресурсы труда общества, третьи - под трудовым потенциалом понимают совокупную общественную способность к труду, иными словами, ресурсы труда общества. С уверенностью можно утверждать, что трудовой потенциал — это сложное явление, не имеющее однозначное толкование. Наиболее распространенное же определение трудового потенциала следующее - имеющиеся в наличии или предполагаемое в будущем возможное количество и качество труда в распоряжении общества при современном уровне развития науки и техники.

Существует три подхода к определению понятия трудовой потенциал: ресурсный, факторный и возможностный. В ресурсном подходе потенциал рассматривается c позиций качественноколичественных характеристик совокупности трудовых способностей людей, необходимых для функционирования и развития территории. При трудовой потенциал территории определяется в факторном подходе конкретной обстановке и условиях, влияющих на достижение поставленных целей, как совокупность способностей к труду экономически активного населения территории, производительных СИЛ производственных И отношений. В возможностном подходе трудовой потенциал раскрывается через перспективы развития, предопределяемые возможностями достичь поставленной цели с наилучшим ожидаемым результатом на основе использования имеющихся у неё ресурсов.[1, с.137 - 138]

Выделяют следующие укрупненные параметры трудового потенциала региона: демографическая составляющая региона; организованность экономического пространства региона; социальные параметры региона; ресурсы рабочего времени.

Эти параметры дают разностороннюю качественную характеристику трудового потенциала (включая характеристику условий формирования и использования) и его количественное измерение. Кроме того, информационная база статистических данных, формируемая в регионах, позволяет рассчитать значения данных компонент для любого из субъектов РФ. Следовательно, данные компоненты носят универсальный характер как с точки зрения полноты, глубины и широты охвата анализируемой информации регионе креативности (широты использования) конечной информации, так И зрения применяемости их для сильно дифференцированных региональных воспроизводственных систем. Исходя определенных ИЗ характеристик трудового потенциала, предлагаются следующие параметры его оценки, которые представлены в таблице.

Таблица Параметры оценки регионального трудового потенциала

Характеристика трудового потенциала	Параметр системы	регио	нальной		социально	)-ЭК	ономической
Демографическая	Показатели	рожда	емости	И	смертнос	ТИ.	Ожидаемая
составляющая региона.	продолжителн	ьность	жизни.	Фи	изическое	И	психическое
	здоровье насе	ления р	егиона				

Организованность экономического пространства региона	Затраты на управление. Затраты на создание и поддержание инфраструктуры. Уровень капиталовложений в регионе. Доходы от экспорта. Затраты на образование. Численность занятых в сфере науки и научного обслуживания. Численность лиц, занятых в экономике, имеющих высшее образование. Численность студентов вузов
Социальные параметры региона	Преступность. Затраты на правоохранительную деятельность. Средний размер заработной платы. Средний размер пенсии. Прожиточный минимум. Безработица. Количество самоубийств. Затраты на социальную политику
Ресурсы рабочего времени	Численность экономически активного населения. Численность занятого в экономике населения. Численность лиц нетрудоспособного возраста, занятых в экономике. Уровень официально зарегистрированной безработицы. Уровень скрытой безработицы

Эти компоненты отражают уровень жизни населения региона, его воспроизводственный потенциал, а также создание условий для его формирования. Анализ состояния трудового потенциала по данным показателям - позволит производить корректировку региональной социальной политики, оценивать инвестиционную и миграционную привлекательность региона.

#### Литература:

- 1. Баженова Т.Ю. Трудовой потенциал территории в формате регионального развития / Т.Ю. Баженова // Вестник Тверского государственного университета. Сер. Экономика. 2005. №5 (11). С. 135-141.
- 2. Шаталова Н.И. Трудовой потенциал работника: учебное пособие для вузов / Н.И. Шаталова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 399 с.

Н.В. Былинкина, Тверской госуниверситет

## МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА КАК СОСТАВНОЙ ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

В период кризиса, одной из наиболее экономически незащищенных частей общества является молодежь. Очевидно, что «молодежные»

проблемы неотделимы от экономической жизни государства и во многом обусловлены тем, что энергия молодежи, ее взгляд на мир далеко не в полной мере оказываются востребованы.

Важнейшим инструментом работы с подрастающими поколениями является молодежная политика. Результативная молодежная политика государства должна обеспечить обществу и государству возможности развития. В России молодежная политика осуществляется в соответствии с направлениями, определёнными Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года.

Реализация приоритетных направлений ГМП осуществляется через такие национальные проекты как "Российская молодежная информационная сеть "Новый взгляд", "Доброволец России", "Карьера", "Молодая семья России".

Наша культура, экономика, политика, обороноспособность и безопасность, образование, спортивные достижения, медицина — всё, без исключения, зависит от подрастающих поколений. Именно поэтому так важно помочь молодым специалистам занять свою нишу в механизме общественно-полезного труда, создать полноценные семьи и воспитать здоровых, развитых детей.

Приоритетный национальный проект «Карьера»

Проблема занятости молодежи	Решение проблемы через нацпроект «Карьера»			
1. В 2009 году молодые люди, имеющие	1. Развитие моделей и форм вовлечения			
высшее профессиональной и	молодежи в трудовую и экономическую			
послевузовское образование, среднее	деятельность, направленную на решение			
профессиональное образование и	вопросов самообеспечения молодежи.			
начальное профессиональное образование	2. Самоопределение молодежи на рынке			
сталкиваются с одинаковыми трудностями	труда.			
при поиске работы				
2. 50% молодых людей имеют только				
общее образование				

Приоритетный национальный проект «Молодая семья»

Проблема молодых семей	Решение проблемы через нацпроект					
проолема молодых семен	«Молодая семья»					
1. Низкий уровень жизни молодых семей.	1. Формирование механизмов поддержки					
2. Высокая степень нуждаемости в	молодой семьи, в том числе создание					
жилищных помещениях.	стартовых возможностей для становления					
3. Высокий уровень разводов.	молодой семьи.					
4. Низкая рождаемость.	2. Содействие в обеспечении жильем					
	молодых семей.					

Целостная и последовательная молодежная политика призвана обеспечить высокую эффективность реализации социальных, экономических, репродуктивных функций молодежи, что является важнейшим фактором устойчивого развития общества. В условиях

модернизации общества и растущих требований к человеческому капиталу государственная молодежная политика должна стать инструментом развития и преобразования страны. Государственная молодежная политика — это только часть общей молодежной политики. Важен баланс: гармоничное сочетание ее государственной и общественной составляющей.

### Литература:

- 1. Молодежь в России. 2010: Стат. сб./ЮНИСЕФ, Росстат. М.: ИИЦ «Статистика России», 2010.-166 с.
- 2. Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года.

E.A. Солнышкова, Тверской госуниверситет

## **ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВОСПРОИЗВОДСТВА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ**

Понятие «трудовые ресурсы» не определено в научной литературе однозначно. Но в качестве обобщающего разные точки зрения определения можно использовать следующее:

Трудовые ресурсы – трудоспособная часть населения, которая, обладая физическими и интеллектуальными возможностями, способная производить материальные блага или оказывать услуги [3, с. 73].

В экономической науке понятия «воспроизводство населения» и «воспроизводство трудовых ресурсов» взаимосвязаны и не отделимы друг от друга, поэтому и рассматривать их следует в комплексе.

Под воспроизведением населения понимают исторически и социально-экономически обусловленный процесс непрерывного возобновления поколений людей [2, с. 122]. Воспроизводство трудовых ресурсов является органической составной частью воспроизводства населения.

Виды воспроизводства выражаются в естественном, миграционном (механическом) и социальном движении состава и численности населения [1, с. 37].

В естественном движении населения выделяют типы его воспроизводства, среди которых в большей степени изучены два: традиционный (экстенсивный) и современный (интенсивный) [1, с. 37].

Миграционное движение (механическое прибытие и выбытие населения) вызывается различными экономическими, политическими, религиозными и другими причинами и связано с серьезными изменениями в положении людей, их статусе, перспективах жизни [2, с. 125].

Социальное движение населения «проявляется в изменениях различных социальных структур: образовательной, профессиональной, национальной и др. [2, с. 134].

Анализ процессов воспроизводства трудовых ресурсов Тверской области позволил сделать следующие выводы.

Относительно естественного движения населения и трудовых ресурсов региона можно отметить следующее:

- 1. на лицо тенденция снижения общей численности населения региона (почти за 20 лет с 1990 года по 2009 год оно сократилось с 1 664,673 тыс. чел до 1 364,835 тыс. чел., что соответствует 18,0% от среднегодовой численности населения в 1990 году). Однако, стоит отметить, что с 2002 года скорость снижения общей численности постоянного населения Тверской области начала замедляться, что в данной ситуации характеризуется положительно [6];
- 2. в регионе имеет место всероссийская тенденция превышения числа смертей над числом рождений (то есть естественная убыль населения). И хотя в последние годы разрыв между ними стал сокращаться (за счет увеличения числа рождающихся и уменьшения уровня младенческой смертности), все же даже этих положительных сдвигов недостаточно для перехода от естественной убыли населения к естественному приросту [6];
- 3. исходя из предыдущих пунктов, отрицательными пока остаются (и на протяжении всего рассматриваемого периода оставались) значения такого показателя, как коэффициент естественного прироста населения. В основном это связано с большим количеством смертей на фоне незначительного увеличения уровня рождаемости в регионе [5];
- 4. положительную динамику в рассматриваемом периоде показал брутто-коэффициент воспроизводства населения, что по крайней мере говорит о потенциальной возможности дальнейшего повышения уровня рождаемости в Тверской области (при сохранении существующих условий) [6];
- 5. уровень брачности в регионе также повышается, начиная с конца 1990-х гг., что создает благоприятную обстановку для роста уровня рождаемости, однако одновременно (практически пропорционально) растет и коэффициент разводимости (хотя он и не достигает уровня брачности, все же эту тенденцию нельзя считать благоприятной) [5].

Миграция на территории Тверской области обусловлена в первую очередь ее положением между двумя крупнейшими городами страны — Москвой и Санкт-Петербургом. Из-за этого, регион долгое время испытывал отток населения, являясь «демографическим донором» этих двух столичных центров [4]. Соответственно, это привело к уменьшению численности населения Тверской области, во-первых, из-за непосредственного переезда населения в другие области, и во-вторых, из-

за снижения рождаемости в регионе в результате оттока из него мужчин трудоспособного возраста.

Сложившаяся ситуация в регионе требует государственного вмешательства: стимулирующих мер в отношении воспроизводства населения.

#### Литература:

- 1. Остапенко Ю.М. Экономика труда: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М,  $2009.-272~\mathrm{c}.$
- 2. Рофэ А.И. Экономика труда: учебник. М.: КНОРУС, 2010. 400 с.
- 3. Экономика труда: учебник/ Под ред. Ю.П. Кокина, П.Э. Шлендера. М.: Магистр, 2010. 686 с.
- 4. Нормативные правовые акты Администрации Тверской области [Электрон. ресурс]/ Официальный сайт Администрации Тверской области, 2011. —— Режим доступа: http://www.region.tver.ru, свободный.
- 5. Россия в цифрах. 2010: Крат.стат.сб./Росстат- М., 2010. 558 с.
- 6. Центральная база статистических данных [Электрон. ресурс]/ Росстат, 2011. -.- Режим доступа: http://www.gks.ru, свободный.

#### А.О. Смирнов,

Тверской госуниверситет

## ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА И ЕГО ОЦЕНКА

Именно сейчас, когда принимаются важнейшие решения на федеральном уровне, определяющие основные направления развития регионов, их специализацию, особое значение в составе Российской Федерации, когда разрабатываются стратегии их долгосрочного развития, в рамках взятого курса на инновационное развитие, особенно актуальным становится вопрос по оценке их инновационного потенциала.

Однако существующие сегодня методы построения требуемых оценок не дают чёткого представления о текущей ситуации ввиду того, что одновременно строятся на показателях характеризующих и инновационный потенциал, и активность его использования, и полученные результаты. Поэтому для построения методики, на основании которой можно получить достоверные результаты, необходимо, прежде всего, чётко определить понятие инновационного потенциала региона.

Исходя из понятий: инновация — в направлении изменения [2] (с греческого), что тождественно понятию — «развитие», которое в свою очередь определяется как направленное, закономерное изменение, в результате которого возникает новое качественное состояние объекта [2] и потенциал — возможность для развития [2], можно сформулировать следующее определение инновационного потенциала региона (далее ИПР).

ИПР – возможности региона, доступные к использованию в процессе преобразования в качественно новое его текущего состояния.

В качестве таких возможностей необходимо выделить следующее:

- 1. Трудовые ресурсы;
- 2. Научные кадры;
- 3. Научные центры (университеты, институты, лаборатории);
- 4. Организации, занимающиеся исследованиями и разработками;
- 5. Инфраструктура поддержки и коммерциализации инновационных проектов (региональные фонды венчурного финансирования);
- 6. Внедренческий потенциал (зарегистрированные патенты на изобретения, полезные модели и образцы);
  - 7. Производственно-технический потенциал;
- 8. Инновационная культура (склонность населения к новаторской деятельности).

Исходя из перечисленных позиций, можно сформировать базу показателей, значения которых легко получить, используя данные Федеральной службы государственной статистики и региональных органов власти.

Перечень базовых показателей:

- 1. Численность трудовых ресурсов
- 2. Совокупного числа кандидат и докторов наук;
- 3. Число научных центров;
- 4. Число организаций выполнявших исследования и разработки
- 5. Объём регионального венчурного фонда;
- 6. Количество патентов на изобретения и полезные модели;
- 7. Степень износа основных фондов;
- 8. Доля населения склонного к ведению новаторской деятельности, в среднегодовой численности занятых в экономике (определяется методом экспертных оценок, либо путём анкетирования; в случае не возможности получения адекватной оценки, возможно исключение показателя из анализа).

Используя весовые коэффициенты данных показателей (определяются методом экспертных оценок), а также сами базовые показатели, нормированные относительно среднероссийских значений, определяется интегральный показатель, который и будет давать чёткое представление об инновационном потенциале соответствующего региона.

## Литература:

- 1. Бахтизин А.Р., Акинфеева Е.В. Сравнительные анализ существующих методов оценки инновационного потенциала регионов Российской Федерации / Проблемы прогнозирования, №3, 2010.
  - 2. <a href="http://slovari.yandex.ru">http://slovari.yandex.ru</a>.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ (НА ПРИМЕРЕ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ)

Достижение устойчивого развития экономики региона во многом зависит от качества трудовых ресурсов страны, которые являются важнейшим элементом общественного производства. Признание особой ценности трудовых ресурсов является одним из основных факторов экономического роста высокоразвитых государств.

Основным индикатором эффективности использования трудовых ресурсов является рынок труда. На рынке труда не только переплетаются интересы работника и работодателя при определении цены труда и условий его функционирования, но и отражаются практически все социально-экономические явления, происходящие в обществе [3, C. 5].

Основным показателем эффективного управления трудовыми ресурсами является обеспечение занятости населения. Эффективная занятость и создание новых рабочих мест всегда рассматривались как предпосылка и фактор экономического роста. Основные усилия по осуществлению данных мероприятий должны быть направлены приоритетных обеспечение поддержки направлений подготовки профессиональных кадров на основе единого реестра профессий, разработанного с учетом перспектив развития отраслей экономики, научно-технического прогресса, перепрофилирования учебных заведений, исходя из потребностей региона в кадрах различного уровня квалификации и их интеграции в производственный процесс. В настоящее время официально признано, что профессиональное образование не имеет устойчивой связи с рынком труда, то есть, нарушена связь между рынком образовательных услуг и потребностями рынка труда.

Реализация мероприятий по временному трудоустройству безработных выпускников начального и среднего профессионального образования направлена на снижение уровня безработицы среди этих категорий выпускников, способствует повышению их конкурентоспособности на рынке труда [1].

В 2010 году по программе «Первое рабочее место» трудоустроено 116 выпускников в возрасте от 18 до 20 лет из числа выпускников образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования, в том числе: 72 человека — выпускники техникумов и колледжей, 44 человек — училищ и лицеев. По сравнению с 2009 годом число трудоустроенных по программе выпускников уменьшилось на 23 человека. Это обусловлено улучшением экономической ситуацией на

предприятиях и увеличением количества вакансий на постоянную работу, в том числе для выпускников всех уровней профессионального образования [2].

В рамках мероприятия специалисты службы занятости стараются обеспечить временное трудоустройство молодых специалистов с возможностью их дальнейшего закрепления на рабочем месте. Временная работа становится для молодежи хорошим карьерным стартом.

### Литература:

- 1. «Отчет о предоставлении государственных услуг в области содействия занятости населения за счет средств субвенций из федерального бюджета» за 2010 год.
- 2. Ведомственная целевая программа Тверской области «Содействие занятости населения Тверской области на 2011 2013 годы»
- 3. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год// Российская газета. 2009. 20 марта.

С.О. Семенов, Тверской госуниверситет

# ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

2009 Тверской началу года В области, несмотря предпринимаемые меры, малый и средний бизнес оставался недостаточно используемым резервом в экономических преобразованиях территории. Предпринимательскому сообществу приходилось действовать неблагоприятной окружающей среде: административное давление со стороны органов государственной и муниципальной властей, силовых структур. Неразвитость системы информационного обеспечения малого и среднего предпринимательства, в частности о правах и полномочиях контролирующих органов, приводило к тому, что предприниматели не отстоять свои интересы несли большие издержки непроизводственного характера.

Информационная, консультационная и научно-методическая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства необходима для упрощения процедуры вхождения граждан в малый и средний бизнес, обеспечения доступа предпринимателей к информационным ресурсам.

Наряду с вышеперечисленными факторами острой оставалась негативного отношения общества проблема предпринимателям, особенно со стороны малообеспеченных слоев населения. Все это сдерживало предпринимательскую активность населения Тверской области, препятствовало формированию «среднего класса», росту благосостояния граждан, а в конечном итоге оказывало негативное влияние на политическую и экономическую стабильность в регионе.

Сложившаяся ситуация в малом и среднем секторах экономики, несмотря на предпринимаемые попытки ее изменения в лучшую сторону, требовала дальнейшей активизации государственной политики, направленной на создание приемлемых условий для развития малого и среднего предпринимательства.

Практика показывает, что существующие в экономике проблемы, в том числе и в отношении малого и среднего предпринимательства, наиболее эффективно решаются программными методами, поскольку комплексный подход обеспечивает наиболее рациональную концентрацию финансовых, материальных, трудовых ресурсов для достижения целевой функции. Помощь предпринимателям со стороны государства должна носить системный и целевой характер.

В связи с этим и была принята новая долгосрочная целевая программа Тверской области «Развитие малого и среднего предпринимательства Тверской области на 2009-2013 годы» [1]. Она является логическим продолжением программы 2006-2008 годов и представляет собой комплексную систему мероприятий по созданию благоприятной среды для малого и среднего предпринимательства, разработана с учетом опыта реализации предыдущих программ и скорректирована с учетом постановки новых задач, требующих решения при развитии малого и среднего предпринимательства.

В процессе разработки Программы учитывалось, что программные мероприятия, направленные на решение задач малого и среднего предпринимательства, должны быть тесно связаны с общими задачами социально-экономического развития Тверской области.

В итоге, благодаря указанным программам и иным нормативно правовым актам, разрабатывавшимся и принятым в рамках этих программ, в настоящее время в Тверской области сформирована следующая инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства (рисунок 1) [2]:



Рисунок 1 — Инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства Тверской области

## Литература:

- 1. Долгосрочная целевая программа Тверской области «Развитие малого и среднего предпринимательства Тверской области на 2009-2013 годы».
- 2. Официальный сайт Департамента экономики Тверской области [электронный ресурс]. Режим доступа: <a href="http://economy.tver.ru/">http://economy.tver.ru/</a>.

Е.С. Савинова, Тверской госуниверситет

# ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЦЕНТРОСВАРМАШ»

Актуальность. Одним из факторов экономического и инновационного развития государства является высокая инвестиционная активность, способствующая обеспечению экономического роста и, как следствие, повышению благосостояния общества. Она находит свое выражение в инвестиционной деятельности предприятий.

Наращивание объемов инвестиций и повышение эффективности управления инвестиционной деятельностью предприятий, является основополагающим условием структурной перестройки хозяйства, создающим предпосылки экономическому росту. От оптимального использования инвестиций как на микро, так и на макро уровне зависит производственный потенциал страны, его эффективность, отраслевая и воспроизводственная структура общественного производства.

Сегодня управление инвестиционной деятельностью промышленных предприятий становится неотъемлемым звеном структуры общественного воспроизводственного процесса, без которого невозможно обеспечить успешное социально-экономическое развитие общества и рост эффективности производства.

Российский рынок относится к числу развивающихся рынков, для которых, как правило, характерны повышенные инвестиционные риски. По мере того, как такого рода рынки структурируются и на них стабилизируются правила игры, приток инвестиционных капиталов увеличивается. Во многом этому способствуют мероприятия по улучшению инвестиционного климата на макроуровне, с одной стороны, а с другой — постепенно нарабатываются новые методы современного управления инвестиционной деятельностью на микроуровне.

Вместе с этим, инвестиционная деятельность промышленных предприятий в России, так же как и организация внутренней среды предприятия, нуждаются в серьёзном реформировании: до сих пор нет адекватной законодательно-нормативной базы в данной области, отсутствуют новые подходы к формированию инвестиционных ресурсов и методам управления ими.

Нерешенность в практическом плане проблемы совершенствования процесса инвестирования и управления инвестиционной деятельностью промышленных предприятий, реорганизации форм и методов управления в сфере материального и нематериального производства в условиях незавершенности трансформации российской экономики в рыночное хозяйство, а также недостаточное освещение данной проблемы в отечественной и зарубежной литературе и определили выбор темы исследования.

Цель и задачи. Целью является разработка концепции и эффективных методов управления инвестиционной деятельностью на промышленных предприятиях с использованием опыта ОАО "Центросвармаш".

Достижение поставленной цели потребовало решения следующих задач:

- Ø конкретизировать социально-экономическую сущность инвестиционных процессов в России;
- $\emptyset$  оценить организационные основы инвестиционной деятельности промышленных предприятий;
- Ø выявить особенности методов управления инвестиционной деятельностью предприятий;
- Ø выявить возможные направления активизации процесса управления инвестиционной деятельностью на промышленных предприятиях;
  - О обосновать приоритетные направления инвестирования

Объектом исследования является процесс управления инвестиционной деятельностью промышленными предприятиями в современных условиях (на примере ОАО "Центросвармаш")

Открытое акционерное общество «Центросвармаш» (ОАО «Центросвармаш») зарегистрировано 20 февраля 2004 года в г. Тверь, свидетельство серия № 000779482.

- \* Форма собственности: частная.
- \* Организационно-правовая форма: открытое акционерное общество.
- В 2005 году ОАО «Центросвармаш» вошел в ЗАО «Трансмашхолдинг».

КЗСК - аббревиатура на эмблеме завода - означает его первое название (Калининский завод сварных конструкций). Позже завод стал известен как "Центросвар".

Официальной датой рождения завода считается 14 ноября 1975 года - момент пуска, когда вышел приказ Министерства станкостроительной и инструментальной промышленности о частичном вводе завода в эксплуатацию. Завод стал первым специализированным предприятием России по изготовлению сварных конструкций.

Основные факты

Местоположение: г. Тверь

Год основания: 1975 г.

Генеральный директор: Юрий Евгеньевич Макаров

Численность работающих на предприятии: 1 045 человек (на 01.01.2008 г.)

Тверь - областной центр, занимающий выгодное местоположение в центре России между Москвой и северной столицей г. Санкт-Петербургом. Город расположен на берегу реки Волги. Через город проходит автомагистраль Москва-Санкт-Петербург, имеются железнодорожный узел и речной порт.

ОАО «Центросвармаш» - современный производственный комплекс, располагающий уникальными технологиями, развитой инфраструктурой, является передовым в области изготовления различных типов сварных конструкций для многих отраслей промышленности и ОАО «РЖД».

Цеха оснащены высокопроизводительным оборудованием, позволяющим осваивать выпуск практически любых видов металлоконструкций, обеспечивать высокий технологический уровень, гарантирующий необходимое качество продукции. Это дает возможность мобильно решать масштабные задачи и выпускать сложную продукцию.

ОАО «Центросвармаш» имеет следующие цеха основного производства: цех сборки и сварки металлоконструкций, заготовительный цех, механический цех, окрасочный участок, термическое отделение. Также имеется блок вспомогательных цехов, в т.ч. инструментальный цех с гальваническим участком, ремонтно — механический цех, участок деревообработки.

В состав также входят: инженерный центр, котельная, транспортное хозяйство, крытый склад, железнодорожные ветки и сеть дорог с твердым покрытием.

На предприятии внедрена Система Менеджмента Качества, соответствующая требованиям стандарта ГОСТ Р ИСО 9001-2001.

Введены в действия Политика и Цели в области качества.

Производственные площади.

Основное производство размещается в главном корпусе площадью 52 тыс. кв. м., в котором сосредоточены цеха:

заготовительный цех со складом металла;

- механический цех;
- сборочно-сварочное производство с участками изготовления тележек, а также сборки и сварки металлоконструкций различного назначения;
  - термическое отделение;
  - дробеметное отделение;
  - цех окраски.

В состав завода входит также блок вспомогательных цехов площадью 14 тыс. кв. м., в котором размещены:

- инструментальный цех;
- ремонтно-механический цех.

Производственные мощности.

Общее количество основного технологического оборудования - 862 единицы, в том числе:

газорезательное оборудование - 12 ед.; металлорежущее оборудование - 244 ед.; кузнечно-прессовое оборудование - 78 ед.; крановое оборудование - 136 ед.;

сварочное оборудование - 130 ед.;

прочее оборудование - 252 ед..

Предметом исследования является система управленческих отношений, складывающихся в связи с развитием инвестиционной деятельности на промышленном предприятии.

Продукция

Центросвармаш специализируется на производстве следующих видов продукции:

Теоретическая И методологическая основа исследования. Теоретической основой исследования послужили научные труды отечественных зарубежных авторов В области инвестиционной деятельности. Так же использовались данные государственной статистики, исследования, информационноэкономические социологические аналитические материалы различных организаций и частных компаний, государственных учреждений, а также материалы периодической печати по данной проблематике.

В работе использовались следующие общие и специальные методы экономических исследований: системный подход, диалектический метод познания, структурный, системный и факторный анализ, сравнительный микро- и макроэкономический анализ, метод моделирования. При изучении практических материалов использовались методы экономикостатистической обработки и экономико-математического моделирования.

Теоретическая и практическая значимость. Теоретическая значимость исследования состоит в том, что результаты исследования могут быть использованы для совершенствования методов управления инвестиционной деятельностью на промышленных предприятиях; при подготовке спецкурсов в вузах по основам менеджмента, инвестициям, управлению предприятием и др., а также для повышения квалификации экономических кадров.

Практическая значимость исследования состоит в том, что реализация предложенных научных разработок позволит повысить эффективность системы управления инвестиционной деятельностью ОАО "Центросвармаш" и других промышленных предприятий России.

Т.А. Савенкова, Тверской госуниверситет

#### ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Уровень активности предприятия характеризуется степенью его инвестиционной привлекательности, которая в данном случае выступает

побудительным мотивом при выборе инвестором объекта инвестирования и принятии решения о начале инвестирования.

В этой связи анализ инвестиционной привлекательности приобретает значение важной экономической категории. Планирование и повышение уровня инвестиционной привлекательности предприятия необходимо рассматривать как самостоятельные задачи его деятельности в плане привлечения внешних инвестиций. С этой целью каждое предприятие должно искать пути повышения инвестиционной привлекательности.

Оценка инвестиционной привлекательности предприятий необходима потенциальным инвесторам, коммерческим, в частности банковским и финансовым организациям, занимающимся кредитным и институциональным финансированием проектов, а также самому предприятию для оценки перспектив развития и обоснования выбора наиболее эффективных источников и форм инвестирования..

Анализ инвестиционной привлекательности предприятия для большинства инвесторов в России является приоритетной задачей при выборе объекта для инвестирования.

современных условиях проведение комплексной инвестиционной привлекательности предприятия усложняется, прежде всего, из - за сложного состояния многих отечественных предприятий. предприятия, привлекательные Потенциально инвестиционно применении комплексных оценок дают отрицательные показатели. Повышение привлекательности предприятия в современных условиях дает привлечения отечественных возможность как инвесторов, иностранных.

Несмотря на хорошую разработанность в экономической литературе многих вопросов инвестирования, в то же время ряд важнейших теоретических аспектов инвестиционной привлекательности предприятия нуждаются в дальнейшей разработке и практической реализации. В определены частности, инвестиционной не роль И место привлекательности предприятия как одного из элементов инвестиционного нет общепризнанного определения страны, «инвестиционная привлекательность предприятия», отсутствует научноклассификация инвестиционной привлекательности обоснованная предприятия по различным признакам.

В научной литературе по инвестиционному и финансовому менеджменту отсутствует целостное представление о системе количественных и качественных факторов, определяющих в совокупности инвестиционную привлекательность предприятия. Недостаточно освещены проблемы сближения взаимных интересов всех участников инвестиционного процесса с позиций их экономических предпочтений.

Традиционный подход к оценке инвестиционной привлекательности сводится к анализу финансово-экономического состояния по

рекомендуемым методикам: интегральной оценки инвестиционной привлекательности и углубленного анализа финансово-хозяйственного состояния.

Опубликованные в отечественных периодических изданиях методические материалы по оценке инвестиционной привлекательности промышленных предприятий основаны на использовании или только количественных или качественных факторов и не полностью учитывает всю совокупность финансово-экономических, маркетинговых и производственных характеристик промышленных предприятий различных организационно-правовых форм.

открытой зарубежной литературе ПО инвестиционному менеджменту содержатся лишь теоретические аспекты организации инвестирования и технологий предприятий. Практические же методики инвестиционной привлекательности предприятий западных консультационных фирм и инвестиционных компаний считаются коммерческой тайной, широкому отечественной кругу научной адаптированы общественности не доступны и не к российским экономическим условиям.

В связи с этим тема исследования представляет не только теоретический интерес, но имеет и большую практическую значимость для хозяйствующих субъектов.

О.Л. Кузьменко, Тверской госуниверситет

#### ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Модернизация обеспечивает комплексное и высокоэффективное обновление производства. Это емкое понятие включает не только обновление выпускаемой продукции, но и глубокие преобразования в технике и технологии производства, организации труда и управления, во всей системе социальных и экономических отношений на предприятии.

Обновление, как одно из главных целей модернизации, выступает в качестве важного источника социальной и экономической эффективности производства, подчеркивая тем самым особую роль модернизации в достижении высоких результатов.

Поскольку промышленность насчитывает более сотни подотраслей и производств, то многие из них должны подвергаться усовершенствованию, обновлению, в частности это касается и деревообрабатывающей промышленности.

Поэтому теоретическое обоснование и разработка научнопрактических рекомендаций по модернизации производства на деревообрабатывающих предприятиях Тверской области является в настоящее время актуальным и значимым исследованием.

На современном этапе развития как национального хозяйства в отдельных регионов успешное функционирование целом, предприятия невозможно без своевременного обновления технической базы, усовершенствования технологии производства и производственных издержек. В настоящее время очень предприятия отвечают данным условиям, поэтому они нуждаются в модернизации как в средстве самообновления В соответствии потребностями времени.

Невозможно отделить процесс модернизации на предприятии от модернизационных процессов в регионе и стране в целом. В современном мире благополучно и устойчиво развиваются только те страны, которые обладают эффективной высокопроизводительной и конкурентоспособной экономикой, обеспечивающие высокий уровень жизни народа.

Модернизация, таким образом, служит важнейшим этапом на пути к устойчивому развитию национальной экономики и созданию комплекса высокотехнологичных предприятий на территории страны. Не являются исключением из числа таких предприятий и предприятия деревообрабатывающей промышленности Тверской области, которые также нуждаются в модернизации.

В рамках предприятия модернизацию можно определить как усовершенствование, улучшение, обновление объекта, приведение его в соответствие с новыми требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества. Одним из критериев успешного проведения модернизации является своевременное обновление основных фондов предприятия.

Следовательно, невозможно определить уровень модернизационных процессов в отрасли или на предприятии без анализа наличия и эффективности использования основных средств.

Сложность и многогранность как самого понятия «модернизация», так и способов ее оценки на разных уровнях экономики, делает необходимым мониторинг информации, состоящий из сбора и соответствующей обработки данных о процессах технологического обновления в регионе и на предприятии, что и определяет актуальность данного исследования.

В работе представлены научно-обоснованные практические рекомендации по совершенствованию механизма модернизации производства на предприятиях деревообрабатывающей промышленности Тверской области.

Объектом исследования в работе выступает деревообрабатывающая Тверской области, подлежащая модернизации промышленность эффективности реконструкции c целью повышения производства. Предметом исследования являются экономические процессы и механизмы деревообрабатывающей модернизации производственных фондов промышленности.

Теоретической и методологической базой исследования послужили труды зарубежных и отечественных экономистов.

Информационную базу составили нормативно-правовые документы, данные официальной статистики, а так же статистическая отчетность предприятий промышленности (на примере ООО «Лесторг»).

Научная новизна исследования заключается в изучении научных основ механизма модернизации производства и эффективности его внедрения на предприятиях деревообрабатывающей промышленности Тверского региона.

В ходе работы:

- обобщаются и исследуются особенности модернизации и реконструкции деревообрабатывающей промышленности;
- комплексный – проводится анализ современного состояния деревообрабатывающей промышленности, на основе которого определяются направления основные процессов модернизации реконструкции производства;
- выделяются основные инструменты и элементы механизма модернизации производства деревообработки, стимулирующие развитие инновационных процессов.

Практическая значимость такого исследования заключается в разработке конкретных предложений и рекомендаций по механизму модернизации основных производственных фондов. Результаты исследования могут быть использованы предприятиями деревообработки при реализации инвестиционных проектов по модернизации производств, которые позволят существенно повысить уровень конкурентоспособности предприятий и снизить влияние внешних воздействий.

Е.С. Кизимова, Тверской госуниверситет

# РОЛЬ ТАМОЖЕННЫХ ПОСРЕДНИКОВ В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЕКТОВ

Актуальность проблемы заключается в том, что по мере интеграции России в мировое хозяйство внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) становится все более важным и результирующим фактором ее

экономической жизни. Формируется принципиально новая сфера предпринимательства, направленная на самостоятельное освоение внешнего рынка и подчиняющаяся в своей деятельности законам мировой экономики.

Немаловажную роль играет региональный фактор в социальноэкономическом развитии России и возрастанием влияния внешнеэкономической компоненты на этот процесс.

Экспорт и импорт товаров являются естественными атрибутами ВЭД, но стоит отметить, что многие компании по неопытности, оформляя международные перевозки, тратят массу времени на составление всего пакета документов. При всем этом пересечение государственной границы через таможню может занимать и меньшее время Проблема заключается только в том, чтобы обратиться в соответствующую организацию, способную осуществить аутсорсинг ВЭД фирмы, для чего высококвалифицированный таможенный представитель (брокер) возьмет на себя все проблемы по документации.

Таможенный представитель совершает от имени и по поручению декларанта или иных заинтересованных лиц таможенные операции в соответствии с таможенным законодательством таможенного союза на территории государства-члена таможенного союза, таможенным органом которого он включен в реестр таможенных представителей.

Таможенный брокер может выполнять указанные операции только в совокупности, также он вправе ограничить сферу своей деятельности совершением таможенных операций в отношении определенных видов соответствии c единой Товарной номенклатурой Таможенного внешнеэкономической деятельности либо союза отношении товаров, ввозимых в Российскую Федерацию и (или) вывозимых из Российской Федерации определенными видами транспорта, совершением отдельных таможенных операций, а также регионом деятельности в рамках региона деятельности одного таможенного органа (нескольких таможенных органов).

Целью работы является разработка рекомендаций по активизации внешнеэкономической деятельности таможенных предприятий Тверской области.

В работе предполагается решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы внешнеэкономической деятельности и функции таможенных посредников;
- провести анализ внешнеэкономической деятельности предприятий Тверской области;
- выявить тенденции развития внешнеэкономической деятельности Тверской области;

- предложить основные направления совершенствования деятельности таможенных посредников Тверской области с целью содействия ВЭД хозяйствующих субъектов.

Объектом исследования является таможенный брокер ООО «РОСТЭК-Тверь», который занимается предоставлением таможенных услуг компаниям. РОСТЭК проводит все необходимые процедуры, начиная с услуг консультации по общим вопросам ВЭД и по таможенным платежам. Также предоставляет услуги по подготовке и печати всех возможных форм, которые понадобятся при получении груза. Услуги таможенного брокера понадобятся при ввозе и вывозе транспортных средств, при этом услуги оказываются также физическим лицам, например, при оформлении документов на ПМЖ заграницу или при перегоне транспортных средств.

В ходе исследования были использованы следующие методы анализа:

- логические (разработка системы показателей, метод сравнения, построение аналитических таблиц, прием детализации);
- формализованные методы (традиционные статистические методы обработки экономической информации и математико-статистические методы изучения взаимосвязей).

Результатом исследования является выработка основных направлений совершенствования организации внешнеэкономической деятельности таможенным посредником:

- 1. Диверсификация деятельности фирм участников ВЭД в сфере таможенного посредничества.
- 2. Совершенствование правового и информационного обеспечения таможенного посредничества.
- 3. Повышение роли таможенного посредничества в новых условиях интеграции России в мировую экономику.

А.В. Ларионова, Тверской госуниверситет

# СПОСОБЫ КОНТРОЛЯ НАД СОСТОЯНИЕМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЯ РЫНОЧНОГО СПРОСА

Как показывает производственный опыт, на складах предприятий зачастую скапливается больше запасов, чем это необходимо. Для эффективного управления запасами необходимо реализовывать комплекс взаимосвязанных мероприятий. К таким мероприятиям можно отнести: прогнозирование потребности в ресурсах; дифференцирование номенклатуры ресурсов; определение периодичности заказа; определение

размера заказа; контроль в сфере управления запасами; управление расходом ресурсов.

Остановимся подробнее на этапе дифференцирование номенклатуры материальных ресурсов, так как любое предприятие встречается с проблемой формирования запасов в соответствии с ассортиментом предприятия.

Каждая товарная позиция имеет для предприятия различную степень важности по тем или иным критериям. Соответственно и скорость расходования товара, и степень его важности должны быть учтены при управлении запасами. По этим основаниям весь товарный ассортимент делится на несколько групп.

Наиболее часто используемым является метод дифференцирования, известный под названием Анализ ABC-XYZ.

Анализ АВС-ХҮZ состоит из трех этапов.

- **1.** Дифференцирование ассортимента по методу ABC. Целью анализа ABC является выделение из множества номенклатурных позиций наиболее значимых (по стоимости).
- **2.** Дифференцирование ассортимента по методу XYZ. Анализ ABC позволяет дифференцировать ассортимент по стоимости. Анализ XYZ также позволяет разделить весь ассортимент на три группы, но уже в зависимости от степени равномерности спроса и точности прогнозирования.

#### 3. Способы контроля

Группа	Способ контроля	Группа	Способ контроля
A	Постоянный контроль	X	1 раз за время между поставками
В	Несколько раз за период между поставками	Y	Несколько раз за период между поставками
С	1 раз за время между поставками	Z	Постоянный контроль

Независимый спрос зависит от ряда внешних факторов, поэтому прогнозируется методом экспертных оценок, что не позволяет оценить объем продаж с достаточной степенью точностью. Выделяют следующие способы управления товарными запасами:

1. система с фиксированным объёмом поставок на первых этапах формируется с некоторой величиной товарных излишек, что позволяет со временем откорректировать объем заказа в зависимости от объема продаж, отрегулировав тем самым баланс запасов и потребления и сохраняя как минимум три уровня запаса: минимальный запас (Запас $^{\min}$ ), запас текущий «точки заказа» (Запас $^{TZ}$ ), максимальный запас (Запас $^{\max}$ ).

C течением времени зависимость уровней запасов оценивается неравенством:  $3 \text{anac}^{\text{min}} \! < 3 \text{anac}^{\text{TZ}} \! < 3 \text{anac}^{\text{max}}$ 

Эта система целесообразна для товаров с низкой стоимостью, высокой рентабельностью, низкими затратами на хранение, относительно постоянным уровнем спроса.

2. система с фиксированным интервалом времени между поставками целесообразна для товаров с высокой удельной стоимостью и высокими складскими расходами.

Таким образом, задача управления и контроля запасами заключается в том, чтобы применительно к конкретной хозяйственной ситуации найти оптимальное решение по объему и срокам запасов, чтобы своевременно и в необходимом размере удовлетворить имеющиеся потребности и при этом обеспечить минимальные издержки на хранение и поставку ресурсов. Решению этой задачи способствует, прежде всего, комплексный подход.

# СЕКЦИЯ 3 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

# ПОДСЕКЦИЯ 3.1. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Л.В. Лапина, В.В. Михайлова, Тверской госуниверситет

#### АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВЕДУЩИХ СТРАН И РОССИИ

Цель исследования - аналитическая оценка основных экономических показателей ведущих стран (США, Франции, Германии, Японии, Китая) и России за 2009 и 2010 гг.

Таблица 1 ВВП и государственный долг ведущих стран и России

	ВВП (млрд. долл. США)			Государственный долг (млрд. долл. США = %ВВП)			
Год	2009	2010	Относ. прирост	2009	2010	Относ. прирост	
Россия	1232	1391,75	+ 13%	129,4 = 10,5%	186,5 = 13,4%	+ 44%	
США	14270	14736,3	+ 3,3%	12311,4 = 86,3%	14456,3 = 98,1%	+ 17%	
Германия	3235	3354,7	+ 3,7%	2497,4 = 77,2%	2264,5 = 67,5%	- 9,3%	
Франция	2666	2703	+ 1,4%	2124,8 = 79,7%	2170,5 = 80,3%	+ 2,1%	
Китай	4909	5400	+ 10%	829,6 = 16,9%	513,8 = 9,5%	- 38%	
Япония	5068	5195	+ 2,5%	9593,7 = 189,3%	10500 = 202%	+ 9,5%	

Мировой ВВП в 2009 году составил 70 трлн. долларов, а в 2010 году вырос на 3,9% и стал равен 73,9 трлн. долларов [3].

Из таблицы 1 видно, что по уровню ВВП абсолютно лидируют США с ВВП, равным 20% от мирового ВВП. В 2009 г. второе место занимала Япония, а в 2010 г. Китай опередил Японию, и его ВВП составил 5400 млрд. долл. Россия среди данных стран занимает в абсолютном выражении последнее место, но в относительном выражении она показала наибольший прирост ВВП в 2010 г. по сравнению с 2009 г. - 13% [2]. Все анализируемые страны характеризуются ростом ВВП.

По размерам государственного долга (табл. 1) первое место в абсолютном выражении занимают США. По сравнению с 2009 г. их долг возрос на 17%. Второе место принадлежит Японии с долгом в 10500 млрд. долл. В отношении к ВВП наибольший долг имеет Япония — он превышает ВВП в 2 раза. В 2010 г. по сравнению с 2009 г. наибольший прирост государственного долга показала Россия (вырос на 44% и составил 13% ВВП). Франция приблизительно сохранила уровень государственного долга, а Германии и Китаю его удалось понизить [1]. Китай уменьшил свой долг на 38%.

Таблица 2 Государственный бюджет ведущих стран и России

т осударственный оюджет ведущих стран и г оссии									
	Доходная часть бюджета (млрд. долл. США)			Расходная часть бюджета (млрд. долл. США)			Бюджетный дефицит (млрд. долл. США = %ВВП)		
Год	2009	2010	Отн. прир.	2009	2010	Отн. прир.	2009	2010	Отн. прир.
Россия	205.3	228.3	+11.2%	306.6	324.75	+6%	- 101.3 = 9.4%	- 96.45 = 7.5%	- 4%
США	2104	2162	+2.7%	3520	3456	-1.8%	- 1416 = 9.9%	-1294 = 8.8%	- 8.6%
Германия	329.8	362.8	+10%	374.1	424.9	+13.6%	- 44.2 = 0.01%	- 62.1 = 0.01%	+ 40%
Франция	1229	1288	+5%	1445	1503	+4%	- 216 = 8.1%	- 215 = 8%	- 0.5%
Китай	1002	1260	+25.7%	1111	1350	+21.5%	- 109 = 2.2%	- 90 = 1.6%	- 17.4%
<b>Япония</b>	554	646	+16.6%	933	1126	+20.7%	- 379 = 7.5%	- 480 = 9.2%	+26.6%

Лидер по объему доходов федерального бюджета (табл. 2) среди стран, представленных выше, как на 2009 г., так и на 2010 г. - США, на втором месте располагается Франция, на третьем Китай, на четвертом Япония, на пятом Германия и на шестом Россия. При этом можно отметить, что наибольший относительный прирост выявлен у Китая (25,7%), за ним следует Япония, затем Россия (11,2%), на четвертом месте располагается Германия, за ней следует Франция и замыкает США, с относительным приростом 2,7 %.

В 2009-2010 гг. положение стран по объему расходов федерального бюджета (табл. 2) было таким: 1) США; 2) Франция; 3) Китай; 4) Япония; 5) Германия; 6) Россия. При этом по уровню относительного прироста страны расположились в другом порядке: Китай вышел на первое место, затем расположилась Япония, Германия, на четвертом месте Россия, на пятом Франция и с отрицательным относительным приростом в 1,8% список завершает США.

Россия заметно отстает от мировых лидеров, но ее темпы роста свидетельствуют о большом потенциале. России есть куда стремиться, и в своей экономической политике она должна обязательно учитывать иностранный опыт.

#### Литература:

- 1. http://www.bundesfinanzministerium.de/ официальный сайт Министерства финансов Германии.
- 2. http://www.gks.ru/ официальный сайт Российской Федеральной Службы Государственной Статистики.
- 3. http://www.rbc.ru/

Е.Е. Жандарова, М. Г. Львова, Тверской госуниверситет

# ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ФРС, ЕЦБ И ЦБ РФ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА

Осуществляя денежно - кредитное регулирование, Центральные банки используют инструменты денежно - кредитной политики это: учетная ставка, норма обязательных резервов, операции на открытом рынке. Это совокупность мероприятий в области денежного обращения и направленных экономического кредита, на регулирование сдерживание инфляции, обеспечение выравнивание занятости И платежного баланса.

Глобальный финансовый кризис не только привел к переоценке функций центрального банка, но и предопределил изменения в инструментах, целях, методах и механизме ДКП.

В странах с развитой экономикой с целью противодействия кризисным явлениям базовые учетные ставки были снижены практически до нулевого уровня. Так, с декабря 2008 г. ставка ФРС по федеральным фондам находится в диапазоне 0,00-0,25%. С мая 2009 г. базовая ставка ЕЦБ по операциям рефинансирования установлена на уровне 1%.

Снижая процентную ставку, ФРС способствовала повышению доступности кредитных ресурсов для заемщиков. Следует понимать, что эта мера была направлена, прежде всего, на удешевление рефинансирования ранее выданных кредитов и снижение стоимости

обслуживания тех кредитов, которые были выданы с привязкой к процентной ставке ФРС США. Инвесторы дешевых денег практически не получили. Действительно, процентная ставка по кредитам снизилась, но это не повлекло за собой облегчения доступа к кредитным ресурсам.

Несмотря на активную роль центральных банков в борьбе с финансовым кризисом, традиционные методы денежно-кредитной политики оказались недостаточно эффективными. Поэтому монетарные власти вынуждены были использовать нетрадиционные меры и расширить инструментарий денежно-кредитной политики.

ФРС и ЕЦБ фактически выступили в поддержку не только банковского сектора, но и фондового рынка, превратившись из кредиторов последней инстанции в "создателей" рынков последней инстанции. Тем самым ведущие центральные банки приняли на себя ответственность за перекредитование экономики, за действия спекулянтов на фондовом рынке и надувание спекулятивных пузырей. Предпринятые меры носят чрезвычайный характер. При их реализации выяснилось, что отсутствуют необходимые инструменты предоставления ликвидности банковскому сектору. Их пришлось создавать в спешном порядке.

16 октября 2008 г. ЕЦБ сообщил о проведении аукционов, на которых банки могут получать кредиты на срок от одного до шести месяцев. Этот инструмент дополнил традиционное "дисконтное окно". ЕЦБ предпринял крупномасштабные операции по увеличению ликвидности банковского сектора, установив широкий перечень ценных бумаг, принимаемых им в обеспечение кредитов коммерческим банкам.

Несмотря на некоторые различия в методах денежно-кредитной политики, очевидным остается тот факт, что оба Центральных банка проводили схожую осознанную, а главное логичную политику в сложившихся условиях, чего никак нельзя сказать о политике ЦБ РФ.

Уже с февраля 2008 года Банк России начал постепенно повышать ставку рефинансирования, которая к апрелю 2009 года достигла 13%. Такая противоречивая мера ЦБ объясняется постоянно ускоряющейся инфляцией. Снижение ставки рефинансирования в таких условиях могло повлечь тяжелые последствия для экономики. Такого положения дел можно было бы избежать, если бы монетарные власти заранее предвидели ситуацию на мировом рынке.

А.И. Терентьев, Тверской госуниверситет

#### ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ КРЕДИТНЫХ КАРТ В БАНКОВСКУЮ СИСТЕМУ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Кредитная карта — это банковская карта, на которую открыта кредитная линия. Размер денежных средств на карте ограничивается лимитом, устанавливаемым банком. Если, совершая операции по дебетовой карте, вы тратите свои деньги (перечисленная на карточку зарплата, внесенные вами на счет средства и т.д.), то операции по кредитной карте вы совершаете, используя средства банка — кредит. Иначе говоря, кредитная карта — это возможность пользоваться выделенным банковским кредитом для совершения покупок, оплаты услуг или получения наличных денежных средств в рамках и на условиях установленных банком.

Пока наш рынок кредитных карт выглядит несколько хаотично. Жесткие требования к пакету документов компенсируются низкими оплатой за обслуживание и кредитными ставками, и наоборот. Трудно предсказать, злую или добрую шутку сыграет размытость критериев, предъявляемых банками, с очередным претендентом на кредитку. Однако постепенно рынок выстраивается в направлении, указываемом финансовыми аналитиками. В перспективе стоит ожидать формирования двух наиболее развитых сегментов рынка кредитных карт:[1]

- сегмент с высокой стоимостью пользования картами и низким уровнем требований к клиентам;
- сегмент с низкой стоимостью кредитных карт и высоким уровнем требований к клиентам.

В целом банки нацелены на снижения требований к претендентам больше (меньше бумаг клиентов). Банки, предъявляющие "непрозрачные" условия, будут стимулировать клиентов к сбору документов бонусами и льготными программами: предлагать льготный период погашения, бонусы за использование карты, особые условия в зависимости от специфики пользования финансовыми домашних услугами, привычек, функций др. Однако первостепенное значение грамотно налаженная работа имеет потенциальными потребителями. Эффективность коммуникации клиентами – залог успешного продвижения кредитных карт как нового товара. По данным ФАС, лидерство на российском рынке международных платежных систем принадлежит VISA (85% рынка по оборотам и 62% – по количеству эмитированных карт). Второе место у Mastercard (15 и 38% соответственно).[2]

Чтобы продвигать в России новые продукты, платежные системы, некоторые банки создают искусственный ажиотаж вокруг рынка кредитных карт, преувеличивая его масштабы и значимость и описывая ситуацию не иначе как: "Россия переживает бум кредитных карт", "кредитные карты прочно вошли в жизнь россиян", "бешеные темпы роста". По данным пресс-службы VISA International, по объемам выпуска

карт, обороту в магазинах, общему числу транзакций Россия лидирует среди стран региона СЕМЕА.

Основные типы поведения потребителей:

- "Импульсивный кредит" от 100 долл. до 2000 долл. Для этой группы главный критерий выбора кредитора скорость и простота оформления;
- Вынужденный, обусловленный объективной необходимостью кредит от 600 долл. До 3000 долл. Основной критерий выбора банка величина первого взноса, процентная ставка, размер ежемесячных выплат и срок погашения. Именно эта группа потребителей представляет собой целевую аудиторию для продвижения кредитных карт;
- "Запланированный кредит" на долгосрочную перспективу и крупные покупки от 3000 долл. до 10 000 долл.

По оценкам экспертов, рынок кредитных карт будет расти за счет следующих ресурсов:

- активное развитие кобрендинговых проектов с торговыми сетями, выходящими в крупные российские города;
- расширение целевой аудитории за счет привлечения средних по уровню дохода слоев населения и потенциальных банковских клиентов;
- формирование относительно новых продуктов мультифункциональных карт, совмещающих свойства дебетовых и кредитных;
  - увеличение льготного периода, рост кредитного лимита.

Наряду с позитивными оценками и радужными прогнозами, существует и противоположное понимание ситуации. По данным Банка России, кредитные карты выпускают лишь 40 банков (эмиссией "пластика" в стране занимаются 697, а эквайрингом — 672 банка).[3] Доля кредиток в общем объеме всех выпущенных карт ничтожно мала: от 1% до 6% (на развитом рынке она должна составлять до 25%). Однако даже оптимистические цифры платежных систем показывают, что кредитными картами обзавелись не более 4% россиян.

Доля платежей в торгово-сервисной сети в общем количестве транзакций по кредитной карте в России — 32%. Для сравнения: в Великобритании — 98%, в Германии — 93%, в Испании — 80%, в Египте — 62%, во Франции — 57%, в Румынии — 11%, на Украине — 3%. Детальный анализ ситуации показывает, что в России сложились далеко не все условия для стремительного развития рынка кредитных карт.

Среди основных проблем специалисты выделяют:[4]

- экономическую невыгодность беспроцентного кредитования, обусловленную российской спецификой рынка;
  - слабое развитие банковской инфраструктуры;
- отсутствие одного из центральных и очень важных звеньев западного кредитного рынка кредитных бюро;

- юридические проблемы взаимодействия с должниками;
- болезнь роста: когда при введении нового канала продаж или нового карточного продукта возникает нехватка внутренних ресурсов для его обслуживания и, соответственно, страдает качество услуг;
  - проблемы маркетинга и рекламы.

Добавим, что далеко не каждый банк готов предложить своим клиентам кредитные карты. Таким образом, "бум кредитных карт" в – заслуга мегаполисов, где и уровень жизни выше, чем в целом по стране, и более развита инфраструктура. Однако успехи в продвижении кредиток в десятке крупных городов не стоит переносить на всю страну. Перед каждым банком, решившим заняться «карточным» бизнесом, два пути. Первый путь – это предоставление все более широкого спектра услуг узкому кругу клиентов. Второй путь – ориентация на широокий круг лиц, которым карты облегчили бы пользование российскими рублями, включая не очень большие суммы, прежде всего внутри страны. Этому пути соответствует выпуск банками собственных рублевых карт. Впрочем, нужно иметь в виду, что эти два пути не могут быть абсолютно изолированными. Российские банки – эмитенты пластиковых карт в большинстве своем выпускают в обращение дебетовые карты в связи с особенностями экономической ситуации в стране. Банки стремятся застраховать себя от возможных потерь, поэтому при выдаче даже кредитной карты требуют внесения страхового депозита, превышающего лимит кредитования, что, безусловно, ставит суть «кредитной сделки» под сомнение и позволяет говорить о суррогатных российских кредитных картах или, по существу, о платежных картах. Внедрение кредитных и других пластиковых карт в России следует развивать на основе серьезного использования карт за рубежом, анализа практики изучения их преимущества и недостатков.

#### Литература:

- 1. <a href="http://www.banki-delo.ru">http://www.banki-delo.ru</a>
- 2. tp://www.banki.ru
- 3. <a href="http://www.tcsbank.ru">http://www.tcsbank.ru</a>
- 4. http://www.cardexpo.ru

К.А. Кашенкова, Тверской госуниверситет

### МОТИВАЦИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Известно, что мотивированный персонал — это залог процветания организации. Мотивация топ-менеджеров и работников банка играет

важную роль в развитии кредитной организации. Это система рычагов, в совокупности позволяющая достичь таких результатов деятельности персонала, которые обеспечат компании реализацию ее стратегии, упрочения положения на рынке, и увеличение стоимости коммерческого банка. Поэтому мотивация персонала является универсальной темой, актуальность которой не уменьшается, несмотря на постоянное внимание теоретиков и практиков менеджмента.

Для большей наглядности проблем в коммерческих банках, связанных с мотивации работников, я проанализировала имеющиеся системы мотивации в различных банках РФ, и выделила наиболее яркие их Рассмотрим некоторые из них. В ряде коммерческих банков имеют место гарантированные премии, которые воспринимаются сотрудниками как неотъемлемая часть ежемесячного дохода. Сотрудник может быть лишен части этой премии, допустив ошибку в работе. Данный подход к мотивации, по моему мнению, направлен на поддержание качества в ущерб стимулированию инициативности и производительности премиальное работников. Нередки случаи, когда вознаграждение выплачивается по результатам успешной деятельности банка в целом, откорректированное с учетом трудового участия каждого подразделения и без учета результатов труда мотивируемого сотрудника. Данный подход, на мой взгляд, является неэффективным, поскольку не учитывает индивидуальный вклад каждого работника в достижение поставленных целей, а сотрудники не связывают размер получаемой премии с действиями, конкретными которые ΜΟΓΥΤ увеличить размер. Неправильной, на мой взгляд, является и существенная разница между коэффициентами премирования для бизнес-подразделений и отделов, выполняющих функции сопровождения бизнес-процессов, поскольку неэффективная работа недостаточно мотивированных сотрудников сопровождения способна отрицательно повлиять на бизнес-процесс и результаты работы банка в целом.

Проведенный анализ позволил мне сформулировать основные эффективного материального стимулирования персонала коммерческих банков: выплаты мотивационного характера должны производиться при достижении сотрудником определенного успеха; при расчете премии должны учитываться как результаты работы банка и его подразделений в целом, так и результаты труда каждого премируемого сотрудника; премируемый сотрудник должен иметь полную информацию о достижениях, которые позволили ему получить дополнительный доход; при расчете материального вознаграждения должны использоваться единые прозрачные правила, регулирующие разницу доходов различных групп и категорий сотрудников; материальное вознаграждение должно стимулировать сотрудника к постоянному самосовершенствованию; установленные индивидуальные планы должны быть достижимыми; материальное вознаграждение должно быть значимым и соответствовать ожиданиям сотрудников. Использование на практике данных принципов при построении или реформировании системы мотивации позволит повысить эффективность управления персоналом коммерческих банков.

В целом, резервы усиления роли и места мотивации труда в практике управления персоналом коммерческого банка заключаются в материальном вознаграждении, моральном стимулировании, продвижении по службе, а также в условиях труда, возможности самореализации, психологическом климате.

И.А. Уткина,

Тверской госуниверситет

#### МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Процесс децентрализации расходных и налоговых полномочий, происходящий в настоящее время во многих государствах, помимо выгод для отдельных граждан сопровождается также издержками с точки зрения как экономической эффективности, так и равенства для субъектов РФ. В этих условиях особое значение имеет такой инструмент бюджетной политики, как межбюджетные трансферты.

Бюджетное выравнивание подразделяется на вертикальное и горизонтальное. Вертикальное выравнивание - это процесс достижения баланса между объемом обязательств каждого уровня власти по расходам с потенциалом его доходных ресурсов. «Вертикальное выравнивание непременно должно сочетаться с горизонтальным, означающим пропорциональное распределение налогов и дотаций между субъектами Федерации для устранения неравенства в возможностях регионов, вызванного территориальным фактором» [2, стр. 269-270].

Межбюджетные трансферты призваны выполнять следующие функции:

- решать проблемы бюджетно-налогового неравенства;
- способствовать устранению проблем, возникающих в связи с горизонтальными диспропорциями, в том числе решению социальных проблем, связанных с региональными экономическими спадами;
- служить для местных властей стимулом по активизации их деятельности в наращивании налогового потенциала.

Остановимся на таком виде межбюджетных трансфертов, как дотации. Дотации традиционно ориентированы на выравнивание бюджетной обеспеченности территорий. Однако дотации могут быть предоставлены муниципальным образованиям и для решения дополнительных задач, определенных на уровне субъекта РФ. Одна из них – стимулирование муниципальных образований к наиболее эффективному

использованию финансовых ресурсов, а также повышению объема налоговых и неналоговых доходов.

Предусмотрено использование следующих стимулирующих механизмов:

- «компенсации снижения объема дотации субъекту РФ в очередном финансовом году по сравнению с предыдущим;
- корректировки показателей, заложенных в основу расчета налогового потенциала субъектов РФ, на среднероссийские темпы роста» »[1, стр. 13].

Цель применения таких подходов - повышение заинтересованности органов власти субъектов РФ в развитии собственной доходной базы. Однако, на практике это дает незначительные финансовые бонусы субъектам – лидерам экономического роста и одновременно существенно бьет по депрессивным регионам: в случае достижения субъектами РФ значительных положительных тенденций в темпах роста собственных доходов бюджетов, сокращения кредиторской задолженности и изменения кредиторской задолженности В доходах осуществляется компенсация снижения объема финансовой помощи в виде дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности. То есть, трансферт предоставляется в объеме, соответствующем уровню предшествующего При недостающие осуществления финансового года. ЭТОМ ДЛЯ компенсации денежные средства «изымаются» из расчетного объема дотации регионов, темп роста финансовой помощи которым превышает уровень инфляции. То есть фактически компенсация осуществляется за счет уменьшения средств наименее обеспеченным регионам.

Второй стимулирующий механизм- корректировка на среднероссийские темпы роста показателей. Суть данного подхода заключается в том, что если в субъекте РФ темпы роста показателей, заложенных в основу расчета налогового потенциала по налогу на прибыль и по налогу на доходы физических лиц, по отношению к прошлому году выше среднероссийского, то в расчет берется значение, определенное на основе среднего темпа роста по РФ.

В результате возникают следующие последствия:

- занижается расчетный средний уровень базового показателя по РФ, так как полученные значения ниже фактических;
- некоторые субъекты  $P\Phi$  получают дополнительный объем дотаций, а некоторые лишаются части дотации, так как их положение относительно среднероссийского уровня искусственно улучшается.

Таким образом, всем перечисленным выше негативным последствиям противостоит один благой посыл - создать стимулы для региональных органов власти.

#### Литература:

- 1. Васильев В.В. Финансовые дотации: выравнивание или стимулирование?// Финансы. 2009. №4. С. 12-14.
- 2. Колесов А.С. Бюджетная политика и межбюджетные отношения в субъектах Российской Федерации. М.: Финансы, 2007. 599 с.

#### ПОДСЕКЦИЯ 3.2. ФИНАНСОВЫЕ ВОПРОСЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Д.С. Зиновьева, Тверской госуниверситет

# УПРАВЛЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННЫМ РАЗВИТИЕМ ИНВЕСТИЦИОННОГО И ИННОВАЦИОННОГО ЦИКЛОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Инновационное развитие производительных сил и производства в целом формирует многообразные связи инновационной деятельности с различными стадиями и элементами воспроизводственного процесса. Прежде всего, под воздействием инновационной деятельности изменяются состав и структура воспроизводственного цикла, поскольку научно-исследовательские, опытно-проектные и конструкторские работы органически включаются в воспроизводственный процесс.

Инвестиционный цикл промышленного предприятия связан с финансовым, характеризующим текущую деятельность и инновационным циклом, характеризующим инновационную деятельность.

Для управления сбалансированным развитием инвестиционной и инвестиционной деятельностью предприятия необходимо выявить основные требования и условия их осуществления.

Во-первых, для достижения стабильной деятельности предприятия необходимо исходить из обеспечения удовлетворительности показателей его ликвидности, оборачиваемости средств, платежеспособности и финансовой устойчивости. При выполнении этих условий следует решать задачи наращивания прибыли, рентабельности, реализации продукции, рентабельности активов, собственного и заемного капитала, доходности акционерного капитала.

Во-вторых, при оценке динамики выручки предприятия по текущим направлениям деятельности Мт необходимо ориентироваться на изменение общей емкости рынка по этим направлениям.

В целом критерий сбалансированности развития инновационной и инвестиционной деятельности предприятия можно представить в виде:

$$\frac{\sum W_{m}^{(1)} \cdot R_{m}^{(1)} \cdot I(N_{3}) + \sum W_{m}^{(2)} \cdot R_{m}^{(2)} \cdot I(N_{4}) + \sum W_{m}^{(3)} \cdot I(N_{2}) + \sum W_{m}^{(3)} \cdot I(N_{2}) + \sum W_{m}^{(4)} \cdot I(N_{1}) + \sum W_{m}^{(4)} \cdot$$

где  $\frac{\sum W_m^{(1)}}{\sum W_m}$  - доля выручки предприятия по направлениям текущей деятельности m, удовлетворяющим требованиям первой строки условий,

 $\frac{\sum W_{_{\!m}}^{^{(2)}}}{\sum W_{_{\!m}}}$  - доля выручки предприятия по направлениям текущей деятельности m, удовлетворяющим требованиям второй строки условий,

 $\frac{\sum W_{m}^{(3)}}{\sum W_{m}}$  - доля выручки предприятия по направлениям текущей деятельности m, удовлетворяющим требованиям третьей строки условий,

 $\frac{\sum W_m^{(4)}}{\sum W_m}$  - доля выручки предприятия по направлениям текущей деятельности m, удовлетворяющим требованиям четвертой строки условий,

 $R_{m}^{(1)}$ ,  $R_{m}^{(2)}$ ,  $R_{m}^{(3)}$ ,  $R_{m}^{(4)}$  – рентабельность производства предприятия по выделенным традиционным направлениям,

 $R_0$  – текущая рентабельность деятельности предприятия,

 $R_1$  — ожидаемая рентабельность деятельности предприятия при осуществлении инновационной деятельности по направлениям  $N_1,\ N_2,\ N_3,\ N_4,$ 

G – средняя расчетная ставка процента по заемным средствам,

V – объем привлекаемых заемных средств,

 $\alpha$  и  $\beta$  — доли собственных и заемных средств, обеспечивающих требуемый уровень финансовой устойчивости предприятия в соответствии с условиями (1).

Таким образом, сбалансированность развития инновационной и инвестиционной деятельности предприятия, при условии обеспечения удовлетворительности показателей его ликвидности, оборачиваемости средств, платежеспособности и финансовой устойчивости, определяется пропорциями направлений текущей деятельности предприятия,

оцениваемыми по уровню интенсивности их подъемов и спадов, и вытекающими из них пропорциями инвестиций в инновационную деятельность предприятий по направлениям: инвенции, инновации, имитации и модернизации.

Таблица 1 Типы, цели, количество и продолжительность циклов инноваций

NC-	Типин, дени, комплетво и продолжительность диклов инповидии					
№	Тип инновации	Цель	Продолжительность	Количество		
		инновационной	цикла	циклов		
		деятельности				
1	Инвенция	Продажа идеи	Средняя	Один или		
		инновации		несколько		
2	Инновация	Самостоятельная	Большая	Максимальное		
		реализация всех		количество		
		этапов				
		инновационного				
		процесса				
3	Имитация	Воспроизводство	Средняя	Среднее		
		уже известной на		количество		
		рынке инновации				
4	Модернизация	Незначительное	Краткосрочная	Один или		
		совершенствование		несколько		
		известной				
		инновации				

#### • - для одной инновации

При формировании механизма сбалансированного развития инновационного и инвестиционного циклов предприятия на первом этапе был разработан алгоритм сбалансированного развития инновационной и инвестиционной деятельности предприятия. Сформированный алгоритм представлен на рис.1.

Предложенный алгоритм (рис.1) позволяет на основе анализа внутренних внешних факторов развития инновационной инвестиционной деятельности предприятия сформировать варианты сбалансированного стратегического развития инновационной инвестиционной деятельности предприятия учетом взаимодействия инновационных и ресурсных циклов предприятия {Aii}, включая инвестиционные ресурсы. Это позволяет определить пропорции в инновационное развитие с учетом тенденций  $\frac{\partial W_m}{\partial t}$  и инвестиций

пропорций  $\frac{\sum W_{_{\!m}}^{^{(n)}}}{\sum W_{_{\!m}}}$  развития традиционной деятельности, и, в конечном

итоге, достичь сбалансированности развития инновационной и инвестиционной деятельности предприятия в соответствии с предложенным критерием (1).

На основе разработанного алгоритм сбалансированного развития инновационной и инвестиционной деятельности предприятия (рис.1) в работе была сформирована блок-схема системы управления сбалансированным развитием инновационного и инвестиционного циклов предприятия (рис.2).

Основная идея предложенной блок-схемы системы управления сбалансированным развитием инновационного и инвестиционного циклов предприятия заключается в достижении равномерности суммарных значений чистой текущей стоимости по традиционной и инновационной деятельности

$$\sum_{m} NPV_{m}(\Delta t_{n}) + \sum_{n} \sum_{i} NPV_{ni}(\Delta t_{n})$$
(2)

в соответствии с выделенными интервалами цикла:

 $\Delta t_1$  — краткосрочным, соответствующим периоду внедрения имитаций инноваций,

 $\Delta t_2$  – срочным, соответствующим периоду внедрения модернизаций,

 $\Delta t_3$  – среднесрочным, соответствующим периоду внедрения инноваций,

 $\Delta t_4$  — долгосрочным, соответствующим периоду внедрения инвенций в практику деятельности.

При этом сбалансированность развития инновационного инвестиционного циклов предприятия поддерживается перераспределением инвестиционных ресурсов  $I(N_1)$ ,  $I(N_2)$ ,  $I(N_3)$ ,  $I(N_4)$  с инвестиций, скорости возврата вложенных каждое направлений, и выполнения условий по ликвидности, оборачиваемости средств, платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

Разработанный алгоритм сбалансированного развития инновационного и инвестиционного циклов предприятия и сформированная блок-схема системы управления сбалансированным развитием алгоритма инновационного и инвестиционного циклов предприятия являются основой механизма сбалансированного развития инновационного и инвестиционного циклов предприятия.

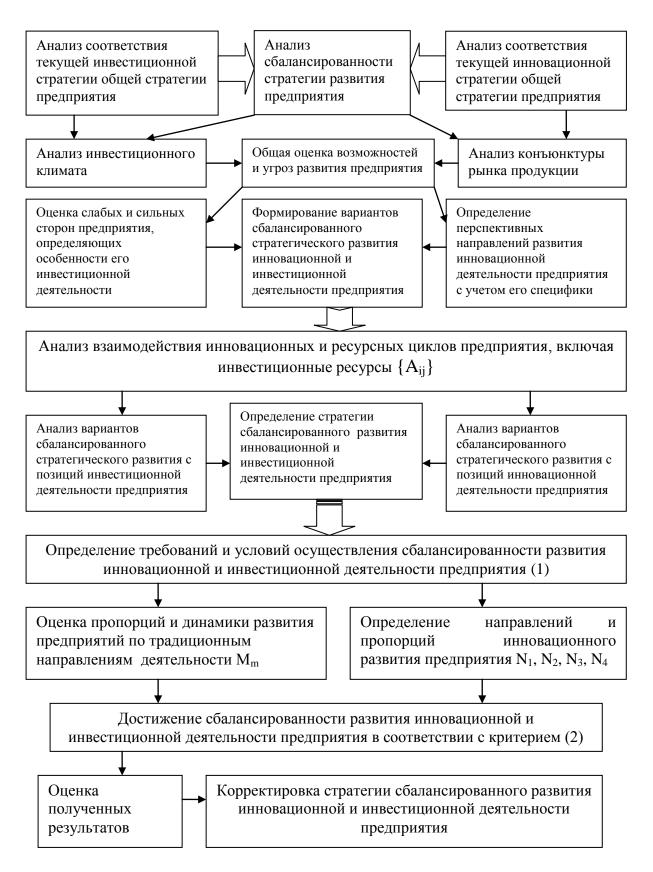


Рис.1. Алгоритм сбалансированного развития инновационной и инвестиционной деятельности предприятия.

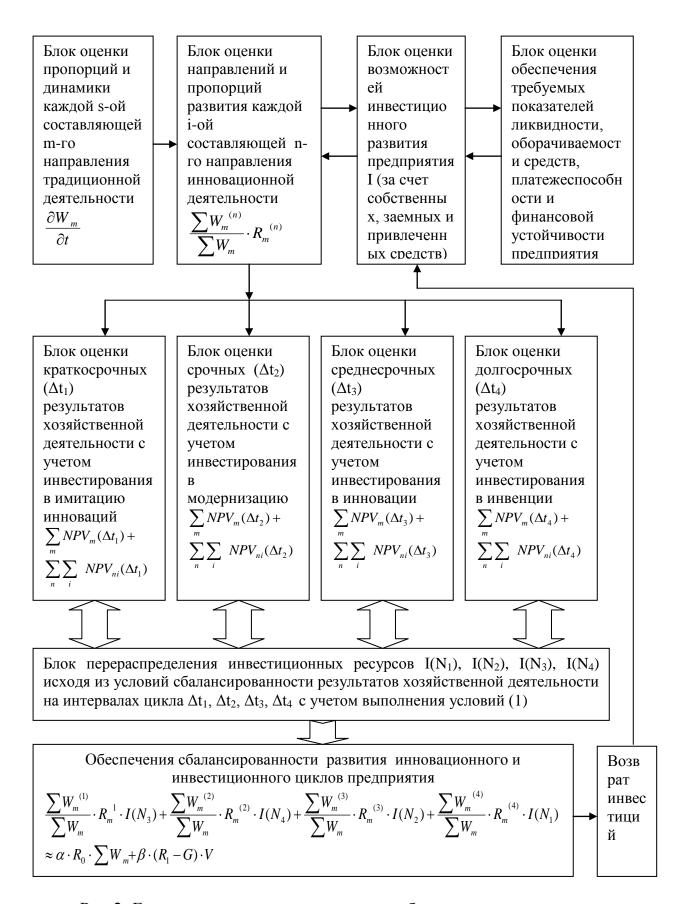


Рис.2. Блок-схема системы управления сбалансированным развитием инновационного и инвестиционного циклов предприятия

# РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА ХЕДЖИРОВАНИЯ КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ

Страхование рисков, связанных с изменением цен сырьевых товаров, курсов валют и процентных ставок стало нормой среди западных компаний, и становится все более популярно среди российских. Чтобы обезопасить свой бизнес, особенно в нестабильной экономической необходимо использовать инструменты хеджирования. Хеджирование вносит рыночного элемент стабильности риска деятельность компании, снижает неопределенность будущих финансовых потоков и обеспечивает более эффективный финансовый менеджмент. В результате уменьшаются колебания прибыли, и улучшается управляемость производством.

Процесс хеджирования будет выглядеть следующим образом. Сначала нужно получить прогноз по ценам на сырье и продукцию, а затем уже хеджировать риски. Постоянное хеджирование может обойтись слишком дорого, поэтому целесообразнее прибегать к этому инструменту при неблагоприятном прогнозе. Однако, если компания находиться в постоянно меняющихся условиях, то можно хеджировать риски постоянно – при таком подходе появиться возможность прогнозировать свою деятельность.[2]

Традиционными, пожалуй, базовыми инструментами хеджирования на товарных рынках являются биржевые фьючерсы, форварды и другие инструменты. Кроме того, предприятия так же заключают сделки с банками на внебиржевом рынке. В то время как биржевые инструменты обычно обеспечивают фиксированные условия стандартизированных инструментов, внебиржевой рынок в большей степени используется корпорациями для хеджирования рисков, так как он гибкие индивидуальные запрашиваемые представляет И условия, компаниями.[4]

Можно выделить некоторые правила хеджирования, которые необходимо продумать, перед тем как использовать различные инструменты в компании.

•Какие риски хеджировать. Необходимо проводить тщательный анализ текущей ситуации на рынке для составления прогноза на перспективу, чтобы иметь представление о том насколько операция хеджирования уместна в данном случае.

•Думайте о будущем. Многие компании обращаются с просьбами о хеджировании, после того как изменение цен на товары начинает оказывать серьезное влияние на их доходность. Целесообразнее

заниматься этим вопросом благоприятный период, когда цены находятся на хорошем уровне.

•Не стремитесь к сложным схемам. Рекомендуется использовать форварды, фьючерсы или простые опционные структуры. Это стоит делать по нескольким причинам. Во-первых, всегда нужно понимать все особенности структуры хеджирования. Во-вторых, правила ценообразования свидетельствуют о том, что включение в структуру каждого опциона статистически уменьшает вероятность того, что можно заработать на хеджировании.

•<u>Убедитесь, что у вас есть средства для margin calls</u>. Требования оплаты вариационной маржи могут привести компанию к банкротству. Несмотря на то, что стратегия хеджирования может быть выбрана правильно, переоценка своих возможностей относительно размера обязательств по уплате margin calls приводит к негативным последствиям. Необходимо всегда проверять максимально возможный размер обеспечения сделки.[1]

Стоит так же уделить внимание развитию хеджирования на российском рынке.

Рынок деривативов в нашей стране только начинает развиваться и в общем и целом отличается разнообразием. У инвесторов пользуются спросом валютные деривативы, такие как свопы на курсы USD/RUB. На ММВБ торгуются фьючерсы на USD/RUB и EUR/RUB. Так же популярны и деривативы на акции.

Следует отметить, что для частных инвесторов, которые торгуют через БКС, рынок деривативов становится крайне привлекательным в силу незначительных первоначальных вложений при возможности получения хорошего дохода.[3]

Но также существуют и проблемы для российского рынка. Относительно молоды биржи, недостаточно изучены производные инструменты, имеются пробелы в налоговом законодательстве. Все это приводит к низким оборотам, которые мешают развиваться хеджерам, т. е. на рынке в основном присутствуют спекулянты.[1]

В подобных условиях необходимо принимать меры для развития срочной торговли, но, все-таки, прежде всего важны активные действия со стороны организаторов торговли и правительства. Основной закон экономики гласит: спрос рождает предложение. Если потенциальные хеджеры научатся и привыкнут использовать срочные контракты на более стабильных биржах, дело явно сдвинется и внутри страны.

Но в связи с тем, что ситуация на российском рынке еще не развита до западного уровня и, соответственно, не может на данный момент отвечать всем требованиям российских предпринимателей встает вопрос о возможности хеджирования на западных биржах.

Многие российские крупные компании так и поступают. Разумеется, существуют свои проблемы с валютным риском и различиями в ценообразовании сырья. Но на другой чаше весов лежит высокая ликвидность, возможность хеджироваться в любых объемах и огромная линейка деривативов, что позволяет страховать ценовой риск даже на те товары, на которые не существует контрактов (кросс-хеджирование).

Таким образом, российский рынок еще слишком молод, чтобы выставлять ему жесткие требования. Для его развития нужны заинтересованные лица, спрос, который должен быть создан спекулянтами, хеджерами и хедж-фондами (последние два участника являются ключевыми фигурами). Так же необходима поддержка со стороны государства: совершенствование законодательства, предоставление какихлибо льгот хеджерам и другие мотивационные действия.[1]

В поисках эффективности крупные международные компании активно сокращают колебания объемов выручки посредством такой операции как хеджирование. Резкие колебания на товарных рынках последние несколько лет только подчеркивают необходимость данных мер. Многим организациям в этот период удалось избежать или уменьшить влияние колебаний рынков на их деятельность. Однако, хеджирование еще не является широко распространенной практикой среди российских компаний. Но при выходе на международные рынки в связи с жесткой конкуренцией данный инструмент снижения рисков является необходимым.[1]

#### Литература:

- 1. Ф. Чучков Хеджирование в России: мираж или ступень развития? // Рынок ценных бумаг. 2009. № 13
- 2. Я. Кабаков Хеджирование предприятий с использованием инструментов срочного товарного рынка // Рынок ценных бумаг. 2009. № 13
- 3. А. Диргин Хеджирование рисков с помощью рынка деривативов // Рынок ценных бумаг. 2010. № 4
- 4. Б. Тиханек Инструменты товарного рынка механизм хеджирования рисков // Рынок ценных бумаг. 2009. № 13

К.С. Кочканян, Тверской госуниверситет

### ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ФИРМЫ НА ЕГО ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

Одним из условий развития современных фирм является осуществление инвестиционной деятельности. Увеличение объемов

инвестиций характеризует их конкурентоспособность и финансовую устойчивость. Инвестиционная привлекательность как условие развития, при которой с высокой долей вероятности в приемлемые для инвестора сроки инвестиции могут дать удовлетворительный уровень прибыльности, или может быть достигнут другой положительный эффект.

Следует отметить, что инвестиционная привлекательность – это системное понятие, которое включает в себя несколько уровней. Так, выделяют инвестиционную привлекательность а) на микроэкономическом уровне в масштабах фирмы б) на мезоэкономическом уровне, включающая отрасли привлекательность региона инвестиционную макроэкономическом уровне, которая формируется главным образом на уровне инвестиционного климата. Хозяйствующий субъект в этой системе является конечной точкой приложения инвестиций, где реализуются конкретные инвестиционные проекты. А привлекательность каждого инвестиционного проекта определяется привлекательностью всех названных составляющих.



В рыночной экономике наиважнейшим условием, отражающим неотъемлемые свойства фирмы – потенциального объекта капитальных вложений, является конкурентная способность, то есть способность выживать, устойчиво функционировать и развиваться. Поэтому основными критериями инвестиционной привлекательности, которые определяют выбор инвестора, являются риск, доходность и ликвидность. Следует отметить, что все эти критерии взаимосвязаны. Чем выше величина возможных доходов от произведенных капиталовложений, тем выше риск. Увеличение дохода – позитивная тенденция, а увеличение риска – Поэтому возникает дилемма в соотношении негативная. доходность». Высокий риск соответствует более высоким ожидаемым или требуемым доходам. Критерий ликвидности ограничивает уровень риска, так как фирма должна достичь максимума доходности при соблюдении условия ликвидности. Таким образом, каждый инвестор будет принимать решения исходя из своих предпочтений по отношению к риску и доходности. Обычно инвесторы не склонны к риску, они требуют более высокой доходности по мере увеличения риска. Некоторые инвесторы нейтральны к риску, а небольшая их часть может быть склонна к риску.

проводит оценку собственной инвестиционной Если фирма привлекательности, то ей требуется методика, позволяющая выпроводить не только ретроспективную оценку финансового состояния, но и прогнозную оценку деятельности фирмы в инвестиционном процессе с целью увеличения ее рыночной стоимости. Для решения подобной задачи оценка инвестиционной привлекательности использованием индикативной методики, основанной на факторном анализе рентабельности активов и экономической добавленной стоимости. В основе методики лежит анализ двух показателей-индикаторов, которые позволяют качественно оценить инвестиционную привлекательность той или иной фирмы.

Рентабельность активов предприятия является основным показателем, поскольку задает один из важнейших критериев для интегральной оценки финансово хозяйственной деятельности фирмы в отчетном периоде. Положительная динамика рентабельности активов свидетельствует об успешном в финансовом аспекте развитии фирмы, что способствует росту ее привлекательности для инвесторов и деловых партнеров. Снижение рентабельности активов указывает на существование тех или иных проблем, связанных с эффективностью деятельности фирмы.

Использование семифакторной модели в разработанной методике обусловлено тем, что данная модель наиболее полно отражает факторы, которые повлияют на рентабельность активов:

Пр – прибыль от продаж продукции;

В – выручка от реализации продукции;

ОА – оборотные активы;

КО – краткосрочные обязательства;

ДЗ – дебиторская задолженность;

КЗ – кредиторская задолженность;

ЗК – заемный капитал;

А – активы.

Второй показатель-индикатор В методике экономическая добавленная стоимость (ЭДС). Показатель экономической добавленной стоимости служит индикатором качества принятия управленческих решений при привлечении инвестируемого капитала. Положительная добавленной величина экономической стоимости характеризует эффективное использование капитала и свидетельствует об увеличении стоимости фирмы. Смысл показателя заключается в том, что капитал компании должен работать с эффективностью, обеспечивающий норму доходности, требуемую инвестором или собственником на вложенный капитал. Целью управления стоимостью фирмы на основе показателя экономической добавленной стоимости является создание такой стоимости для инвестора, когда прибыль от продаж превышает средневзвешенную стоимость использованного капитала в денежном выражении. Другими словами, добавленная стоимость возникает в том случае, если рентабельность активов фирмы превышает средневзвешенные затраты на капитал.

Проведем алгоритм оценки инвестиционной привлекательности фирмы с использованием индикативной методики:

І ЭТАП: РЕТРОСПЕКТИВНАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ФИРМЫ

**I шаг**: оценка рентабельности активов с использованием семифакторной модели:

$$Ra = \frac{\Pi_{p}}{B} \times \frac{B}{OA} \times \frac{OA}{KO} \times \frac{KO}{Z3} \times \frac{Z3}{K3} \times \frac{K3}{A} = a \times b \times c \times d \times k \times 1 \times m$$
(1)
$$\Pi_{p}$$

 $\Gamma$ де а =  $\overline{B}$  - рентабельность продаж. Этот показатель характеризует влияние ценовой политики и показателя объема продаж на величину полученной в отчетном году прибыли;

b = — оборачиваемость оборотных активов. Данный показатель характеризует эффективность использования оборотных активов.

OΑ

 $c = \overline{Ko}$  — коэффициент текущей ликвидности, характеризующий платежеспособность организации при условии реализации всех запасов и возврата дебиторской задолженности;

Ко

 $d=\overline{{\cal A}^3}$  - отношение краткосрочных обязательств организации к дебиторской задолженности, характеризует степень покрытия краткосрочных обязательств организации дебиторской задолженностью

Дэ

 $k=\overline{K3}$  - отношение дебиторской задолженности к кредиторской задолженности, свидетельствует о степени покрытия кредиторской задолженности дебиторской, характеризует зависимость фирмы от кредиторов и дебиторов, может служить оценкой защищенности фирмы от инфляции; чем меньше данный показатель, тем степень защиты больше;

Кз

 $1 = \overline{3\kappa}$  - отношение кредиторской задолженности организации к заемному капиталу, характеризующее структуру пассивов;

3ĸ

 $m = \overline{\mathbf{A}}$  - отношение заемного капитала к активам организации, позволяющее дать оценку ее финансовой устойчивости в целом.

Далее производится факторный анализ данной модели возможно методом цепных подстановок с использованием абсолютных разностей.

Индикатором для принятия решения будет следующий постулат: чем выше рентабельность активов, тем более активно работает фирма и является более привлекательной с точки зрения инвестора.

II шаг: оценка совокупного индекса привлекательности фирмы индикативным методом.

#### Алгоритм:

- 1. Сформировать набор частных показателей инвестиционной привлекательности, исходя из показателей, положенных в основу семифакторной модели рентабельности активов фирмы.
- 2. Определить по каждому частному направлению индекс относительного изменения, представляющий собой отношение показателя отчетного (планового) периода к базовому (за прошлый отчетный период)
- 3. Определить интегральный индекс по каждой составляющей инвестиционной привлекательности, представляющая собой произведение относительных индексов частных показателей, т.е.

$$I_{\mathrm{UH}} = \Pi_{K=1}^{\Pi} \times I_{i} \tag{2}$$

 $\Gamma$ де  $\Pi$  — произведение,  $I_i$  — относительный индекс частных показателей

Іин > 1 – повышение инвестиционной привлекательности,

 $I_{\text{ин}} = 1 - \text{сохранение темпов развития,}$ 

I<sub>ин</sub> < 1 − снижение привлекательности.

4. Рассчитать совокупный индекс инвестиционной привлекательности фирмы за анализируемый период, представляющий собой произведение интегральных индексов составляющих инвестиционной привлекательности фирмы за этот же период, т.е.

$$Iиин = \Pi_{K=1}^{\Pi} x IuH$$
 (3)

Іиин > 1 – повышение инвестиционной привлекательности,

I<sub>иин</sub> = 1 – сохранение уровня инвестиционной привлекательности,

Іиин < 1 – снижение привлекательности.

Динамика уровня инвестиционной привлекательности фирмы характеризует общее состояние и отражает тенденцию ее развития. Направление тенденции служит основанием для принятия конкретных решений по управлению инвестиционной привлекательности фирмы.

ІІ ЭТАП: ПРОГНОЗНАЯ ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ В ИНВЕСТИЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ

**Ш шаг:** определение потребности в инвестициях в зависимости от прогнозируемого темпа прироста выручки от продаж. Заданные темпы прироста выручки позволяют точно определить, какое количество инвестиций требуется фирме для расширения своей деятельности. При этом методика определения потребности в инвестициях также показывает долю собственных средств, которая фирма может использовать при запланированном темпе прироста.

IV шаг: Моделирование экономической добавленной стоимости (ЭДС) на основе доходности и стоимости капитала. Экономический смысл ЭДС заключается в том, что она возникает на фирме в том случае, если за данный период времени удалось обеспечить доходность инвестированного капитала больше, чем норма доходности инвестора (средневзвешенная стоимость капитала). Инвесторы не будут считать себя удовлетворенными, если доходность вложенного капитала в фирму, не достигла установленной ими барьерной ставки доходности.

Н.А. Исмаилова, Э.А. Амбарцумян, Тверской госуниверситет

### РЫНОК ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Ценной бумагой признается удостоверяющий документ, соблюдением установленной формы обязательных реквизитов определенные имущественные права, осуществление или передача которых непосредственно связаны с его предъявлением.

Одним из видов ценных бумаг является государственная ценная бумага. Государственные ценные бумаги (ГЦБ) - это форма существования государственного внутреннего долга; это долговые ценные бумаги, эмитентом которых выступает государство, а порядок и условия

размещения, обращения и погашения регулируются нормативными актами.

Выпуск в обращение ГЦБ может использоваться для решения следующих основных задач:

- финансирования текущего бюджетного дефицита;
- погашения ранее размещенных займов;
- обеспечения кассового исполнения государственного бюджета;
- сглаживания неравномерности поступления налоговых платежей;
- обеспечения коммерческих банков ликвидными резервными активами;
- финансирования целевых программ, осуществляемых местными органами власти;
  - поддержки социально значимых учреждений и организаций.

Ценные бумаги государства имеют, как правило, два очень крупных преимущества перед любыми другими ценными бумагами. Во-первых, это самый высокий относительный уровень надежности для вложенных средств и соответственно минимальный риск потери основного капитала и доходов по нему. Во-вторых, наиболее льготное налогообложение по сравнению с другими ценными бумагами, часто отсутствуют налоги на операции с ГЦБ и на получаемые с них доходы.

Размещение ГЦБ обычно осуществляется (эмитенты):

- Центральным Банком;
- Министерством финансов.

Основными инвесторами в зависимости от вида выпускаемых ценных бумаг являются: население, пенсионные и страховые компании и фонды, банки, инвестиционные компании и фонды.

Рынок государственных ценных бумаг играют важную роль в финансировании государственного бюджета, в поддержании ликвидности финансовой системы, регулировании экономической активности. А так как Россия сейчас находится в периоде выхода из финансового кризиса государственные ценные бумаги являются одним из направлений не инфляционного покрытия бюджетного дефицита путем привлечения частных средств, а так же могут быть важным источникам средств для большого количества правительственных проектов.

На сегодняшний день на рынке государственных ценных бумаг на ММВБ обращается более 80 различных выпусков ценных бумаг. К обращению на рынке допущены государственные краткосрочные облигации (ГКО), государственные сберегательные облигации, а также различные виды государственных облигаций федерального займа, такие как облигации федерального займа с переменным купонным доходом

(ОФЗ-ПК), облигации федерального займа с постоянным купонным доходом (ОФЗ-ПД), облигации федерального займа с фиксированным купонным доходом (ОФЗ-ФД) и облигации федерального займа с амортизацией долга (ОФЗ-АД). Кроме того на рынке обращаются облигации Банка России (ОБР), а также несколько выпусков еврооблигаций Российской Федерации, субфедеральные облигации г. Москвы и Московской области, облигации Республики Башкортостан, облигации Самарской области, Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов.

Анализируя динамику рынка государственных ценных бумаг России по номиналу за 2010г сделать следующие выводы:

- наиболее высокая эмиссия ГЦБ наблюдается в четвертом квартале и происходил выпуск таких бумаг, как ОФЗ ПД и ГСО ППС;
- выручка от размещения ГЦБ составляет 873 576,341 млн. рублей наибольший его объем наблюдался в конце года;
- погашение  $\Gamma \mbox{ЦБ}$  сильно сократилось к концу года и лишь в четвертом квартале происходит погашение  $\Gamma \mbox{CO}$ .

Рассмотрев показатели по выплате купонного дохода и погашения, можно сделать вывод о количестве средств перечисленных из бюджета, общая сумма которых составила 339 061,687 млн. руб. Благодаря высокому уровню показателей по выплате купонного дохода и погашения, наивысшая величина его наблюдается в 1-ом квартале.

Изучая динамику развития рынка ГЦБ. МЫ можем ЛИШЬ предположить о перспективах его развития. В качестве основных направлений политики Министерства финансов РФ в 2011-2012 гг. в разработанной программе фигурируют: снижение государственного долга к ВВП; замещение государственного внешнего долга внутренними сохранение заимствованиями; И развитие национального государственных ценных бумаг. При этом Минфин России исходит из одновременного развития ДВУХ необходимости сегментов государственных ценных бумаг - рынка ГКО-ОФЗ и рынка ГСО. Такая политика Министерства финансов РФ обеспечит последовательное развитие рыночной части долга, выраженного в государственных ценных инвестирование бумагах, части пенсионных накоплений государственные сберегательные облигации.

#### ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Технический анализ — прогнозирование изменений цен в <u>будущем</u> на основе анализа изменений цен в прошлом. В его основе лежит анализ временных рядов .

В техническом анализе используется информация об <u>объёмах</u> торгов и другие <u>статистические</u> данные. Наиболее часто методы технического анализа используются для анализа цен, изменяющихся свободно, например, на <u>биржах</u>.

В тех анализе инструментом являются различные кривые, индикаторы отслеживающие изменение цены в прошлом и сопоставляющие её с положение сегодня.

Поведение на разворотах.( валютные рынок)

Все знают, что после роста цены на рынке обязательно следует ожидать её коррекции в противоположном направлении. Точно определить момент разворота и точку безубыточного вхождения поможет нам применение следующих инструментов.

Средние скользящие, стохастик и уровни фибоначчи.

Для начала анализа используем скользящие средние.

# Скользящие средние или Moving Average

Скользящее среднее показывает среднее значение цена бумаги (валюты) за некоторый период времени. При расчете скользящего среднего производится математическое усреднение цены бумаги за данный период. Существует несколько распространенных типов скользящих средних: простое (арифметическое), переменное взвешенное. Мы будем использовать простое скользящее среднее.

Выстраиваем 4 скользящих с различными периодами и каждой скользящей присваиваем свой цвет : синяя 8, красная 34, зелена 144, фиолетовая 610.

Сигналом для разворота служит расхождение этих средних в таком порядке: сначала синяя, потом красная, зеленая и самая нижняя фиолетовая. Если ждем разворот на восходящий тренд, то в все наоборот.

Так же используем индикатор под названием **Стохастический осциллятор** (**Stochastic Oscillator**), который сопоставляет текущую цену закрытия с диапазоном цен за выбранный период.

Данный осциллятор представлен двумя линиями. Главная линия называется %K. Вторая линия %D – это скользящее среднее %K.

Самостоятельно этот индикатор используется следующим образом:

Покупать когда осциллятор сначала опуститься ниже определенного уровня (20), а затем поднимется выше него. Продавать, когда осциллятор сначала поднимется выше определенного уровня (80), а потом опустится ниже него.

Покупайте, если линия % K поднимается выше линии %D . Продавайте, когда главная линия опускается ниже линии %D.

Следующими действиями определяем точку выхода на сделку.

Для этого нам нужны **Линии Фибоначчи**. Сначала строим временные линии по двум точкам : по достигнутому максимуму и по первому минимуму перед небольшой коррекцией. Каждый минимум в зоне должен располагаться ниже минимума в предыдущей зоне!

Затем по тем же двум точкам строим **обычные линии Фибоначчи**. Мы видим так называемые уровни сопротивления , от которых цена стремится к корректировке. Только после пробития уровня 100, можно говорить о окончательном изменении тренда.

Таким образом, мы установили оптимальный момент, когда следует принимать решение о выставлении ордера, т.к. дальше следует уверенное снижение цены, без каких-либо « лихорадок» (резкого изменения цены в противоположную сторону)

А спокойствие это залог успеха трейдера!

Рассмотрим теперь применение некоторых выше упомянутых инструментов в отношении российских ценных бумаг. Для анализа я взял 4 ценных бумаг, так называемых «голубых фишек»: МТС, Сбербанк, ВТБ, Роснефть.

На 23 марта.

**МТС.** По графику видно, что на данный момент явного сигнала на разворот нет ни в сторону роста ни в сторону падения цены акции данной компании, пока держится боковой тренд. Но по средним скользящим можно сказать, что они начинают выстраиваются в последовательности синяя красная зеленая фиолетовая, формируя сигнал на разворот в медвежий тренд. Но перед данным разворотом в краткосрочной перспективе мы можем говорить о росте цены , т.е. пока данную бумагу следует покупать.

**Сбербанк.** Судя по тем же средним и стохастическому осциллятору , цена на данную бумагу будет коррекция на понижение , покупать сейчас данную бумагу не стоит. А её держателям надо будет её продавать.

А вот **ВТБ** в среднесрочной перспективе будет показывать рост дальше.

Что касается **Роснефть**, тут как видим по 5 минутному графику разворот на рост цены. Данную бумагу следует покупать после прохождения цены в 253,5 руб.

#### СЕКЦИЯ 4

# УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

М. Г. Львова, Тверской госуниверситет

#### ЭВОЛЮЦИЯ ЭТИКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Кодекс и стереотипы предпринимательского поведения менялись в России множество раз со сменой социальной комплектации предпринимательского социума.

До конца XV в. среди предпринимателей господствовал «кодекс поведения», основанный на культуре князей и воинов, формировавших купечество. Использование разбоя и работорговли для получения предпринимательской прибыли говорит 0 низких нравственных ориентирах первых купцов, а также о заниженной ценности человеческой жизни что, возможно, спецификой связано co ИХ военного авантюристического мышления.

С конца XV в. до начала XVII в. на Руси воцаряется «смутное время». Северо-западное купечество подвергается практически полному уничтожению. Культурные тенденции прошлого периода подверглись значительному разрушению.

После значительного инкубационного периода с начала XVII в. начинает формироваться кодекс поведения «гостиной» и «суконной» Это была довольно незначительная прослойка населения, составляющая 600 человек, представлявших примерно феодалов, ориентированных на внутреннюю торговлю. Основной задачей периода было укрепление на внутреннем рынке и противостояние произволу представителей власти. В этом помогала подмеченная многими авторами склонность к жульничеству и плутовству.

Третья смена кодекса поведения предпринимателей начинается с XVIII в. в связи с двумя важнейшими событиями, произошедшими на Руси. Это раскол русской церкви на два крыла и Петровские преобразования. Идеологический раскол Православной церкви послужил толчком для образования старообрядческих общин, соединивших в себе языческую и православную культуру. Данные общины выделяли наиболее инициативных людей, что привело к тому, что примерно 2/3 крупных предпринимателей были старообрядцами вплоть до конца XIX в.

конца XIX века происходит смена «кодекса поведения» предпринимателей. Предпринимательская деятельность перестала связываться только с купечеством. Появилось новое понятие – буржуазия, занимающиеся предпринимательской объединившее все сословия

деятельностью. Формирование кодекса поведения российской буржуазии происходило на основе синтеза разнообразных кодексов поведения практически всех слоев населения.

После октябрьского переворота наступает второе по счету «смутное время» репрессий и идеологического неприятия предпринимательства. Социализм корнем выдернул дореволюционную всю уничтожить предпринимательскую культуру, не СМОГ предпринимательство как деятельность. Люди реализовывали свои предпринимательские способности, работая в комсомоле, структурных органах Коммунистической партии Советского Союза.

Система ценностей современных российских предпринимателей только формируется. В этике предпринимательства наблюдается неустойчивость норм и правил поведения. Такое положение нашло себе название — «этический вакуум». Поэтому говорить о кодексе поведения современных предпринимателей пока еще преждевременно.

Р.Д. Мамагулашвили, Тверской госуниверситет

### НЕФОРМАЛЬНЫЕ ЭТИЧЕСКИЕ НОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Основные неформальные этические нормы предпринимательства сформулированы в следующих документах: 1) "Семь принципов ведения дел в России" (1912 г.); 2) Декларация Ко "Принципы бизнеса" (1994 г.); 3) "Двенадцать принципов ведения дела в России" (2000 г.); 4) "Свод нравственных принципов в хозяйствовании" (принят на VII соборном съезде Всемирного Русского Народного Собора в 2004 г.).

Основные принципы документа "Семь принципов ведения дел в России" заключаются в следующем: 1) люби и уважай человека; 2) уважай право частной собственности; 3) уважай власть; 4) живи по средствам; 5) будь честен и правдив; 6) будь верен своему слову; 7) будь целеустремлен.

Основные положения документа "Принципы бизнеса" формулируются следующим образом: 1) ответственность бизнеса перед обществом; 2) прогресс и справедливость; 3) этика ведения бизнеса; 4) уважение правовых норм; 5) поддержка многосторонних торговых операций; 6) бережное отношение к окружающей среде; 7) законность бизнеса.

Основные положения документа "Двенадцать принципов ведения дела в России" гласят следующее: 1) прибыль важнее всего, но честь дороже прибыли; 2) уважай участников общего дела - это основа отношений с ними и самоуважения; 3) воздерживайся от насилия и угрозы применения насилия как способов достижения деловых целей; 4) всегда

веди дело сообразно средствам; 5) оправдывай доверие, в нем - основа предпринимательства и ключ к успеху; 6) конкурируй достойно; 7) соблюдай действующие законы и подчиняйся законной власти; 8) для законного влияния на власть и законотворчество объединяйся с единомышленниками на основе данных принципов; 9) твори добро для людей, а не ради корысти и тщеславия; 10) при создании и ведении дела как минимум не наноси ущерба природе; 11) найди в себе силы противостоять преступности и коррупции; 12) проявляй терпимость к представителям других культур, верований и стран.

Основные постулаты документа "Свод нравственных принципов в хозяйствовании" формулируются следующим образом: 1) не забывая о хлебе насущном, нужно помнить о духовном смысле жизни (не забывая о личном благе, нужно заботиться о благе ближнего, благе общества и Отчизны); 2) богатство – не самоцель (оно должно служить созиданию достойной жизни человека и народа); 3) культура деловых отношений, верность данному слову помогает стать лучше и человеку, и экономике; 4) человек - не "постоянно работающий механизм" (ему нужно время для отдыха, духовной жизни, творческого развития); 5) государство, общество, бизнес должны вместе заботиться о достойной жизни тружеников, а тем более о тех, кто не может заработать себе на хлеб (хозяйствование - это социально ответственный вид деятельности); 6) работа не должна убивать и калечить человека; 7) политическая власть и власть экономическая должны быть разделены (участие бизнеса в политике, его воздействие на общественное мнение может быть только прозрачным и открытым); 8) присваивая чужое имущество, пренебрегая имуществом общим, не воздавая работнику за труд, обманывая партнера, человек преступает нравственный закон, вредит обществу и себе; 9) В конкурентной борьбе нельзя употреблять ложь и оскорбления, эксплуатировать порок и инстинкты; 10) нужно уважать институт собственности, право владеть и распоряжаться имуществом (безнравственно завидовать благополучию ближнего, посягать на его собственность).

В.В. Михайлова, Тверской госуниверситет

## ПРИНЦИП ЭЙЗЕНХАУЭРА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАДАЧ В СООТВЕТСТВИИ С ПРИОРИТЕТАМИ

Вместо того чтобы тратить время на действительно важные дела, руководители зачастую тратят свою энергию на срочные, но менее значимые дела. Редко случается, что важные дела необходимо выполнить сегодня или на этой неделе, тогда как срочную задачу, как правило, стремятся выполнить немедленно.

Предложенное американским генералом Дуайтом Эйзенхауэром правило является простым вспомогательным средством, особенно для тех случаев, когда надо быстро принять решение относительно того, какой задаче отдать предпочтение. Согласно этому правилу приоритеты устанавливаются по таким критериям, как срочность и важность дела (рис. 1).



Рис. 1. Матрица Эйзенхауэра

В зависимости от степени срочности и важности задачи, различаются четыре возможности их оценки и (в итоге) выполнения, которые представлены в табл. 1.

Таблица 1

Группа	Варианты дел, относящихся к группе	Способы выполнения дел
A	<ul><li>- Разрешение кризисов</li><li>- Неотложные задачи</li><li>- Проекты, у которых подходят сроки сдачи</li></ul>	- Выполнение руководителем без промедления.
В	<ul><li>планирование новых контактов</li><li>оценка полученных результатов</li><li>определение новых перспектив,</li><li>альтернативных проектов</li></ul>	- регулярное выделение времени на выполнение - установление сроков выполнения - делегирование
С	<ul><li>некоторые телефонные звонки,</li><li>совещания</li><li>рассмотрение неотложных материалов</li><li>общественная деятельность</li></ul>	- делегирование
D	<ul><li>рутинная работа</li><li>некоторые письма и телефонные звонки</li><li>«пожиратели времени»</li><li>развлечения</li></ul>	- откладывание - делегирование - отказ от выполнения

Если руководители будут последовательно распределять свои дела по категориям в соответствии с принципом Эйзенхауэра, они смогут значительно повысить свою производительность.

Е.Е. Жандарова, Тверской госуниверситет

## «ГАЛЕЧНЫЙ» ПРИНЦИП ПЛАНИРОВАНИЯ НА НЕДЕЛЮ

Чтобы достигнуть жизненного равновесия, иметь возможность регулярно уделять время своим жизненным ролям, а также быстрее выполнять задания из группы В по классификации Эйзенхауэра (важные дела, которые не обязательно делать сегодня) в будние дни, необходимо составить себе предварительный план на предстоящую неделю. С помощью «галечного» принципа Вы заложите «фундамент» на следующую неделю, на основе которого позднее сможете «построить» дневные планы.

Планирование на неделю за счет своей гибкости дает возможность достаточно свободно распределить все дела и оставить место для какихлибо внезапных, незапланированных происшествий и «горящих» заданий, не сваливая все в одну кучу. В то же самое время неделя довольно хорошо обозрима во временном плане.

«Галечным» этот принцип назван из-за следующего ассоциативного сравнения. Возьмите большой стеклянный кувшин и заполните его на 40 % водой. Затем насыпьте туда большое количество песка и под конец киньте немного гальки. Теперь уже наш кувшин наполнен до краев. И все же Вам нужно опустить в него еще несколько больших камней, однако уже после второго камня вода начнет переливаться через край. Этот образ символизирует собой лихорадочный, незапланированный день, в котором все внимание уделено срочным мелочам (в нашем кувшине это вода, песок и галька), а на действительно важные дела места уже не хватает. Вполне возможно, что какое-то большое дело Вам все-таки удастся туда поместить, поскольку оно является срочным и важным одновременно. При этом Вы чувствуете, что Вам просто необходимо «положить в кувшин» еще одно задание из группы А, поскольку его невыполнение может «стоить Вам головы» (например, встреча правления, заключение договора с крупными клиентами); поэтому Вы старательно «втискиваете» в план Вашего дня оба этих задания. Со всеми этими делами Вы, в конце концов, чувствуете себя словно «белка в колесе». Кроме того, большие задания из группы В, выполнение которых Вы отложили на будущее, и предстоящие Вам «горящие» дела, оставленные в стороне, оказываются полностью проигнорированными Вами.

Алгоритм составления разумного плана на неделю может выглядеть следующим образом:

- 1. Прежде всего, положите в «кувшин» самые большие и тяжелые камни. Это будет означать, что Вы запланировали дела в соответствии с главными приоритетами А и В: дела, которые необходимо сделать сегодня, поскольку они являются срочными и необходимыми и важные дела, которые не обязательно делать сегодня.
- 2. Затем добавьте к «большим камням» «мелочь» (воду, песок и гальку). Здесь речь идет о заданиях из групп С и D, то есть навыках, овладение, которыми кажется нам срочным делом, но не является важным, и делах, которые не являются ни важными, ни срочными. Для многих из них нужно совсем немного пространства. Такими делами, например, могут оказаться телефонный разговор, отправка и просмотр электронной почты.
- 3. Вполне возможно, что при таком подходе какая-то часть дел останется невыполненной, но то, что осталось «снаружи», вещи менее важные по сравнению с теми, которые Вы уже распланировали.

Суть состоит в следующем: выделяя, прежде всего, время для самых важных дел, Вы получаете возможность успешно выполнить большую часть задуманного.

О.В. Горбатова,Ю.Г. Лучнёв, Тверской госуниверситет

# НЕЙРОМАРКЕТИНГ: ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ИЗУЧЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ

**Нейромаркетинг** — это новое направление маркетинговых исследований, предметом которого является изучение неосознанных сенсомоторных, когнитивных и эмоциональных реакций человека на определенные стимулы [2].

**Нейромаркетинг** — это сочетание науки о человеческом мозге и экономики. Он исследует мозг. А потом использует все, что происходит в человеческой голове, чтобы побудить людей больше покупать [1, стр. 32].

Впервые понятие нейромаркетинга сформулировал профессор Гарварда Джерри Залтман в 90-х годах прошлого века, также ему же принадлежит и самая известная технология нейромаркетинга под названием ZMET, или Zaltman Metaphor Elicitation Method (метод извлечения метафор Залтмена) [3]. Патент № 5436830 был выдан 25 июля 1995 в США [4]. Суть ZMET сводится к прощупыванию подсознания человека с помощью наборов специально подобранных картинок, который вызывают положительный эмоциональный отклик, стимулирующий покупку. На основе выявленных образов конструируются графические коллажи, закладываемые в основу рекламных роликов.

Инструменты нейромаркетинга:

- Электроэнцефалограмма (ЭЭГ)
- Позитронно-эмиссионная томография (ПЭТ)
- Функциональная МРТ
- Нейроэнергокартирование

Нейромаркетинг опирается на ряд приемов (инструментов):

- Яркая визуальная схема.
- Гармония звука.
- Аромотерапия.

Нейромаркетинг в России:

На практике случаи использования нейромаркетинговых исследований **в России** широко не опубликованы. Но, скорее всего этому есть ряд причин: высокая стоимость исследований; дефицит специалистов нужного профиля и необходимой квалификации.

Сегодня нейромаркетинг как наука находится в самом начале своего развития, но у него большое будущее. И хотя нейромаркетинг не даёт нам чёткого представления о том, где находится «секретный механизм покупок» - и, слава Богу! — он поможет определить основные тенденции, которые изменят форму или даже саму суть торговли во всём мире.

#### Литература:

- 1. <u>Линдстром</u> М. Buyology: Увлекательное путешествие в мозг современного потребителя. М.: Эксмо, 2011. 240 стр.
- 2. www.marketopedia.ru
- 3. www.neiromarketing.ru
- 4. www.psyfactor.org

# подсекция 4.1. Эколого-экономический менеджмент

Д.А. Дмитриева, Тверской госуниверситет

## МИРОВЫЕ ЦЕНЫ НА ЦВЕТНЫЕ МЕТАЛЛЫ, НЕФТЬ И ГАЗ

Цветные металлы, нефть и газ — это природные богатства, используемые в хозяйстве, являющиеся одними из средств существования человеческого общества.

Факторы, определяющие цены на цветные металлы: снижение (повышение) спроса; экономические ожидания; дефицит или избыток металла на мировом рынке; высокие объемы складских запасов на фоне

обвала мировых цен на нефть (это приводит к падению цены на цветные металлы).

Причины роста цен на нефть, актуальные на сегодняшний день: связанные с сокращением запасов и потреблением энергоносителей; темпы роста мировой экономики, прежде всего США; военно-политическая ситуация на территориях так или иначе задействованных в добыче, транспортировке и хранении нефти и нефтепродуктов; погодные катаклизмы; экономическая причина (при снижении курса доллара США нефтяные контракты корректируются величину на ЭТОГО снижения). Неуклонный рост цен на нефть также может происходить, по мнению экономистов, по вине спекулянтов, которые в условиях падающего доллара нашли в нефтяных фьючерсах привлекательный инструмент для вложений.

Факторы, влияющие на мировые цены на газ: цена на нефть; предложение газа на мировом рынке; спрос на газ.

Прогноз мировых цен:

- на цветные металлы: цена на никель будет расти; цена на алюминий снизится вследствие уменьшения спроса на него; медь, возможно, подорожает в связи с высоким спросом Китая на данный металл;
- на нефть: существуют оптимистичный, умеренно-пессимистичный и негативный прогнозы, согласно которым с 2011 г. по 2014 г. произойдет снижение цены на нефть, в 2015 2017 гг. она будет стабильна и установится на уровне 70 85 \$/баррель, а затем постепенный рост цены до 2020 г.
- на газ: в 2012 г. произойдет снижение цены, с 2013 по 2015 гг. она будет стабильна и составит примерно 350 \$/тыс. куб. м.

Е.Ю. Шилова, Тверской госуниверситет

#### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ РЕСУРСОВ: РЫБНЫЙ ПРОМЫСЕЛ

Экологический и экономический анализ рыбного промысла[1].

Популяционная биология определяет общую теорию изменения популяции организмов в естественных условиях. На рис. 12.1 показан типичный характер изменения популяции во времени, присущий многим видам в естественном состоянии. График показывает два пути изменения популяции со временем. При превышении минимального критического уровня популяции, необходимого для выживания (Xmin), популяция будет расти со временем по логистической кривой от точки А до точки естественного равновесия, обусловливаемой пищевыми ресурсами.

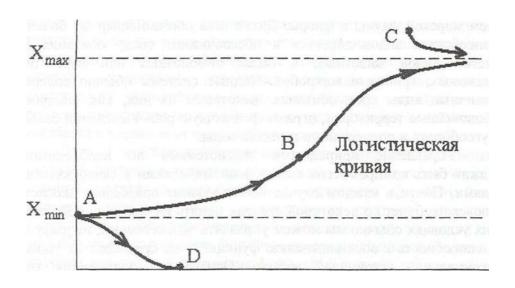


Рис. 12.1. Рост популяции видов во времени

#### Рыбный промысел[2]

Рыба и другие объекты промысла - млекопитающие, беспозвоночные и водоросли - занимают значительную часть рациона в питании населения нашей страны. Наряду с полноценными белками в них содержатся легкоусвояемые жиры, витамины, макро- и микроэлементы.

Наша страна имеет современный морской промысловый флот, способный вести добычу рыбы в любых районах Мирового океана Важнейшим направлением развития добывающей отрасли рыбного хозяйства является океаническое рыболовство. Основные бассейны отечественного промысла - Атлантический и Тихий океаны, где добывается более 88% рыбы. "Потребление рыбы в России за последние годы выросло, но официальная статистика не учитывает объемы спортивно-любительского рыболовства и незаконного промысла, которые составляют немалую долю в съеденной россиянами рыбе", - заявил Д.Дремлюга.[3]

Такая система возобновляемых природных ресурсов, как рыбное хозяйство, включает как экономические, так и экологические принципы. В естественном состоянии популяция рыбы достигает равновесия, обусловленного потенциальной емкостью экологической системы.

Экономический анализ рыбного хозяйства наводит на мысль о том, что экономически эффективное использование ресурса должно согласовываться с экологической устойчивостью. Однако условия открытого доступа во многих районах рыбного промысла создают серьезную тенденцию к чрезмерной эксплуатации ресурса.

#### Литература:

1. Сердитова Н.Е. Экономика природопользования: эколого-экономическая перспектива. Тверь, 2009.

- 2. Голуб А.А., Струкова Е.Б. Экономика природопользования. М.:
- 3. Бобылев С.Н., Ходжаев А.Ш. Экономика природопользования, М.: Теис, 1997.

# СЕКЦИЯ 5 ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

Ю.С. Филиппова, Тверской госуниверситет

## СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Цель работы — рассмотрение особенностей сбалансированной системы показателей как инструмента управления компанией и исследование возможностей ее применения в отечественной практике.

Появление *сбалансированной системы показателей* (Balanced Scorecard, или BSC) связано с недостаточностью финансовых показателей для оценки эффективности компаний

Сбалансированная система показателей была разработана в ходе исследования, проведенного в 1990 году исследовательским центром известной аудиторско-консалтинговой компании КРМС Peat Marwick с целью поиска новых альтернативных методов измерения эффективности, базирующихся на нефинансовых показателях. Исследование возглавили Дэвид Нортон и Роберт Каплан.

BSC — инструмент стратегического управления, позволяющий связать стратегические цели компании с бизнес-процессами и осуществить контроль за реализацией стратегии. Система базируется на четырех основных проекциях: финансы, маркетинг, внутренние бизнес-процессы, обучение и рост.

Сбалансированная система показателей получила широкое распространение среди крупных зарубежных компаний (Coca-Cola, McDonalds, L'Oreal, Xerox и др.).

Использование данного инструмента позволяет расширить пространство управленческого учета, сосредоточить внимание на ограниченном наборе показателей эффективности, позволяет правильно мотивировать персонал.

Применение BSC в российских компаниях приобретает все большие масштабы. Как показывает практика, технология BSC стала инструментом для решения целого набора управленческих задач.

BSC востребована прежде всего в энергетике, металлургии, предприятиях нефтяной промышленности. Примерами компаний, внедривших BSC, являются, в частности, «Северсталь», «Лукойл», «Сегежский ЦБК», «Магнитогорский металлургический комбинат» и др.

Возможности применения системы оцениваются по0разному: скептики полагают, что российская специфика не позволит BSC прижиться в отечественных компаниях и тем более добиться каких-либо значимых результатов. Однако многие эксперты сходятся во мнении, что технология BSC универсальна и может применяться в российской практике.

Основными факторами, сдерживающими распространение BSC в России, являются:

- отсутствие у предприятий детально разработанной стратегии;
- слабая подготовка менеджмента и исполнителей;
- культурные особенности (неверие в долгосрочные показатели).
- попытки самостоятельной разработки и внедрения BSC.

В настоящее время рассматривается возможность применения сбалансированной системы показателей в банках и государственных органах.

#### Литература:

- 1. Кандалинцев В. Г. Сбалансированное управление предприятием: учебное пособие / В. Г. Кандалинцев. М.: КНОРУС, 2006
- 2. Сергеев Д. В. Совершенствование системы управленческого учета на основе сбалансированной системы показателей // Управленческий учет. 2009. № 2
- 3. The Balanced Scorecard новые возможности для эффективного управления // www.md-management.ru

А.В. Маринчук, Тверской госуниверситет

#### КОРПОРАТИВНАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

В последнее время со стороны пользователей возрастает требования к содержанию и составу бухгалтерской отчетности корпорации. В то же время острая конкурентная борьба заставляет корпорации рассматривать задачу повышения качества отчетности как профильное направление и одну из важных составляющих бизнеса. Таким образом, два вектора – корпорации, потребности собственников И руководства потребности внешних пользователей – действуют в одном направление – в направлении создания отчетности, относящейся следующей К

эволюционной ступени развития бухгалтерского учета. Такой отчетностью выступает корпоративная отчетность.

В настоящее время вопрос определения понятия корпоративной отчетности является дискуссионным. Разные авторы дают разные определения корпоративной отчетности.

Корпоративная отчетность предприятия - это свод взаимосвязанных показателей, представляемых, в соответствующим образом утвержденных формах, итогов работы предприятия за истекший отчетный период. Отчетность предприятия собирает, систематизирует и отражает всю информацию о финансово — хозяйственной деятельности предприятия, в том числе натуральные показатели величин прибылей и убытков, плановые показатели возможностей и перспектив. На основании анализа отчётности предприятия строится дальнейшая стратегия его развития и принимаются управленческие решения.

Сегодня корпоративная отчетность является ключевым фактором при принятии решений для инвесторов и менеджеров. Очень важным становится качество предоставляемой информации. Доля, занимаемая вашей компанией на рынке, лояльность клиентов, стоимость брендов компании создают первое впечатление об успешности вашего бизнеса.

Ведение корпоративной отчетности - комплексный процесс. Однако для выбора потенциального партнера руководители компаний, инвесторы и клиенты используют и ориентируются на ту информацию, которая публикуется в СМИ, деловой прессе, а также рейтинговыми агентствами. Для этой цели используется та часть отчетности, которую предприятие обязано представить в печати или в специально издаваемых буклетах.

Большинство средних и крупных предприятий приходит к необходимости решить следующие задачи, разные по целям, но имеющие сходные технологические подходы:

- Подготовка обязательной отчетности для государственных и налоговых органов
- Подготовка отчетности по международным стандартам финансовой отчетности
- Подготовка управленческой отчетности для принятия решений руководством предприятия
- > обеспечение удобного доступа к централизованному хранилищу информации предприятия и получения ее в виде готовых отчетных форм
- ➤ корпоративная система отчетности позволяет вывести отчетность за рамки одной компании, предлагая возможности работы с отчетами не только сотрудникам компании, но и клиентам, поставщикам и партнерам компании

Несмотря на кажущийся, с точки зрения реализации, частный характер, они являются задачами корпоративного уровня, поскольку

влияют на отношение к компании государственных и налоговых органов, клиентов и являются исключительно важными с точки зрения управления предприятием.

Среди типичных трудностей, с которыми сталкиваются предприятия в процессе подготовки корпоративной отчетности, можно выделить: скорость подготовки и качество отчетов.

Как правило, информация, необходимая для подготовки отчетности, содержится в разнородных источниках, и чем больше таких источников, тем более трудоемким становится процесс получения информации из них.

Сложность получения данных ИЗ удаленных филиалов, подразделений, дочерних компаний И прочих территориальнораспределенных бизнес-единиц, которые являются источниками информации для подготовки отчетности.

Значительные трудозатраты. В процессе подготовки отчетности занято множество ИТ-специалистов и сотрудников финансовых служб. Как правило, в удаленных бизнес-единицах отсутствует персонал требуемой квалификации. В таком случае на управляющую компанию возлагается дополнительная задача — подготовка отчетности по этим бизнес-единицам. Иностранные компании, вышедшие на российский рынок за счет создания совместных предприятий, нередко вынуждены мириться с низким качеством предоставляемой им отчетности. Добиться исполнения своих стандартов учета от «дочки» иностранцам удается только тогда, когда она переходит под их полный контроль, а главное, выделяются средства на внедрение эффективной информационной системы.

информационные Современные технологии призваны минимизировать средства, затрачиваемые на подготовку отчетов, а также улучшить качество счет внедрения на предприятиях ИХ 3a автоматизированных управления процессом подготовки систем корпоративной отчетности. Такие системы представляют собой информационно-аналитические хранилища, которые содержат средства получения исходных данных для подготовки отчетов, процедуры их подготовки и инструменты анализа накопленной информации.

Корпоративная отчетность представляет собой комплекс отчетов, обеспечивающих достоверное и полное представление об экономическом потенциале и тенденциях развития корпорации в условиях окружающей рыночной среды.

Принципы подготовки корпоративной отчетности неразрывно связаны с реализацией миссии, стратегии и целей деятельности корпорации. Основные элементы стратегии развития корпорации, в том числе маркетинговой, товарной, ассортиментной, социальной, производственной, инвестиционной, финансовой, необходимо раскрыть в самостоятельном разделе пояснений к корпоративной отчетности.

Создание корпоративной системы отчетности предприятия

Основное средство получения информации о бизнес-процессе из корпоративной АСУ — это отчеты. Отчеты придают необходимую гибкость системе, так как они гораздо проще и быстрее модифицируются, чем сама система, увеличивается их количество. Иногда отсутствие некоторой бизнес-логики информационной системы предприятия можно компенсировать набором отчетов.

Корпоративная отчетность является результатом развития технологии работы с отчетами и представляет собой не просто объединение производственных и настольных систем отчетности, но и их дальнейшую эволюцию.

Цели и задачи создания КСО

Основной целью создания Корпоративной системы отчетности является обеспечение удобного доступа к централизованному хранилищу информации предприятия и получения её в виде готовых отчетных форм.

Корпоративная система отчетности позволяет вывести отчетность за рамки одной компании, предлагая возможности работы с отчетами не только сотрудникам компании, но и клиентам, поставщикам и партнерам компании, обеспечивая наращиваемую архитектуру с перспективой на будущее.

Пользователи системы

Пользователями корпоративной системы отчетности становятся все уровни управления компанией: главные специалисты, начальники цехов, мастера, диспетчеры, администраторы прикладных систем, разработчики отчетов, руководители ИТ – подразделений.

Основные элементы КСО:

Централизованное хранилище данных.

Корпоративный Web-портал.

Централизованное хранилище данных — предметноориентированный, интегрированный, зависимый от времени набор данных, предназначенный для поддержки принятия решений различными группами пользователей.

Разработка хранилища данных позволяет решить следующие задачи: обработку больших объемов данных,

анализ информации во временном аспекте,

формирование произвольных запросов к системе,

интеграцию данных из различных регистрирующих систем.

Корпоративный Web-портал становится единой точкой безопасного персонализированного доступа сотрудников компании к корпоративной информации и приложениям.

# БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТРЕБОВАНИЯ МСФО

В рыночной экономике бухгалтерская отчетность играет весьма важную роль, поскольку выступает в качестве одного из основных источников информации для многих групп ее пользователей. Содержание и структура бухгалтерской отчетности в последние годы претерпели существенные изменения. Отчетность приблизилась по своим параметрам к международным требованиям. Вопросы реформирования бухгалтерской отчетности постоянно обсуждаются на российских и международных конгрессах бухгалтеров и других профессиональных форумах. Речь идет, прежде всего, о создании эффективной системы отчетных данных, позволяющих пользователям получать всю необходимую по количественным и качественным параметрам информацию.

В <u>Российской Федерации</u> бухгалтерская отчётность регламентируется национальными стандартами (Законом о бухгалтерском учёте и <u>Положениями о бухгалтерском учёте</u> (РПБУ), которые разрабатываются <u>Минфином РФ</u>, а также отдельными статьями налогового кодекса). Но с <u>1998</u> г. в России исполняется программа реформирования бухгалтерского учёта в соответствии с <u>МСФО</u>.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) представляют собой важную международную систему общепризнанных принципов бухгалтерского учета. Они широко применяются и приняты в качестве основы подготовки финансовой отчетности во многих странах. МСФО являются международно-признаваемыми.

Внедрение международных стандартов диктуется экономической необходимостью. Прозрачная и качественная финансовая отчетность является неотъемлемым условием развития как финансового рынка, так и реального сектора экономики. Поэтому перспективы МСФО в России однозначны - международные стандарты рано или поздно будут в том или ином виде инкорпорированы (влиты, введены) в национальную систему бухгалтерского учета. Скорость этого процесса будет зависеть эффективного взаимодействия между государством, бизнесом И профессиональным бухгалтерским и аудиторским сообществом.

Бухгалтерский учет в России на современном этапе в условиях ЭКОНОМИКИ активно адаптируется к международным стандартам учета И финансовой отчетности. Однако необходимо осознавать ключевое отличие между этими двумя системами отчетности: по международным стандартам она составляется прежде всего на представления консолидированной основе предназначается ДЛЯ И

инвесторам и крупным кредиторам, а также для целей выпуска ценных бумаг на рынках капитала. Основные выгоды от использования МСФО это, конечно же, возможность привлечения заемного или собственного капитала для компаний от широкого круга инвесторов. С точки зрения вкладчиков — это более высокая прозрачность финансовой отчетности компаний и, как следствие, более эффективная защита прав инвесторов.

Рассмотрим основные отличия Международных стандартов финансовой отчетности от российских положений по бухгалтерскому учету.

Одним из принципов, являющимся обязательным в МСФО, но не всегда применяемым в российской системе учета, является приоритет содержания над формой представления финансовой информации. В соответствии с МСФО содержание операций или других событий не всегда соответствует тому, каким оно представляется на основании их юридической или отраженной в учете форме.

Согласно российской системе учета операции учитываются строго в соответствии с их юридической формой. В МСФО же бухгалтерские проводки отражаются исходя из экономической сущности операции.

Другим важным принципом МСФО является отражение затрат, отличающееся от российского учета. МСФО предписывают следовать принципу соответствия, согласно которому затраты отражаются в периоде ожидаемого получения дохода, в то время как в российском учете затраты отражаются после выполнения определенных требований в отношении документации. Необходимость наличия нужной документации зачастую не позволяет российским предприятиям учесть все операции, относящиеся к определенным периодам. Эта разница приводит к различиям в моменте учета этих операций.

Следует также учесть, что некоторые понятия и термины, используемые в настоящее время в ПБУ, отличаются от толкований, встречаемых в МСФО. Кроме того, для оценок применяются разные стоимости. Так, например, основные средства могут отражаться по справедливой стоимости, т.е. оценивается то, сколько они стоят сейчас, за сколько могут быть куплены или обменены. Соответственно, амортизация рассчитывается, планово-реальных исходя ИХ сроков эксплуатации, а не из сроков, установленных в соответствии с постановлениями Правительства.

Но есть и более существенные отличия, связанные с разделением функций учета и контроля, необходимостью осуществления внутреннего контроля, иной системой управления.

Активом в соответствии со стандартами и международной практикой считается только то, что является источником будущих экономических выгод. При определении актива право собственности на него не является основным.

Так, например, арендованное имущество — это актив, если компания будет получать выгоду от его использования.

Обязательства — это задолженность, погашение которой приведет к уменьшению активов компании.

Таким образом, различия носят концептуальный, мировоззренческий характер. Стандарты требуют не знания проводок, а понимания и отражения сути происходящего.

Но так или иначе, несмотря на существенные различия между этими двумя системами учета, как уже было отмечено выше, российские правила бухгалтерского учета постепенно сближаются с МСФО.

Если говорить о последних изменениях, то с 2011 года вступил в силу Приказ Минфина РФ № 66-н от 02.07.10 «О формах бухгалтерской отчетности организаций», который приблизил принципы формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности в РФ к международным стандартам.

Изменения, введенные данным приказом, можно оценивать положительно:

- организации и получили большую самостоятельность в детализации статей баланса, определении порога существенности.
- введение в отчетность данных года, предшествующего предыдущему (третья цифровая графа) дает возможность пользователям отчетности оценить изменения показателей в динамике (не за 2 года, как было раньше, а за 3отчетных года).

Более подробно, сближение бухгалтерской (финансовой) отчетности РФ с международными стандартами рассмотрим на примере отчета о прибылях и убытках (т.к данная форма отчетности имеет сквозной характер, т.е. оказывает превалирующее влияние при оценки отчетности заинтересованными пользователями как в зарубежных странах, так и в России).

Отчет о прибылях и убытках предназначен для представления информации, необходимой для оценки потенциальных изменений в экономических ресурсах, которые организация будет контролировать в будущем; прогнозирования способности создавать потоки денежных средств за счет имеющейся ресурсной базы; формирования суждения об эффективности использования ресурсов.

Отчет о прибылях и убытках является второй важнейшей составляющей бухгалтерской отчетности (как установлено в Законе о бухгалтерском учете ст.13 п.2) и в соответствии с основной задачей бухгалтерского учета, сформулированной в данном законе, должен дать «полную и достоверную информацию о результатах деятельности организации...» (ст.1 п.3). Такой подход к отчету о прибылях и убытках в полной мере соответствует Принципам подготовки и составления финансовой отчетности, предусмотренным международными стандартами

финансовой отчетности (МСФО). Значение отчета о прибылях и убытках как полноценной составной части годового бухгалтерского отчета было определено в результате длительной экономической дискуссии, которая прошла во многих странах. В Германии, например, требование сделать достоянием гласности источники формирования финансового результата на основе обязательного составления отчета о прибылях и убытках впервые было законодательно закреплено реформой акционерного права в 1959г. Эта форма законодательно закреплена и в других странах, она стала составной частью отчетов, предусмотренных МСФО.

Основные принципы формирования отчетности в соответствии с международными стандартами закреплены в МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности»

Отчет о прибылях и убытках должен, как минимум, содержать следующие линейные статьи:

- выручку;
- результаты операционной деятельности;
- затраты по финансированию;
- долю прибылей и убытков ассоциированных компаний и совместной деятельности, исчисляемую методом участия;
  - расходы по налогу;
  - прибыль или убыток от обычной деятельности;
  - долю меньшинства;
  - чистую прибыль или убыток за период.

В п..81,82 МСФО 1 установлен состав минимума показателей, включаемых в отчет о прибылях и убытках. Также согласно п.87 МСФО 1, следует учитывать обстоятельства, которые приводят к отдельному раскрытию в отчете о прибылях и убытках статей доходов и расходов.

В соответствии с п.85 МСФО 1, организация обязана исключить представление каких-либо статей доходов и расходов в качестве чрезвычайных статей как непосредственно в отчете о прибылях и убытках, так и в примечаниях к финансовой отчетности.

Поскольку деятельность компаний отличается по характеру, видам, стабильности, предсказуемости, рискам операций и событий, содержание отчета и представление его составных элементов позволяют раскрыть результаты работы и составить прогноз будущих выгод. Поэтому в отчет о прибылях и убытках согласно МСФО 1 "Представление финансовых отчетов" могут быть включены дополнительные статьи, промежуточные суммы и заголовки. Они также могут включаться в отчет о прибылях и убытках, если этого требуют отдельные стандарты МСФО или необходимо для представления более достоверной и полезной информации внутренним финансовой отчетности: инвесторам, внешним пользователям работникам компании, заимодавцам, поставщикам и прочим торговым кредиторам, покупателям, правительственным органам, общественности.

Кроме этого порядок расположения и названия статей отчета о прибылях и убытках могут изменяться, если это необходимо для представления более ясной картины финансовых результатов.

В российской же форме отчета о прибылях и убытках отсутствуют некоторые статьи, указанные в форме отчета в МСФО.

В отчете о прибылях и убытках или примечаниях должен быть представлен анализ доходов и расходов исходя из их характера, значимости и роли в компании.

#### Согласно МСФО 1:

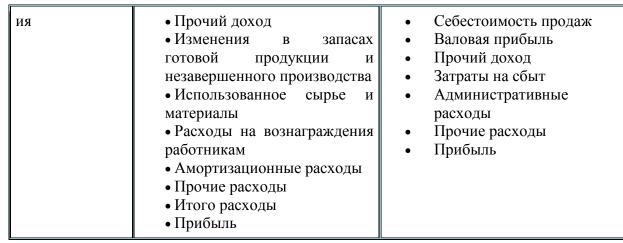
Компания обязана представлять аналитическую структуру расходов, используя классификацию, основанную либо на характере, либо на функциональном назначении расходов, в зависимости от того, какой из классификационных признаков более уместен.

В целях более наглядного представления компонентов финансового результата, которые могут различаться по частоте, потенциальной рентабельности, а также по прогнозируемости, расходы разбиваются на подклассы. Аналитическая разбивка представляется в одной из двух форм.

Первая форма предусматривает разбивку на основе характера расходов. Расходы в отчете о прибылях и убытках группируются в зависимости от их природы (например, расходы на амортизацию, приобретение материалов, транспортировку, вознаграждение работникам или на рекламу) и не структурируются по различным функциональным назначениям внутри организации.

Распределение расходов по функциональной классификации необязательно.

	Метод по "характеру затрат"	Метод "по назначению затрат" (по себестоимости продаж)
Сущность	Расходы объединяются в соответствии с характером и не перераспределяются в зависимости от их различного назначения внутри организации. Метод прост в применении, т.к. не требуется распределения расходов.	подклассы в соответствии с назначением, как часть себестоимости продаж.  Данный метод позволяет
Классификац	• Выручка	• Выручка



Компании поощряются в предоставлении анализа расходов в самом отчете о прибылях и убытках (п. 89 МСФО 1).

Организации, классифицирующие расходы по назначению, обязаны раскрывать дополнительную информацию о характере расходов, включая расходы на амортизацию и расходы на вознаграждения работникам (п. 93 МСФО 1).

Выбор формы представления зависит от исторических и отраслевых факторов, а также от характера деятельности организации. Обе формы позволяют продемонстрировать те затраты, которые изменяются прямо или косвенно в зависимости от объема продаж (или производства).

Форма российского отчета о прибылях и убытках не предусматривает возможность включения классификации расходов по экономическому содержанию (они подлежат раскрытию в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности в соответствии с п.22 ПБУ 10/99).

В российской практике используется классификация затрат по функциональному назначению.

В результате проведенного анализа можно заключить, что данные отчетности, составленной по российским правилам, по-прежнему существенно отличается от финансовой информации, подготовленной в соответствии с МСФО.

В основе таких отличий - разное понимание ряда основополагающих элементов постановки и ведения бухгалтерского учета. Это касается, в первую очередь, адресной направленности отчетности, объяснения достоверности, трактовки активов/имущества, применения метода начислений, приоритета содержания перед формой и рациональности, а также возможности профессиональных суждений (оценок) при подготовке отчетности. Конкретным проявлением приведенных отличий становятся различия в порядке оценки, признания и отражения в отчетности отдельных видов активов, пассивов.

На основании всего вышеизложенного можно сделать вывод, что международные стандарты в отличие от РСБУ не содержат условия о

жесткой привязке показателей отчетности к данным бухгалтерского учета, выводя порядок отражения конкретных фактов хозяйственной деятельности за рамки регулирования стандартами составления отчетности.

финансовой отчетности по МСФО делается акцент В удовлетворении информационных потребностей широкого круга пользователей для принятия экономических решений. При этом согласно МСФО к пользователям отчетности относятся реальные и потенциальные инвесторы, работники, кредиторы (займодавцы), поставщики и иные торговые кредиторы, покупатели, правительства органы, общественность.

Таким образом, МСФО устанавливают приоритет потребностей инвесторов перед другими группами пользователей финансовой отчетности и одновременно исходят из предположения о том, что информация о финансовом положении организации, результатах ее деятельности и изменениях в финансовом положении необходима широкому кругу пользователей и способна удовлетворить их потребности должным образом.

Отметим, бухгалтерской отчетности, что ктох цель сформулированная в РСБУ, в целом совпадает с формулировкой цели в МСФО. Однако российская практика сложилась таким образом, что в большинстве случаев отчетность составляется не в целях удовлетворения интересов широкого круга пользователей в информации, необходимой им для принятия экономических решений, а для формального исполнения требований законодательства в части порядка составления и представления финансовой отчетности. И несколько "обезличенное" определение (бухгалтерской) нормативных документах, отчетности, В ланное полностью оправдывает такую практику.

Но, так или иначе, внедрение международных стандартов диктуется экономической необходимостью. Прозрачная и качественная финансовая отчетность является неотъемлемым условием развития как финансового рынка, так и реального сектора экономики. Внедрение МСФО не одномоментного изменения всей системы учета подразумевает Переход отчетности России. к использованию международных стандартов, несомненно, должен быть постепенным и целенаправленным процессом. Смысл такого процесса заключается в том, чтобы недостатки и несоответствия отечественной системы бухгалтерского учета устранялись последовательно в соответствии с запросами рыночной экономики без нарушения целостности этой системы.

А.М. Перцева, Тверской госуниверситет

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ У ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ

Часто лизинговая сделка предусматривает выкуп лизингового имущества лизингополучателем. В этом случае в общую сумму договора лизинга может включаться выкупная цена предмета лизинга.

Необходимо быть особенно осторожным с операцией выкупа в налоговом учете в случае, когда предмет лизинга учитывает на своем балансе лизингодатель. Бухгалтер лизингополучателя должен ежемесячно списывать на прочие расходы всю сумму перечисленных лизинговых платежей за вычетом НДС. Это сказано в пп. 10 п. 1 ст.264 НК РФ. Однако Минфин России в целом ряде писем (например, письмо Минфина России от 02.06.2010 № 03-03-06/1/368) разъяснил, что налогоплательщик должен обеспечить в налоговом учете раздельный учет расходов в виде лизинговых платежей и расходов по выкупу амортизируемого имущества.

По мнению налоговых органов, списывать выкупную стоимость в составе лизинговых платежей на расходы нельзя: выкупную стоимость надо обязательно выделять как самостоятельную часть лизингового платежа и рассматривать как авансовый платеж за приобретенное имущество. После перехода права собственности она будет формировать первоначальную стоимость приобретенного основного средства и списываться на расходы через амортизацию.

Лизингополучатели решают эту проблему несколькими путями.

Вариант 1: игнорировать требования Минфина, что приводит к штрафам, однако в защиту лизингополучателей можно привести ряд аргументов, основанных на п.1 и п. .4 ст. 28 Федерального закона от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге); пп. 10 п. 1 ст. 264 НК РФ.

Вариант 2: не указывать выкупную цену в договоре лизинга.

Однако Минфин России указывает в своих письмах, что в подобных случаях в качестве выкупной цены следует рассматривать всю сумму лизинговых платежей.

Вариант 3: сделать выкупную цену минимальной.

Однако Минфин РФ указывает в своих письмах, что выкупная цена должна соответствовать рыночной стоимости предмета лизинга, определенной по правилам ст. 40 НК РФ,

Если лизингодатель и лизингополучатель не взаимозависимые лица, то у налоговых органов есть только один шанс проконтролировать цену сделки (выкупные цены, отличающиеся более чем на 20 %).

Вполне обоснованно считать выкупную цену соответствующей рыночному уровню, если она равна остаточной стоимости предмета лизинга на момент его перехода в собственность.

Наиболее приемлемым представляется 4 вариант.

Вариант 4: погасить выкупную цену последними лизинговыми платежами.

Во-первых, по согласованию с лизингодателем надо установить минимальную выкупную цену. Но так, чтобы можно было обосновать ее соответствие рыночной стоимости.

Во-вторых, в договоре нужно прописать, что выкупная цена погашается в последнюю очередь. Иными словами, первые по времени лизинговые платежи будут состоять только из вознаграждения лизингодателя. (их можно будет списать на прочие расходы), а из выкупной цены придется сформировать первоначальную стоимость основного средства.

С целью исключения разниц между бухгалтерским и налоговым учетом, можно использовать схему бухгалтерских записей, которая предполагает ежемесячное отражение в учете перечисление аванса в счет выкупной стоимости лизингового оборудования, а при выкупе - зачет аванса в счет погашения выкупной стоимости оборудования. При данной схеме необходимо быть внимательным с исчислением НДС.

Соответственно, при применении данной схемы суммы лизинговых платежей, признаваемых в качестве расходов в бухгалтерском учете и для целей налогообложения прибыли, совпадают.

Д.С. Зиновьева, К.В. Шалавина, Тверской госуниверситет.

#### НОВОВВЕДЕНИЯ В УЧЕТЕ И ОТЧЕТНОСТИ НОВЫХ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ

Новые формы и правовой статус бюджетных учреждений вводятся Федеральным законом от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных учреждений» Закон  $N_{\underline{0}}$ 83-Ф3). (муниципальных) (далее существующим муниципальных ДВУМ типам государственных И учреждений (бюджетное и автономное) добавляется еще один - казенное учреждение. В новом облике бюджетные учреждения, кроме казенных, смогут функционировать на основе рыночных принципов с расширенными полномочиями.

Цель ФЗ №83 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений»:

- повышение качества государственных (муниципальных) услуг, предоставляемых населению;

- создание стимула и мотивации для учреждений к эффективному использованию финансовых ресурсов и государственного (муниципального) имущества;
- устанавливаются новые нормы, направленные на обеспечение прозрачности деятельности бюджетных учреждений;
- вместо существующей информации об исполнении сметы, предметом отчетности бюджетного учреждения становится отчет о результатах деятельности и об использовании закрепленного за учреждением имущества;
- законопроект вводит новые нормы контроля за бюджетным учреждением, в том числе посредством контроля за финансовым состоянием (просроченной кредиторской задолженности, за совершением крупной сделки, информацией о деятельности бюджетного учреждения, в том числе в части выполнении государственного задания, о результатах проведенных в отношении учреждения контрольных мероприятий).

С 2007 года начинались создаваться пилотные проекты автономных учреждений. С 1 января 2011 года бюджетные учреждения будут подразделяться на три типа: казенное учреждение, бюджетное учреждение и автономное учреждение (п. 4 ст. 6 Закона № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений»).

учреждение Казенное государственное (муниципальное) осуществляющее государственных учреждение, оказание (муниципальных) услуг, выполнение работ (или) исполнение государственных (муниципальных) функций В целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством РФ полномочий органов государственной власти (государственных органов) или органов местного финансовое обеспечение деятельности самоуправления, осуществляется за счет средств соответствующего бюджета на основании бюджетной сметы.

Бюджетным учреждением - признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством РФ полномочий соответственно органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах.

Автономным учреждением - признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ,

оказания услуг в целях осуществления предусмотренных законодательством  $P\Phi$  полномочий органов государственной власти, полномочий органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах в случаях, установленных федеральными законами.

С2011 г. бюджетные, автономные и казенные учреждения обязаны формировать учетную политику и рабочий план счетов. Существует 4 уровня регулирования некоммерческих организаций в системе бухгалтерского учета в России:

- 1- Единый план счетов (приказ МинФина №157-н от 1.12.2010) Стандарт
  - 2- Отраслевые стандарты
- 3- Документы определяющие порядок применения стандартов Единого плана счетов, а именно инструкции по бюджетному и бухгалтерскому учету
  - 4- Учетная политика экономического субъекта.

Национальные и отраслевые стандарты обязательны к применению экономическими субъектами, если иное не установлено в этих стандартах

Основная цель приказа Минфина №157-н «Об утверждении единого плана счетов» - это унификация отражения хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета казенных, бюджетных и автономных учреждений. 1-17 и 24-26 аналитические счета, определяемые организацией самостоятельно. С 19 по 23 — синтетические счета. В соответствии с единым планом счетов 18 знаком указывается вид финансового обеспечения.

действие Закона № 83-ФЗ После вступление в бюджетные учреждения будут отличаться друг от друга своим правовым статусом, т. е. возможностями, которые получит ИХ администрация осуществления своей деятельности. Если говорить кратко, то казенное учреждение будет максимально ограничено в проявлении какой-либо инициативы, однако получит финансовые гарантии от учредителя. Бюджетное и автономное учреждения будут иметь больше возможностей для осуществления самостоятельной деятельности, однако на них ляжет и больший груз ответственности, поскольку учредитель будет предоставлять им финансовых гарантий.

Сравнительный анализ некоммерческих учреждений:

1)Бюджетное учреждение осуществляет деятельность, связанную с выполнением работ, оказанием услуг, относящихся к его основным видам деятельности (в обязательном порядке указанным в учредительных документах) в соответствии с государственным (муниципальным) заданием, от выполнения которого оно не вправе отказаться. Финансовое

обеспечение выполнения этого задания осуществляется в виде субсидий из соответствующего бюджета.

Финансовое обеспечение деятельности казенного учреждения осуществляется за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы РФ на основании бюджетной сметы. Бюджетная смета - документ, устанавливающий в соответствии с классификацией расходов бюджетов лимиты бюджетных обязательств казенного учреждения (ст. 6 Бюджетного кодекса РФ в редакции Закона № 83-ФЗ). Субсидии и бюджетные кредиты казенному учреждению не предоставляются (ст. 161 БК РФ в редакции Закона № 83-ФЗ).

2) Сверх установленного государственного (муниципального) задания, а также в случаях, определенных федеральными законами, в пределах установленного государственного (муниципального) задания бюджетное учреждение вправе выполнять работы, оказывать услуги, относящиеся к его основным видам деятельности, предусмотренным его учредительным документом, для граждан и юридических лиц за плату и на одинаковых при оказании одних и тех же услуг условиях. Бюджетное учреждение также вправе осуществлять иные виды деятельности, не являющиеся основными видами деятельности, лишь постольку, поскольку служит достижению целей, ради которых ЭТО оно создано, соответствующие указанным целям, при условии, что такая деятельность указана в его учредительных документах. Доходы, полученные от приносящей доход деятельности, и приобретенное за счет этих доходов имущество поступают в самостоятельное распоряжение бюджетного учреждения (п. 3 ст. 298 ГК РФ).

Казенное учреждение может осуществлять приносящую доходы деятельность в соответствии со своими учредительными документами. Доходы, полученные от указанной деятельности, поступают в соответствующий бюджет бюджетной системы Российской Федерации (п. 5 ст. 5 Закона № 83-ФЗ).

Казенные учреждения В основном будут решать задачи обороноспособности И безопасности страны, поэтому ОНИ будут условиях наибольшего контроля функционировать государства. Проверка Казначейством РФ наличия денежных обязательств казенного учреждения, будет включать в себя предварительный контроль по всем расходам, а также текущий и последующий контроль (п.5.1 ст.32 Федерального закона от 12.01.1996  $N_{\underline{0}}$ 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» в редакции Закона № 83-ФЗ).

Бюджетные учреждения предположительно будут решать задачи в рамках приоритетных национальных проектов и развития регионов. Поэтому государственный контроль в основном - последующий по результатам выполнения государственного задания. Предварительный контроль будет осуществляться только на стадии санкционирования

бюджетных расходов по целевым субсидиям и бюджетным инвестициям (п.5.1 ст.32 Федерального закона от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях в редакции Закона № 83-ФЗ).

Наибольшей имущественной и финансовой самостоятельностью будут обладать автономные бюджетные учреждения, которые должны решать задачи в сфере социального развития. Прежде всего, это образование, культура и спорт. Наблюдательный совет автономного учреждения, по сути, является основным контрольно-надзорным органом, который пусть и опосредованно, но осуществляет финансовый контроль государства (муниципалитета) как собственника имущества, закрепленного за автономным учреждением (ст. 10 Федерального закона от 03.11.2006 № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях» в редакции Закона № 83-ФЗ). Разумеется, остается последующий контроль по результатам деятельности автономного учреждения в целом.

- 3) Казенное учреждение осуществляет операции с бюджетными средствами через лицевые счета, открытые ему в соответствии с Бюджетным кодексом РФ (п. 21 ст. 13 Закона № 83-ФЗ). Как мы уже указывали выше, казенное учреждение не имеет права предоставлять и получать кредиты (займы), приобретать ценные бумаги. Что касается действия 94-ФЗ, то на автономные учреждения он не распространяется. Распространяется на казенные и бюджетные при условии размещения ими заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг независимо от источников финансового обеспечения их исполнения.
- 4) Что может быть особо ценным движимым имуществом установлено законом. Это то имущество, при отсутствии которого затруднительно (невозможно) выполнять государственно-муниципальное задание. Право устанавливать его перечень в компетенции конкретного органа власти, осуществляющего полномочия учредителя.

Автономное учреждение без согласия собственника не вправе распоряжаться недвижимым имуществом и особо ценным движимым имуществом. Остальным имуществом, находящимся у него на праве оперативного управления, оно вправе распоряжаться самостоятельно, если иное не установлено законом (п. 5 ст. 5 Закона № 83-ФЗ).

Бюджетное учреждение без согласия собственника не вправе распоряжаться особо ценным движимым имуществом, закрепленным за ним собственником или приобретенным за счет средств, выделенных ему собственником на приобретение такого имущества, а также недвижимым имуществом. Остальным имуществом, находящимся у него на праве оперативного управления, оно вправе распоряжаться самостоятельно, если иное не установлено законом (п. 5 ст. 5 Закона № 83-ФЗ).

Казенное учреждение не вправе отчуждать либо иным способом распоряжаться имуществом без согласия собственника имущества (п. 5 ст. 5 Закона № 83-ФЗ).

- 5) Кроме того, законом установлено, что автономные и бюджетные мыткнифп обязательствам учреждения отвечают ПО своим имуществом за исключением недвижимого и движимого особо ценного Казенные учреждения отвечают только денежными средствами. Что касается ОЦДИ, то это имущество, без которого осуществление автономным учреждением своей уставной деятельности будет существенно затруднено. К ОЦДИ не может быть отнесено имущество, которое не предназначено для осуществления основной деятельности федерального автономного учреждения, а также имущество, приобретенное федеральным автономным учреждением за счет доходов, полученных от осуществляемой в соответствии с уставом деятельности.
- б) Совсем иное значение приобретает бухгалтерская отчетность новых учреждений, она должна стать более информативной, прозрачной и полезной для ее пользователей (кредиторов, поставщиков). Для решения 2012 году в полном объеме должен информационный портал, на котором будет размещаться следующая документы И бухгалтерская информация: уставные учреждений, государственные задания и отчетность об их выполнении, критерии разделения услуг госучреждений на платные и бесплатные и т.д. Также бюджетные учреждения нового типа будут обязаны направлять бухгалтерскую отчетность казначейство, В проводить анализ эффективности деятельности таких предприятий за несколько отчетных периодов.

Можно сделать вывод по проведенному анализу, а именно функции бюджетных учреждений во многих критериях сравнения являются автономных И казенных. Таким образом, наблюдается конвергенция (сближение) положений бюджетного и коммерческого учета. Но не следует забывать и о проблематике данного вопроса, а именно об осуществлении перехода к новой системе некоммерческих учреждений. Предприятиям следует менять учетную политику и тактику, а что касается автономных то и вовсе с общего переходить на единый план счетов. Также нерешенных проблем является отсутствие (положений) по бюджетному учету (аналогичных ПБУ для коммерческих унифицировали организаций). которые бы формы подходы к бюджетному учету и формированию отчетности.

К.С. Кочканян, Н.А.К. Исмаилова, Тверской госуниверситет

#### ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ИМУЩЕСТВА КАК ОБЪЕКТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИИ

Одной бухгалтерского учета основных задач является полной и достоверной информации о деятельности формирование имущественном положении, организации ee необходимой бухгалтерской отчетности. внутренним пользователям ЭТОМ достоверной и полной считается информация, сформированная исходя из правил и принципов, содержащихся в документах системы нормативного регулирования бухгалтерского учета, а также отражающая фактическое состояние объектов бухгалтерского учета в организации.

Итак, термин "имущество" определяется ст. 128 Гражданского кодекса РФ, согласно которой к объектам гражданских прав относятся вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; информация; результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность); нематериальные блага.

Организация как объект права признается имущественным комплексом, используемым для предпринимательской деятельности. В состав организации как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для ее деятельности, а также права на обозначения, индивидуализирующие организацию, ее продукцию, работы и услуги и другие исключительные права.

В бухгалтерском учете под имуществом организации понимаются основные средства, нематериальные активы, финансовые вложения, производственные запасы. В соответствии с пп. 41, 42 Положения о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации основные средства представляют собой совокупность материально вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда и действующих в натуральной форме в течение длительного времени как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере. К ним также относятся капитальные вложения на улучшение земель и в арендованные здания, сооружения, оборудование и другие объекты, относящиеся к основным средствам.

Гражданское право не содержит понятия "нематериальные активы", однако имеются объекты гражданских прав, которые являются частью нематериальных активов, как это определяется в бухгалтерской терминологии. К ним относят: право на программы для ЭВМ, базы данных, патенты, «ноу-хау», товарный знак и многое другое.

Понятие "финансовые вложения" также не является термином гражданского права. Однако в гражданском праве существует ряд терминов, которые составляют такое обобщенное бухгалтерское понятие, как финансовые вложения. К ним относятся: ценные бумаги, имущественное право - вклад в уставный капитал хозяйственных обществ,

правовое положение кредитора в договоре займа, правовое положение сторон в договоре о совместной деятельности.

Согласно норм гражданского законодательства имущество делится на недвижимое (земельные участки, здания, сооружения, объекты незавершенного строительства и т.д.) и движимое, которое включает вещи, не относящиеся к недвижимости, включая деньги и ценные бумаги. Однако, как показывает практика, зачастую не всегда возможно выделить из общей массы вещей, находящихся во владении лица, недвижимые вещи.

Со 2 февраля 2011 года были внесены изменения в законодательство РФ. Итак, среди основных нововведений можно выделить не только деление имущества учреждения на недвижимое и движимое, но и выделение из состава движимого имущества особо ценного и иного имущества.

Под особо ценным движимым имуществом понимается движимое имущество, без которого осуществление учреждением своей уставной деятельности будет существенно затруднено.

Существует критерий, определяющий его балансовую стоимость, размер которой установлен в зависимости от типа и принадлежности учреждения.

Таблица 1. Размеры балансовой стоимости особо ценного движимого имущества для бюджетных и автономных учреждений

, , , , , , , , , , , , , , , , , , , ,	J 1	
Виды и типы учреждений	Размер балансовой стоимости ОЦДИ	
	( тысяч рублей)	
Для федеральных автономных и	от 200 до 500	
бюджетных учреждений		
Для автономных и бюджетных	от 50 до 500	
учреждений субъекта РФ		
Для муниципальных автономных и	от 50 до 200	
бюджетных учреждений		

Особо ценное движимое имущество как объект бухгалтерского учета в бюджетных и автономных учреждениях подразделяют на следующие виды:

- движимое имущество, имеющее определенную балансовую стоимость;
- **р** движимое имущество, отчуждение которого осуществляется в специальном порядке, установленном федеральным законом и иными федеральными актами (культурные ценности и др.);
- ▶ иное движимое имущество, без которого осуществление автономным или бюджетным учреждением своей основной деятельности будет существенно затруднено и (или) которое отнесено к особому виду ОЦДИ.

Таблица 2.

Сравнительный анализ классификации имущества в целях учета

	до 2011 года		после 2011
1.	недвижимое имущество;	1.	недвижимое имущество;
2.	движимое имущество;	2	особо ценное движимое
3.	имущество казны;	имущество;	
		3.	иное движимое имущество
		4.	имущество казны (только для
		казенных учреждений)	

Появились новые счета, приведенные в таблице 3.

Таблица 3.

Счета, применяемые для учета имущества

Наименование имущества	до 2011	после 2011
• недвижимое	001011000	001011000
имущество		
• движимое имущество - особо ценное - иное движимое	001012000	001012000 001013000
• имущество казны	001015000	

С 2011 года изменен учет амортицазии имущества. В соответствии с общим порядком формирования счетов БУ при детализации данного счета по группам имущества в 26 разряде счета коды групп имущества. («Жилые помещеия», «Нежилые помещения» и т.п.)

Амортизация имущества учитывается на счете 0010400000:

- амортизация недвижимого имущества 0010410000
- амортизация ососбо ценного имущества 0010420000
- амортизация иного движимого имущества 0010430000.

Установлены новые принципы начисления амортизации основных средств и нематериальных активов. В частности, на объекты недвижимого имущества при принятии их к учету:

- стоимостью до 40 000 руб. включительно амортизация начисляется в размере 100 процентов балансовой стоимости;
- стоимостью свыше 40 000 руб. амортизация начисляется в соответствии с рассчитанными в установленном порядке нормами амортизации.

Далее скажем об объектах движимого имущества:

- на активы библиотечного фонда стоимостью до 40 000 руб. включительно амортизация начисляется в размере 100 процентов балансовой стоимости при выдаче объекта в эксплуатацию;
- на объекты основных средств стоимостью свыше 40 000 руб.
   амортизация начисляется в соответствии с рассчитанными нормами амортизации;

- на объекты основных средств стоимостью до 3000 руб.
   включительно, за исключением объектов библиотечного фонда, нематериальных активов, амортизация не начисляется;
- на иные объекты основных средств стоимостью от 3000 до 40 000 руб. включительно амортизация начисляется в размере 100 процентов балансовой стоимости при выдаче в эксплуатацию.

Таким образом, правильное ведение учета имущества и его отражение в бухгалтерской отчетности позволит избежать финансовых нарушений.

А.В. Князева, Тверской госуниверситет

## ВОЗМОЖНЫЕ МЕТОДЫ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА ПОСЛЕ ЗАМЕНЫ ЕСН СТРАХОВЫМИ ВЗНОСАМИ В ФОНДЫ

Малый бизнес является одним из важнейших секторов экономики. Предприятия малого бизнеса наиболее устойчивы к внешним изменениям. Благодаря своей гибкости и способности быстро реагировать на изменения не только в политике, экономике, но и в научно-технической сфере малый бизнес помогает развитию инновационных технологий. Нельзя забывать и о его социально-экономической роли. Он создает новые рабочие места, тем самым, обеспечивая занятость населения, в результате снижается уровень безработицы.

Именно для поддержки субъектов малого бизнеса были введены специальные налоговые режимы (УСН, ЕНВД, ЕСХН).

В июле 2009 года были приняты Федеральные законы, направленные на развитие системы обязательного социального страхования и совершенствование пенсионной системы. С 1 января 2010 г. единый социальный налог был заменен тремя страховыми взносами на обязательное социальное страхование. А с 1 января 2011 г. страховые взносы повысились с 26% фонда оплаты труда (ФОТ) до 34%. В результате смысл существования специальных налоговых режимов был фактически утрачен.

Теперь в отношении плательщиков, применяющих УСН и ЕНВД, устанавливается обязанность по уплате страховых взносов в размере 34% ФОТ наравне с плательщиками, применяющими общий режим налогообложения.

Для отдельных налогоплательщиков (например, применяющих единый сельскохозяйственный налог и др.) устанавливается переходный период с 2011 по 2014 гг. В течение этого периода ставки страховых взносов для них будут увеличиваться постепенно. Однако на

плательщиков, применяющих УСН и ЕНВД, данное правило не распространяется, а нагрузка возрастает разово с 2011 г.

В результате с 1 января 2011 г. для предпринимателей, применяющих УСН и ЕНВД, финансовая нагрузка единовременно увеличивается в 2,4 раза. Для плательщиков же, применяющих общий режим налогообложения, увеличение финансовой нагрузки произойдет в 1,3 раза, а для плательщиков, применяющих ЕСХН, - в 1,4 раза (в 2011 - 2012 гг.) и 1,9 раза (в 2013 - 2014 гг.) соответственно.

Повышение ставок не стало единственным отрицательным моментом для организаций. Закон N 212-ФЗ расширил базу, облагаемую страховыми взносами за счет:

- **1.** расширения перечня облагаемых выплат (компенсационные выплаты, связанные с выполнением физическим лицом трудовых обязанностей, в т.ч. за работу с тяжелыми, вредными и (или) опасными условиями труда)
- 2. отмены льгот (не подлежали налогообложению выплаты, не превышающие 100000 руб. за налоговый период, в пользу физических лиц, являющихся инвалидами, либо выплачиваемые общественными организациями инвалидов. Правда, для таких выплат установлены переходные положения)
- 3. включения в облагаемую базу выплат, осуществляемых за счет различных источников, в т.ч. за счет прибыли.

Последствия этого очевидны. Организации находят самый простой выход из сложившейся ситуации. Они используют схемы, связанные с выплатой заработной платы "в конвертах", начинается сокращение рабочих мест.

Но не стоит забывать, что существуют способы легального, а значит наиболее приемлемого снижения налоговой нагрузки. Причем пути решения данной проблемы содержатся в самом законе 212-ФЗ, в частности в статьях 7 и 9. Оптимизация страховых взносов осуществляется путем изменения структуры выплат.

- 1. Увеличение доли материальной помощи. В соответствии с пп.11 п. 1 ст. 9 Закона N 212-ФЗ не подлежат обложению страховыми взносами суммы материальной помощи, оказываемой работодателями своим работникам, не превышающие 4000 руб. на одного работника за расчетный период. Таким образом, сумма экономии по каждому работнику составит 1360 рублей.
- 2. Увеличение доли доходов в натуральной форме. Если в компании есть сотрудники-студенты, то можно оплатить их учебу. Согласно ст. 9 п.1 пп. 12 закона № 212-ФЗ, суммы платы за обучение по основным и дополнительным профессиональным образовательным программам, в том числе за профессиональную подготовку и

переподготовку работников не подлежат обложению страховыми взносами.

<u>Пример.</u> Работник ООО "Альфа" Сидоров С.С. получает высшее образование. Стоимость обучения составляет 50 000 руб. в год. Если обучение будет оплачивать фирма, то эта сумма не будет облагаться страховыми взносами.

Зарплата Сидорова - 360 000 руб. в год (30 000 руб. в месяц).

Экономия на страховых взносах составит 17000 руб. (50 000 \* 34%).

#### 3. Увеличение доли компенсационных выплат

Организации, сотрудники которых часто ездят в командировки, сохранили возможность "сэкономить" на уплате страховых взносов, заменив суточными часть их заработной платы. Это осталось возможным благодаря тому, что в пп. "и" п. 2 ч. 1 и ч. 2 ст. 9 Закона N 212-ФЗ были полностью перенесены положения абз. 10 и 11 пп. 2 п. 1 ст. 238 НК РФ. Скорее всего, этот метод станет наиболее распространенным, т.к. размер суточных, выведенных из-под обложения, не ограничен и позволит экономить на уплате не только страховых взносов, но и налога на прибыль.

<u>Пример.</u> В ООО "Альфа" работает И.И. Иванов. Он часто ездит в командировки по служебной необходимости в филиал в другом городе (в среднем - 4 раза в месяц). Заработная плата Иванова составляет 10 000 руб. в месяц.

Приказом руководителя размер суточных установлен в сумме 1500 руб. в день при командировках по России.

Рассчитаем, сколько сэкономит компания, заменив часть зарплаты Иванова суточными.

С зарплаты Иванова нужно заплатить страховые взносы в сумме 3400 руб.  $(10\ 000\ *\ 0,34)$  в месяц.

При замене части зарплаты суточными страховые взносы составят 1360 руб. (( $10\ 000\ -\ 1500\ *\ 4$ ) \* 0,34).

Таким образом, на выплатах в пользу Иванова компания в месяц сэкономит 2040 руб. (3400 - 1360).

Величина экономии при использовании этого способа зависит от размера суточных, которыми заменяется часть заработной платы. Чем больше суточные, тем больше экономия.

Чтобы не вызвать подозрения со стороны проверяющих, размер суточных должен быть разумным и экономически обоснованным.

Также работникам могут производиться компенсационные выплаты за использование личного имущества (например, транспорта) в служебных целях. Они не подлежат обложению страховыми взносами в пределах сумм, определяемых соглашением между организацией и ее работником в соответствии со статьей 188 ТК РФ.

## 4. Использование договоров ГПХ.

Подмена трудовых отношений гражданско-правовыми позволяла экономить организациям на части ЕСН, подлежащей зачислению в Фонд социального страхования РФ (п. 3 ст. 238 НК РФ). Аналогичная норма содержится в п. 3 ст. 9 Закона N 212-ФЗ. Очевидно, что использовать данный способ для всех работников предприятия невозможно, хотя бы в силу того, что на должность, предусмотренную штатным расписанием, можно принять человека только по трудовому договору. Кроме того, главному бухгалтеру, например, нельзя работать по договору подряда даже тогда, когда в штатном расписании нет такой должности. Потому что гражданский договор основан на равенстве сторон, а трудовые отношения всегда подразумевают властное подчинение одной стороны другой. Обычно у главного бухгалтера есть право подписи, поэтому он изначально выступает как должностное лицо и не может не зависеть от фирмы.

<u>Пример.</u> ООО "Альфа" предоставляет услуги по созданию рекламных буклетов. И.И. Иванов по профессии дизайнер, состоит с ООО "Альфа" в трудовых отношениях. Его заработная плата составляет 15 000 руб. в месяц. Другого дизайнера - А.А. Петрова - фирма привлекает по договору подряда. За создание дизайна двух рекламных буклетов компания платит ему 15 000 руб.

Рассчитаем размер экономии.

С зарплаты Иванова компания должна заплатить страховые взносы в сумме 5100 руб. в месяц ( $15\,000$  руб. \* 0,34).

С вознаграждения Петрова - 4665 руб. (15 000 х 0,311).

Размер экономии составляет 435 руб. в месяц (5100 руб. - 4665 руб.).

Заключая гражданско-правовой договор, нужно следить за тем, чтобы он не превратился в трудовой. Если контролеры оценят его по существу, налог доначислят.

Также можно использовать гражданско-правовые договора, предметом которых является переход права собственности или иных вещных прав на имущество (имущественные права), т.к. выплаты, производимые в рамках таких договоров, не являются объектом обложения страховых взносов (п. 3 ст. 7 Закона N 212-ФЗ).

<u>Пример.</u> В ООО "Альфа" работает менеджер Сергеев. Его зарплата составляет 6000 руб. в месяц.

Сначала фирма планировала поднять ему оклад до 10 000 руб. Но тогда "Альфа" платила бы с нее ЕСН в сумме 3400 руб. в месяц (10 000 руб. \* 0,34).

Вместо этого "Альфа" заключила с Сергеевым договор аренды ксерокса сроком на 1 год, установив арендную плату в сумме 4000 руб. в месяц (10 000 - 6000). В результате страховые взносы остались прежними - 2040 руб. (6000 руб. \* 0,34).

В итоге аренда сэкономила фирме 1360 руб. (3400 - 2040) налога ежемесячно.

Договор аренды привлекателен тем, что фирма может арендовать у работников любое имущество. С другой стороны, слишком большое количество таких договоров привлечет внимание контролеров. Вполне возможно, они захотят увидеть и само это имущество. Так что надо предусмотреть, чтобы арендуемый объект мог оказаться в нужное время в нужном месте.

Принципиально новым моментом для целей оптимизации страховых взносов являются положения пп. 15 п. 1 ст. 9 Закона N 212-ФЗ, согласно которым не подлежат обложению страховыми взносами суммы выплат и иных вознаграждений по трудовым договорам и гражданско-правовым договорам, в т.ч. по договорам авторского заказа в пользу иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих на территории Российской Федерации. Раньше выплаты в пользу таких граждан не подлежали обложению только в части уплаты страховых взносов на обязательное пенсионное страхование.

Таким образом, принимая на работу временно пребывающих граждан, организации имеют возможность оптимизировать уплату страховых взносов, экономя при этом с 1 января 2011 г. 34% суммы выплат таким работникам.

Применяя вышеперечисленные способы, следует помнить, что грань между оптимизацией и уходом от налогов тонка, и последствия непродуманности такой политики могут быть весьма серьезны. Чтобы избежать неприятных последствий, следует устанавливать экономически обоснованный размер суточных и компенсаций работникам, использующим личное имущество в служебных целях коллективным договором или локальным нормативным актом организации, грамотно оформлять договор ГПХ, иметь документы для подтверждения расходов на обучение сотрудников.

Важной особенностью применения схем оптимизации страховых взносов является то, что выявлять их порой помогают сами сотрудники, которые нередко обращаются в суд и, как правило, выигрывают дело. А затем налоговая инспекция начинает работу с их работодателем. Поэтому данный аспект также нельзя не учитывать.

Говоря о последствиях отмены ЕСН, нельзя не вспомнить о том, что все же эта реформа проведена для развития социальной сферы, улучшения материального положения граждан, а значит, касается каждого из нас. У организаций нет возможности изменить ситуацию. Невыполнение требований законодательства не лучший выход из положения. Остается только научиться выживать в новых условиях, попытаться адаптироваться к ним. Это можно сделать, грамотно используя возможности оптимизации, предоставленные законодательством.

#### С.А. Кудашова,

## ПОРЯДОК ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГОВ (НДС, НАЛОГ НА ИМУЩЕСТВО, НАЛОГ НА РЕКЛАМУ) У КОМПАНИИ ФРАНЧАЙЗЕРА

#### Налог на добавленную стоимость

В пункте 1 статьи 146 НК РФ объектом налогообложения по НДС признаются операции по реализации товаров (работ, услуг) на территории России, а также передача имущественных прав. По договору франчайзинга комплекс исключительных имущественных прав не передается, а предоставляется во временное пользование, без права передачи этих прав.

Однако деятельность франчайзера для целей исчисления НДС может рассматриваться как оказание услуг. Согласно пункту 5 статьи 38 НК РФ признается деятельность, результаты которой материального выражения, реализуются и потребляются в процессе деятельности. Таким образом, осуществления этой на сумму вознаграждения франчайзер должен начислить НДС и выставить франчайзи счет-фактуру.

Если по условиям договора франчайзи оплачивает обучение своих сотрудников, стоимость этих услуг включается в налоговую базу по НДС в общем порядке.

Налоговая база определяется как стоимость реализуемых услуг без НДС и налога с продаж, исчисленная исходя из цен, указанных сторонами сделки (п. 1 ст. 154 НК РФ). Налог следует начислять и уплачивать в бюджет в соответствии с учетной политикой, которую выбрал франчайзер (п. 1 ст. 167 НК РФ). Если он учитывает выручку «по отгрузке», налоговая база определяется в день отгрузки (передачи) товара, работ, услуг (см. табл. 1). Если «по оплате» -- в день поступления денежных средств за отгруженные товары (выполненные работы, оказанные услуги) на счет франчайзера в банке или в кассу.

## Налог на имущество предприятий

Налогом на имущество предприятий облагаются основные средства, нематериальные активы, запасы и затраты, находящиеся на балансе плательщика. Нематериальные активы учитываются по остаточной стоимости. Это установлено статьей 2 Закона РФ от 13.12.91 № 2030-1 «О налоге на имущество предприятий».

Налоговая база по налогу на имущество предприятий определяется исходя из стоимости нематериальных активов, отражаемой в активе баланса по счету 04 «Нематериальные активы». Она уменьшается на сумму начисленной амортизации. Об этом гласит пункт 4 инструкции Госналогслужбы России от 08.06.95 № 33 «О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на имущество предприятий».

Как уже было сказано выше, при заключении договора франчайзинга объекты интеллектуальной собственности, право на использование которых предоставляется франчайзи, остаются на балансе франчайзера. Они учитываются на отдельном субсчете счета 04.

Таким образом, после заключения договора франчайзер продолжает платить налог на имущество с объектов интеллектуальной собственности, право на использование которых предоставлено франчайзи.

#### Налог на рекламу

Как правило, именно франчайзер отвечает за рекламу своей торговой марки. Соответственно он является источником рекламной информации для производства, размещения и последующего распространения рекламы, то есть рекламодателем. Поэтому обязанность по уплате налога на рекламу лежит на нем.

Подпункт 3 пункта 1 статьи 15 НК РФ данный налог относит к местным. Следовательно, порядок его уплаты определяется местными законами.

А.Н. Анисимова, А.В. Бауэр, А.В. Врублевская, Тверской госуниверситет.

## АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ АУДИТА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВ, ПРОИЗВОДИМЫХ ФЕДЕРАЛЬНЫМИ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ УНИТАРНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Главной задачей аудита эффективности расходов является определение социально значимого результата использования государственных средств, оценка их эффективности с точки решения общегосударственных задач.

Функционально аудит эффективности расходов расширяет рамки традиционного контроля и учета, добавляя к общим оценкам направления финансовых средств контроль затрат на достижение поставленных целей в области организации производства и создания конкурентоспособной продукции.

Необходимость аудита эффективности обусловлена спросом на более гибкие и эффективные по затратам формы управления, для обеспечения которых руководителям предприятий, финансовым аналитикам и законодателям нужна достоверная информация по показателям деятельности хозяйствующих субъектов, находящихся в собственности государства.

В условиях недостаточного государственного регулирования экономики, низкого инвестиционного спроса, неблагоприятного финансово-экономического состояния многих предприятий, сокращения государственного финансирования промышленности данное направление

аудита набирает обороты и становится всё более популярным. Потому что задача рационального использования государственных средств является в настоящее время одной из первоочередных для обеспечения развития важнейших сфер экономики, устранения инфраструктурных ограничений роста, повышения эффективности использования природных ресурсов, модернизации промышленных предприятий и развития высокотехнологичных производств, обеспечения продовольственной безопасности РФ.

В научно-исследовательской работе, на базе ФГУП НПО «Аэротехнологии», проведен аудит эффективности отдельных блоков расходов предприятия, в ходе которого был выявлен ряд недостатков, первым из которых следует отметить экономическую нецелесообразность формирования арендных отношений. А, именно:

- а. Общая полезная площадь здания, сдаваемого в аренду, согласно техпаспорту не соответствует площади, используемой при расчете услуг и компенсационных расходов.
- b. Согласно договорным условиям организация «Арендатор» не оплачивает аренду помещения, а берет на себя лишь расходы по коммунальным платежам.
- с. На основе договора аренды организация «Арендодатель» обязуется своими силами и за свой счет производить <u>текущий</u> и капитальный ремонт столовой.
- d. «Арендодатель» берет на себя расходы по вывозу мусора, доставке продуктов и вывоза тары и благоустройству территории вокруг столовой.
- е. По договорам аренды помещений отсутствует обоснованность в формировании арендной платы при предоставлении в пользование арендаторам площадей, т.к. договорная стоимость существенно занижена по сравнению с рыночной. В результате чего происходит необоснованное занижение прочих доходов, что полностью не выгодно предприятию.

Следующим по значимости недостатком, выявленным в ходе исследования экономической обоснованности расходов были факты приобретения служебных автомобилей. Исследование направлении показало, что марки приобретенных автомобилей (в частности, Lexus GS 300 и Mercedes Benz C350 4matic) являются очень затратными как по своей первоначальной стоимости, содержанию (расход бензина на 100 км пробега), так и по восстановительной стоимости (с ремонта). Существует учётом стоимости множество автомобилей представительского класса c менее дорогим содержанием И, соответственно, наименьшей суммой амортизационных отчислений.

Более того, сопоставление данных по выплатам социального характера ФГУП НПО «Аэротехнологии» за 2010 год (всего на 2010 год - 12 млн. руб.) с расходами, связанными на покупку двух вышеназванных

автомобилей (на общую стоимость 6,859 млн. руб.) приводит к выводу об отсутствии экономической целесообразности подобных сделок – приобретений.

Исследование эффективности производимых расходов на повышение квалификации персонала организации выявило достаточно большой объем недочетов по заполнению документации, а также необходимо отметить, что применение современных информационных технологий позволяет значительно сократить сумму расходов на командировки. Например, проведение on-line видеоконференций, активная электронная переписка помогли бы максимально снизить необходимость поездки, а также существует масса других способов сокращения данных расходов.

Проведённое исследование показало, что нерациональное использование бюджетных средств в данной организации происходит вследствие:

- Сознательного занижения дохода от сдачи имущества в аренду;
- Неоправданного завышения затрат на приобретение служебного автотранспорта;
- Необоснованного увеличения расходов на загранкомандировки.

При проведении аудита эффективности следует руководствоваться тем, что в процессе проверки не ставится задача дать общую оценку эффективности работы проверяемого органа государственной власти или получателя государственных средств. Поскольку невозможно найти приемлемый способ такой оценки из-за сложности и разнообразия сфер их деятельности, проверке подвергаются, как правило, конкретные сферы или аспекты их деятельности в соответствии с поставленными целями.

Таким образом, аудит эффективности всегда должен быть направлен на то, чтобы по его результатам можно было сделать выводы и предложить конкретные рекомендации по повышению эффективности использования государственных средств проверяемыми организациями.

В.О. Абуладзе, Тверской госуниверситет

#### РОЛЬ И МЕСТО МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

На современном этапе развития рыночной экономики маркетинговая деятельность организации и ее анализ, выступают как объективная необходимость ориентации научно технической, производственной и сбытовой деятельности этих организации на учет рыночного спроса, потребностей и требований потребителей. Поэтому маркетинговому анализу уделяется достаточно большое внимание, как среди теоретиков, так и среди практиков-руководителей организаций.

Выделение маркетингового анализа как важнейшей функции по обеспечение успешной деятельности организации обусловлено следующими причинами.

Во-первых, в настоящее время в условиях жесткой конкуренции первостепенной задачей для каждой организации становится обеспечение собственной экономической устойчивости. А для этого необходимо закрепиться на конкретных рынках, сформировать клиентские группы и постоянно поддерживать свою конкурентоспособность путем обновления диверсификации ассортимента, улучшения качества, расфасовки, оформления и т.д. Данные мероприятия не могут осуществляться без учета рыночной конъюнктуры, спроса и предложения и других микро и макро показателей, экономических на изучение которых, маркетинговый анализ.

Во-вторых, поскольку основным предпринимательским риском остается риск невостребованности продукции, маркетинговый анализ становится приоритетной внутренней функцией, формирующей требование к организации производства, определению допустимого уровня издержек и рентабельности отдельных видов продукции и капитала.

Но, несмотря на вышеизложенное, место маркетингового анализа в системе экономических наук в настоящее время четко не определено. Изучив существующие по данному вопросу точки зрения, можно условно разделить их на два основных направления.

С одной стороны, выделение маркетингового анализа объясняется особенностями системы маркетинга, характерными для современных организаций: системность, комплексность, оперативность, требование большого количества постоянно обновляемой информации. Инструментом для выполнения этих требований является маркетинговые исследования, неотъемлемой частью которых выступает анализ. Усложнение маркетинговой деятельности в современных экономических условиях и явилось объективной причиной обособления маркетингового анализа, взявшего на себя часть функций маркетинговых исследований.

С другой стороны, отмечается выделение маркетингового анализа как самостоятельного направления комплексного экономического анализа

деятельности хозяйствующих субъектов, имеющей свой предмет, однако основанного на тех же методах, что и экономический анализ.

И в том и в другом случае авторы признают, что маркетинговый анализ является важным этапом в процессе принятие управленческих решений.

Чтобы посмотреть место маркетингового анализа в системе экономических наук нужно исследовать его основные категории: предмет, метод, цель, задачи и принципы.

**Целью маркетингового анализа являются**: обеспечение необходимой, своевременной и точной информации для принятия эффективных управленческих, в том числе и маркетинговых решений, а также прогнозировать состояние и развитие рынка, и положение данной организации на данном рынке.

Задачами маркетингового анализа выступают: оценка и прогноз состояния и развития рынка; моделирование спроса и предложения; выявление реакции рынка на маркетинговые действия; оценка потенциала и конкурентоспособности организации.

**Предмет**: маркетинговая деятельность организации, как оперативная, так и стратегическая.

**Метод маркетингового анализа**: совокупность статистических, эконометрических, бихевиористических, экономикоматематического моделирования и другие методы.

Маркетинговый анализ непосредственно связан с обоснованием цен, по которым реализуется продукция хозяйствующего субъекта. Во-первых, для поддержания рыночных позиций организация должна регулярно контролировать тенденции изменения и колебания цен по группам товаров, Во-вторых, сезону, сегментам рынка. ДЛЯ обеспечения конкурентоспособности необходимо поддерживать TOT уровень себестоимости, который обеспечивает нужный уровень рентабельности при приемлемых для рынка ценах, что регулируется на основе к анализу оценки издержек производства, маркетингового подхода определения точки безубыточности, запаса финансовой прочности и обоснования приемлемого уровня постоянных затрат. Следовательно, маркетинговый анализ переплетается с направлениями управленческого анализа. Выявление резервов повышения эффективности деятельности является главной целью анализа деятельности хозяйствующих субъектов. Для ее достижения необходимо не только установить возможность расширения выполняемых им операций и снижения затрат на проведение, но и выявить соотношение спроса и предложения на полезные результаты этих операций.

Известно, что экономический анализ в системе управления выполняет связующую функцию между получением информации и принятием управленческих решений. Без анализа маркетинговой и иной

информации выработка принятие обоснованных невозможны И управленческих решений. В условиях неопределенности непредсказуемости тенденции развития рынка умение использовать анализ для предприятия наиболее рациональных решений является необходимой предпосылкой успешной работы организации. Глубина ДЛЯ достоверность выводов и рекомендаций, вытекающих из проведенного анализа, зависят от того, насколько полно и достоверно полученная информация отражает состояние анализируемого объекта и среды, в которой функционирует.

Итак, маркетинговый анализ на современном этапе определяет содержание аналитических процедур, необходимых для поддержки управленческих, в том числе маркетинговых, решений. Он предполагает прогнозирование на основе внешней и внутренней информации состояния и развития рынка и положения данной организации на нем.

Поэтому можно однозначно сказать, что маркетинговому анализу нужно уделять достаточное внимание хозяйствующим субъектам с целью обеспечения нормального функционирования производства и реализации продукции на рынке.

## СЕКЦИЯ 6

## ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В КОНОМИКЕ

Е.В. Чумакова, Тверской госуниверситет

## АНАЛИЗ ОБНОВЛЕНИЯ СНС 1993 ГОДА (СНС 2008 ГОДА)

Система национальных счетов обеспечивает концептуальную и статистическую основу для обобщения и анализа на макроэкономическом уровне показателей экономического развития и богатства страны.

Стандарт национальных счетов неизбежно содержит условные положения, которые являются произвольными в той или иной степени. С развитием экономики и общества прежние условные положения устаревают, происходят изменения в методологии и теоретических концепциях, в потребностях пользователей, и поэтому стандарты национальных счетов время от времени должны обновляться.

Необходимость последних изменений вызвана тем, что за последние 15 лет произошли существенные изменения в экономике, связанные с возрастающей ролью информационных и коммуникационных технологий в процессах производства, увеличением значимости нематериальных активов и услуг, глобализацией экономических систем и социальными реформами.

Изменения охватывают почти все разделы СНС, но в основном они сконцентрированы в разделах, которые связаны с нефинансовыми активами, финансовыми услугами и инструментами, остальным миром, сектором государственного управления. Большинство рекомендаций относятся к экономическим единицам и операциям, которые характеризуют возрастающую глобализацию экономики, инновации в финансовых инструментах.

В СНС 1993г. использование выпуска научно-исследовательской деятельности отражается как промежуточное потребление, в результате чего имеет место недооценка ВВП. Несмотря на то, что результаты научно-исследовательской деятельности являются основной предпосылкой будущего экономического роста, они не учитываются как валовое накопление основного капитала и как активы в балансе активов и пассивов, и, следовательно, чистая стоимость капитала страны так же недооценивается. В СНС 2008 г. меняется подход к отражению использования результатов научно-исследовательской деятельности. В балансе активов и пассивов для них выделена отдельная позиция («Исследования и разработки») в составе основных фондов.

В СНС 1993г. наступательные вооружения и средства их доставки не включаются в накопление капитала независимо от срока их службы, а расходы на них отражаются как промежуточное потребление в счетах сектора государственного управления. Рекомендация СНС 2008г. состоит в том, чтобы расходы на вооружения отражались как накопление основного капитала при условии соответствия их общему критерию СНС для основного капитала, т.е. если эти расходы на активы, используемые более года.

СНС 1993г. рекомендует измерять услуги центральных банков как сумму полученных сборов и комиссионных платежей, а так же услуги финансового посредничества, измеряемые косвенным образом. В СНС 2008г. предпринята попытка уточнить влияние различных функций центральных банков на содержание, оценку и использование их выпуска. Для этого в центральных банках должны быть выделены заведения, производящие рыночные и нерыночные услуги, если это различие является значительным для счетов в целом. Эта рекомендация является вполне оправданной с концептуальной точки зрения.

В СНС 1993г. выпуск услуг страхования исчисляется как разница между страховыми премиями и выплатами. Поэтому выпуск может сильно колебаться и быть даже отрицательным в результате крупных катастроф, и эти колебания сказываются на ВВП и платёжном балансе. В СНС 2008г. при определении выпуска страхования предлагается использовать его в расчёте скорректированные величины страховых выплат и дополнительных страховых премий, что позволит избежать нежелательных колебаний. Следствием этого будет возможное неравенство чистых

страховых премий к получению и скорректированных страховых выплат, подлежащих выплате в отчётном периоде.

В СНС 2008г. включена глава о неформальной экономике, в которой обсуждается концептуальная основа для определения неформального сектора. Цель главы — обеспечить сочетание полного охвата всей экономической деятельности СНС и выделения в секторе домашних хозяйств деятельности неформального сектора, представляющей собой особый интерес с точки зрения экономической политики. Внедрение странами этих рекомендаций в части уточнения определения и охвата неформального сектора позволит улучшить международную сравнимость оценок, как неформальной деятельности, так и ВВП, а выделение неформального сектора в качестве подсектора домашних хозяйств повысит аналитическую ценность данных национальных счетов для формирования экономической политики.

В СНС 1993г. содержалось лишь признание того, что незаконная деятельность не должна исключаться из национальных счетов, однако отсутствовали какие-либо конкретные указания относительно её определения. В настоящее время некоторые страны производят оценки отдельных видов незаконной деятельности, но, как правило, не включают их в ВВП. Руководство по измерению ненаблюдаемой экономики содержит рекомендации в отношении того, как на практике можно получить приемлемые оценки для наиболее важных видов незаконной деятельности.

Ряд изменений, относящихся к классификации институциональных единиц, связан с развитием холдинговых компаний, появлением новых форм единиц, например таких, которые создаются для специальных целей и являются только держателями активов и обязательств, но не заняты производством. В СНС 1993г. холдинговые компании относятся к нефинансовым или финансовым корпорациям в зависимости от классификации дочерних компаний. В СНС 2008г. холдинговые компании, которые являются только держателями активов дочерних компаний и не занимаются управленческой деятельностью, относятся к новому подсектору сектора финансовых корпораций. В секторе финансовых корпораций выделены отдельные подсектора.

В СНС 1993г. применяется два критерия для решения вопроса об отнесении единиц к сектору государственного управления или к другим секторам: степень контроля со стороны государства и относительная доля реализации продукции по экономически значимым ценам. В СНС 2008г. не предлагаются значительные изменения в этих критериях, однако они существенно уточнены и детализированы. Признаётся полезным для обеспечения полноты анализа влияния государства на экономику сформировать государственный сектор, объединяющий все единицы сектора государственного управления и все государственные корпорации.

В СНС 1993г. затраты по передаче прав собственности на финансовые активы рассматриваются как текущие затраты, а для нефинансовых активов - как капитальные затраты. В СНС 2008г. затраты по передаче прав собственности по-прежнему рассматриваются как накопление основного капитала, однако в описание их определения внесены некоторые уточнения.

В СНС 1993г. для товаров, которые посылаются за границу для переработки и затем возвращаются в страну, откуда они были отправлены, показывается смена владельца, хотя на самом деле её не было. Поэтому эти товары отражаются в экспорте, когда они покидают первую страну, и снова в импорте, когда они возвращаются в неё. СНС 2008г. рекомендует, чтобы импорт и экспорт регистрировались строго на основе смены собственности.

В СНС 2008г. уточнены определения налогов с целью проведения более чёткого разграничения между налогами и платой за услуги, предложены методы оценок и отражения недобираемых налогов и налоговых льгот.

Изменения, относящиеся к показателям счетов, которые не составляются рядом стран, произошли в следующих сферах: активы органов государственного управления, потребление основного капитала, изменение экономических прав собственности, базы данных, водные ресурсы, патенты, условная стоимость деловых связей (гудвиллы).

Внедрение изменений, содержащиеся в СНС 2008г., представляет собой длительный процесс, который потребует значительного времени и усилий от статистических служб всех стран. Внедрение положений СНС 2008г. повышает требования к взаимодействию статистических служб стран с другими ведомствами, прежде всего с министерствами финансов и национальными банками. Большую помощь в этой работе оказывают международные организации в форме проведения курсов, семинаров, предоставления консультаций по отдельным проблемам.

Л. В. Лапина, Тверской госуниверситет

> КРАТКОСРОЧНЫЙ ПРОГНОЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МОДЕЛЕЙ ЭКСПОНЕНЦИАЛЬНОГО СГЛАЖИВАНИЯ

Цель исследования - оценка возможности использования моделей экспоненциального сглаживания Брауна и Хольта для прогнозирования показателей национальной экономики.

Ha простом экспоненциальном сглаживании основана однопараметрическая Брауна, модель предназначенная ДЛЯ прогнозирования стационарных временных рядов И имеющая проведенном исследовании вид:

$$\begin{cases} S_{1} = y_{1} \\ S_{t} = 0.1 y_{t} + (1 - 0.1) S_{t-1} \\ \mathfrak{F}_{2} = S_{1} \end{cases},$$

$$\mathfrak{F}_{t+1} = 0.1 y_{t} + (1 - 0.1) \mathfrak{F}_{t}$$

где  $S_t$  — сглаженное значение на период t;  $y_t$  — фактическое значение показателя на период t;  $\hat{y_t}$  — прогнозное значение на период t; 0,1 — сглаживающая константа.

Двухпараметрическая модель прогноза Хольта является модификацией модели Брауна и применяется для прогнозирования нестационарных временных рядов с линейным трендом без сезонной составляющей:

где  $b_t$  - сглаженное значение тренда на период t; 0,1 и 0,3 – сглаживающие константы.

Исследование точности прогноза производилось для временных рядов, представленных в табл. 1, 2.

Таблица 1

Динамический ряд курса доллара США (руб.)

Дата	01.03.2011	02.03.2011	03.03.2011	04.03.2011	05.03.2011	06.03.2011	10.03.2011
Курс долл.	28,903	28,757	28,628	28,323	28,188	28,172	28,295
Дата	11.03.2011	12.03.2011	15.03.2011	16.03.2011	17.03.2011	18.03.2011	19.03.2011
Курс долл.	28,436	28,632	28,664	28,726	28,658	28,742	28,476

Таблица 2

Динамические ряды ВВП и валового накопления РФ (млрд. руб.)

		<b></b>				(-:1-	
Год	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
ВВП	2629,60	4823,20	7305,60	8943,60	10819,21	13208,20	17027,20
Валовое накопление	393,50	715,30	1365,70	1963,10	2169,31	2755,10	3558,90
Год	2005	2006	2007	2008	2009	2010	

ВВП	21609,80	26917,20	33247,50	41264,90	38797,20	44491,40
Валовое накопление	4338,70	5698,80	8034,10	10522,10	7340,40	9690,50

Результаты расчетов средней абсолютной ошибки прогноза в процентах (mean absolute percentage error, MAPE) для одношагового прогноза динамических рядов из табл. 1, 2 с использованием моделей Брауна и Хольта приведены в табл. 3.

Таблица 3

Средняя абсолютная ошибка прогноза в процентах

Пропусскующей у поморологи	Модель		Исто тио розгио толио от и тр от года	
Прогнозируемый показатель	Брауна	Хольта	Истолкование точности прогноза	
Курс доллара (руб.)	0,145%	0,015%	Высокая точность	
ВВП (млрд. руб.)	31,875%	16,824%	Удовлетворительная/Хорошая точность	
Валовое накопление (млрд. руб.)	31,192%	16,291%	Удовлетворительная/Хорошая точность	

Анализ табл. 3 позволяет сделать вывод о большей точности прогноза данных показателей с использованием модели Хольта, чем модели Брауна. В целом обе модели дают приемлемую точность прогноза.

А. С. Александрова, Тверской госуниверситет

## КРАТКОСРОЧНЫЙ ПРОГНОЗ ОБЪЕМА ПРОДАЖ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МОДЕЛЕЙ ЭКСПОНЕНЦИАЛЬНОГО СГЛАЖИВАНИЯ

Цель исследования: оценка возможности использования моделей Брауна и Хольта для прогнозирования объема продаж на предприятиях регионального уровня.

В модели Брауна сглаженное значение временного ряда на период t вычисляется как взвешенная сумма фактического значения уровня на этот период и сглаженного значения за предыдущий период t-1 по формуле

$$S_t = Ay_t + (1-A)S_{t-1},$$

где t = 2, 3, 4... – временные периоды;  $S_t$  – сглаженное значение на период  $t;\ y_t$  – фактическое значение уровня на период  $t;\ S_{t\text{-}1}$  – сглаженное значение на период t-1; A – сглаживающая константа (0<A<1), характеризующая фактор взвешивания наблюдений. Прогнозное значение определяется выражением:  $\dot{y}_t = S_{t-1}$ . Модель Брауна дает хорошие результаты только для стационарных временных рядов.

Модель Хольта используется для учета линейного тренда (при этом ряд нестационарный, но не учитывается сезонная составляющая). Она включает два уравнения: первое предназначено для сглаживания наблюдаемых значений, второе – для сглаживания тренда:

$$S_t = Ay_t + (1-A)(S_{t-1}+b_{t-1}), b_t = B(S_t - S_{t-1}) + (1-B)b_{t-1},$$

где  $b_t$  – сглаженное значение тренда на период t; A, B – сглаживающие константы (0<A, B<1). Прогноз:  $\hat{y}_{t+m} = S_t + mb_t$ , t = 1, 2, 3...

Исследование точности прогноза на основе данных моделей проводилось для временных рядов объема продаж в одной из торговых точек города и в сети в целом за 2009 год с шагом прогноза один месяц (табл. 1).

Динамические ряды объема продаж

Таблица 1

Продажи в сети	в млн. руб.	Продажи в точке в млн. руб.		
Месяц	Уровень	Месяц	Уровень	
Январь 2009	209,28	Январь 2009	4,912	
Февраль 2009	188,68	Февраль 2009	4,841	
Март 2009	204,49	Март 2009	4,681	
Апрель 2009	177,27	Апрель 2009	4,410	
Май 2009	185,30	Май 2009	3,867	
Июнь 2009	164,58	Июнь 2009	1,790	
Июль 2009	182,11	Июль 2009	1,481	
Август 2009	158,98	Август 2009	1,595	
Сентябрь 2009	165,32	Сентябрь 2009	4,410	
Октябрь 2009	211,47	Октябрь 2009	1,345	
Ноябрь 2009	185,30	Ноябрь 2009	3,867	
Декабрь 2009	210,08	Декабрь 2009	4,912	

Значения средней абсолютной ошибки прогноза в процентах (МАРЕ), для одношагового прогноза рядов из табл. 1, приведены в табл. 2.

Таблица 2 Средняя абсолютная ошибка прогноза в процентах

Прогнози	Модель Брауна			Модель Хольта		
руемый показател ь	Значение А	MAPE	Истолкование	Значения А и В	MAPE	Истолкование
Продажи	A=0,5	8,73%	Высокая точность	A = 0.1; $B = 0.3$	11,91%	Хорошая
в сети						точность
Продажи	A = 0.5	53,00%	Неудовлетворител	A = 0.1; $B = 0.3$	68,91%	Неудовлетворител
в точке			ьная точность			ьная точность

Анализ табл. 2 позволяет сделать вывод о низкой точности прогнозирования на основе данных моделей в отдельных торговых точках и о приемлемой точности одношагового прогноза для показателей, характеризующих сеть торговых точек.

А.А. Топалян, А.А. Магомедова, Тверской госуниверситет

## АНАЛИЗ ИЦ (ИНДЕКСА ЦИТИРОВАНИЯ) И PR (PAGERANK) САЙТОВ

Актуальность анализа ИЦ (Индекса Цитирования) и PR (PageRank, ранг страницы) определяется задачами, стоящими перед промоутерами сайтов в Интернете, заинтересованными в повышении релевантности сайта в поисковых системах Яндекс и Google. Релевантность - мера соответствия результатов поиска ключевым словам запроса в поисковой строке. В литературе по веб-мастерингу рассматриваются два показателя Яндекса: ТИЦ (тематический индекс цитирования) и ВИЦ (Взвешенный Индекс Цитирования). Последний показатель характеризует комплексную оценку релевантности сайта и остается коммерческой тайной Яндекса.

Проблема состоит в использовании неэтичных способов раскрутки с целью повышения значений ТИЦ и PR.

ТИЦ сайта является показателем его значимости для Яндекса, рассчитываемым по количеству и «качеству» внешних ссылок на ТИЦ оцениваемый pecypc В Рунете. позволяет сформировать рейтинг ресурсов разделах каталога определенный В Минимальное значение ИЦ равно 10, а максимальное теоретически не ограничено.

$$TИЦ = OKP(K * \frac{TИЦc}{Kccылок})$$

ТИЦ ТИЦ нашего сайта: К общее количество проиндексированных ссылок на наш ресурс; ТИЦс - общая величина ТИЦ всех страниц, которые ссылаются на наш сайт; К<sub>ссылок</sub> – общее количество всех ссылок со страниц, которые ссылаются на наш ресурс.

PageRank или PR (с англ. - ранг страницы) сайтов — это численное значение весомости конкретной web-страницы для поисковой системы Google, которая не открывает методику расчетов, но предполагается, что PR рассчитывается по логарифмической шкале. В основе определения PR также лежит количество и качество внешних ссылок на оцениваемую страницу, кроме того, при ранжировании используется оценка тематики и весомости ссылающихся страниц. Уточнить значение PR для конкретной страницы возможно с помощью Google Bar, при этом значение PR измеряется от 0 до 10. Предполагаемая формула расчета PR имеет вид:  $PR = (1-d) + d*(\frac{PR(t_1)}{C(t_1)} + \cdots + \frac{PR(t_n)}{C(t_n)})$ 

$$PR = (1-d) + d * \left(\frac{PR(t_1)}{C(t_1)} + \dots + \frac{PR(t_n)}{C(t_n)}\right)$$

 $t_1...t_n$  - страницы, на которых размещены ссылки на страницу, PR которой определяется (данная страница); PR( $t_1$ )...PR( $t_n$ ) - PR страниц, на которых размещены ссылки на данную страницу; C( $t_1$ )...C( $t_n$ ) - общее количество ссылок на страницы  $t_1...t_n$  ; d - коэффициент затухания, который приближенно равен 0,85.

К способам поднятия ТИЦ и PR относятся следующие: создание качественного контента; обмен ссылками; покупка ссылок; временное продвижение сайта через размещение на PTC-сайтах (специальных компаниях, которые платят за переход по ссылкам) в качестве спонсора; добавление сайта в каталоги. К сожалению, часто приходится сталкиваться с результатами нечестной раскрутки сайта, так называемой черной оптимизацией. К приемам последней можно отнести дорвеи, клоакинг, спам, невидимый текст.

Таким образом, мы, пользователи Интернета, заинтересованные в получении истинно релевантных ресурсов по своим запросам в поисковых системах, должны активно пропагандировать и применять технологии этичной белой оптимизации.

И.А. Евдокимов, Тверской госуниверситет

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ ЦЕНЫ ПРОДУКЦИИ С ПОМОЩЬЮ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ

Одной из важных прикладных задач эконометрики является определение (нахождение) оптимальных экономических решений.

В докладе рассматривается задача на нахождение оптимальной цены продукции по критерию максимума прибыли за неделю.

Получена эконометрическая модель продаж  $\hat{y}$ , имеющая вид:

$$\hat{y} = a + b_1 x_1 + b_2 x_2 + b_3 x_2^2, \tag{1}$$

где  $x_1$  - цена единицы продукции (руб.),  $x_2$  – затраты на рекламу (сот. руб.)

$$a = 957,335; b_1 = -110,153; b_2 = 255,529; b_3 = -43,376;$$

Необходимо найти оптимальную цену по критерию максимума недельной прибыли при себестоимости одной единицы продукции 2 руб.

Выражение для недельной прибыли:  $z = \hat{y}x_1 - 100x_2 - 2\hat{y} \rightarrow max$  (2)

Подставим выражение (1) в выражение (2):

$$z = (a + b_1 x_1 + b_2 x_2 + b_3 x_2^2) x_1 - 100 x_1 - 2(a + b_1 x_1 + b_2 x_2 + b_3 x_2^2) \rightarrow max$$
(2')

Необходимое условие существования экстремума функции имеет вид:

$$\begin{cases} z_{x_1}' = a - 2b_1 + b_2 x_2 + 2b_1 x_1 + b_3 x^2 = 0 \\ z_{x_2}' = -100 - 2b_2 + b_2 x_1 + 2b_3 x_1 x_2 - 4b_3 x_2 = 0 \end{cases}$$
(3)

Выражая  $x_1$  из первого уравнения системы (3) и подставляя его во второе уравнение, получим:

$$2b_3^2x_2^3 + 3b_2b_3x_2^2 + x_2(2b_3(a-1) + 8b_1b_3 + b_2^2) + b_2(a+2b_1) + 200b_1 = 0$$
(4)

Поставляя значения параметров регрессии в равнение (4) имеем:

$$3762,955x_2^3 - 33251,478x_2^2 + 1356,33x_2 + 166301,683 = 0$$
 (5)

Это уравнение не приводится к неполному кубическому уравнению, поэтому нельзя воспользоваться методом Карно для его решения. Решим это используя тригонометрическую формулу Виета, уравнение, заранее представив его в виде:  $x^3 + ax^2 + bx + c = 0$ 

Основные формулы, необходимые для решения представлены ниже:

$$Q = \frac{a^2 - 3b}{9}$$
,  $R = \frac{2a^3 - 9ab + 27c}{54c}$ ,  $S = Q^3 - R^2$ .

 $Q=rac{a^2-3b}{9}$  ,  $R=rac{2a^3-9ab+27c}{54}$  ,  $S=Q^3-R^2$  . Если S>0, то вычисляем  $\phi=rac{1}{3}{
m arccos}\Big(rac{R}{\sqrt{Q^3}}\Big)$  и находим три действительных

корня: 
$$x_1 = -2\sqrt{Q}\cos(\phi) - \frac{a}{3}$$
,  $x_2 = -2\sqrt{Q}\cos\left(\phi + \frac{2\pi}{3}\right) - \frac{a}{3}$ ,

$$x_3 = -2\sqrt{Q}\cos\left(\phi - \frac{2\pi}{3}\right) - \frac{a}{3}$$

В результате расчетов с использованием данных формул найдено три стационарные точки (решения системы (3)):

$$A^*(7,04;2,717), B^*(1,78;8,122), C^*(2,23;-2).$$

Точка С\* не подходит по условию задачи, так как расходы на рекламу быть величиной. должны положительной По экономическим соображениям должна быть отклонена и точка В\*, т.к. при цене продажи продукции ниже себестоимости  $x_1^*=1,78<2$  прибыль предприятия, определяемая по формуле (2) будет отрицательной. В пользу отказа от точки В\* свидетельствует и тот факт, что матрица Гессе целевой функции (2') в этой точке положительно определена. Это означает, что функция Z в точке В\* имеет минимум  $\Delta_1$ = -220,306

Матрица Гесса для целевой функции (2'), вычисленная в точке А\* имеет

вид : 
$$\Delta_2$$
=  $\begin{vmatrix} -220,306 & 19,823 \\ 19,823 & -437,2308 \end{vmatrix}$ 

Итак, найдены : оптимальная цена единицы продукции 7,04 р. и расходы на рекламу 271,7 р. Максимальная средняя еженедельная прибыль предприятия составит 2530р. При среднем еженедельном объеме продаж 556 единиц продукции.

А.М. Каплунов, Тверской госуниверситет

## применение нейронных сетей в экономике

Направление вычислительной математики, называемое нейроматематика, находится на стыке теории управления и параллельных вычислительных алгоритмов и наиболее эффективно в применении в тех областях, где формализация вычислительного процесса невозможна или чрезвычайно неэффективна.

Нейронные сети представляют собой, в сущности, некие блоки со способностью к самообучению и распознаванию образов, классификации и прогнозированию. Нейросети могут справляться и с оценками вероятности в неоднозначных ситуациях, и с моделями нечеткой логики, т.е. с моделями, легко определимыми на вид, но с трудом поддающимися алгоритмизации в виде точных правил.

Существует большое разнообразие нейронных сетей, отличающихся своей архитектурой, т.е. способом связи виртуальных нейронов, деталями их поведения (обработкой сигнала или функциями передачи) и процессом обучения.

Самым важным свойством нейронных сетей является их способность обучаться на основе данных окружающей среды и в результате обучения производительность. Обучение нейронной повышать свою происходит посредством интерактивного процесса корректировки и порогов. обучения синаптических весов После сеть способна генерировать некоторый отклик, идеальный с ее точки зрения, на основе неизвестных ей ранее входных данных той же природы, что и обучающее множество. При этом природа входных и выходных данных может быть различной, причем в качестве входных данных могут поступать сразу несколько наборов векторов с различной информацией.

Несмотря на то, что нейронные сети способны решить практически любые задачи, во многих случаях их применение не является целесообразным. Для большинства задач более эффективным оказывается применение других математических моделей. Одним из наиболее интересных приложений нейронных сетей в последние годы стали именно задачи финансовой деятельности. Перечислим основные классы задач, возникающих в финансовой области, которые эффективно решаются с помощью нейронных сетей:

- Прогнозирование временных рядов на основе нейросетевых методов обработки (валютный курс, спрос и котировки акций, фьючерсные контракты и др.)
  - Страховая деятельность банков.
- Прогнозирование банкротств на основе нейросетевой системы распознавания.
- Определение курсов облигаций и акций предприятий с целью вложения средств в эти предприятия.
- Применение нейронных сетей к задачам биржевой деятельности.
- Прогнозирование экономической эффективности финансирования экономических и инновационных проектов.
  - Предсказание результатов займов.
  - Общие приложения нейронных сетей.

Применение нейронных сетей в экономике базируется на одном фундаментальном допущении - замене прогнозирования распознаванием. Нейросеть не предсказывает будущее, она старается «узнать» в текущем состоянии рынка ранее встречавшуюся ситуацию и максимально точно воспроизвести реакцию рынка. Следует подчеркнуть особенность применения нейросетевых экспертных систем. Исходной информацией для них служит система зависимостей между переменными, при этом фиксируется только факт зависимости одних переменных от других, а не ее вид. Это свойство позволяет без особых затруднений адаптировать экспертные системы на базе нейронных изменяющимся средам.

Подводя итог, приведем некоторые преимущества и достоинства нейронных сетей перед традиционными вычислительными системами.

- 1. Решение задач при неизвестных закономерностях.
- 2. Устойчивость к шумам во входных данных.
- 3. Адаптирование к изменениям окружающей среды.
- 4. Потенциальное сверхвысокое быстродействие.
- 5. Отказоустойчивость при аппаратной реализации нейронной сети.

И.А. Евдокимов, Тверской госуниверситет

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Интернет оказал и продолжает оказывать сильное влияние не только на формирование и развитие мирового информационного сообщества, но и мировую экономику. Происходящие сегодня революционные изменения в методах ведения бизнеса обусловлены новыми информационными технологиями. Они стали незаменимым средством взаимодействия всех субъектов рынка, инструментом ведения бизнеса, применяемым для осуществления бизнес процессов компаний.

Использование Интернета определяет новые особенности осуществления экономической деятельности: переход ключевой роли от производителей к потребителям, ее глобализация и персонализация.

Если говорить о вкладе информационных технологий в развитие экономики отдельных стран, то следует отметить, что на Интернет приходится 7,2% ВВП Великобритании (пятый по доле в ВВП сектор). в США оборот торговли в Интернете в 2009 году составил 129,8 млрд \$,а вклад коммерческих операций, производимых посредством Интернета, оценивается в размере 6.5% от уровня ВВП Израиля.

В мировой практике уже сложилось мнение, что можно зарабатывать много денег в Онлайн и для этого не нужно быть компьютерным гением. Нужна лишь бизнес-идея. Некоторые бизнесмены доказали, что возможно молодым людям достичь успеха в онлайн-бизнесе:

Марк Цукерберг, создатель <u>Facebook</u> заработал \$700 млн, Эндрю Говер, разработчик онлайн-игры <u>RuneScape</u> - \$650 млн, Chad Hurley, основатель популярного <u>YouTube</u> - \$300 млн, Blake Ross и Joe Hewitt создатели <u>Mozilla</u> - \$120 млн..

Сегодня возможности Интернета расширяются с каждым днем. Они позволяют компаниям найти свою аудиторию, наладить эффективное взаимодействие между организацией и ее средой, дают реальную возможность проводить практически все виды исследований.

Компаниям Интернет предоставил новый инструмент ведения бизнеса, средство снижения издержек и более полного удовлетворения потребностей потребителей. Потребители, в свою очередь, получили новый информационный источник о товарах и услугах.

Интернет предоставляет невиданные до сих пор возможности взаимодействия, начиная от простого обмена информацией, заканчивая осуществлением финансовых транзакций, заключением сделок и доставкой цифровых продуктов.

Интернет-экономику можно условно разделить на два направления. Первое связано с применением инструментария Интернета для расширения маркетинга традиционных предприятий: организация информационного взаимодействия между сотрудниками компании, заказчиками, партнерами; проведение маркетинговых исследований: продвижение и продажа товаров через Интернет, а в случае их цифровой природы, доставка до покупателя; организация сервисного обслуживания и многое другое.

Второе направление связано с появлением новых видов моделей бизнеса, основой которых стал непосредственно сам Интернет и для которых он играет основополагающую роль.

Однако, как показывает накопленный опыт, вне зависимости от направления в основе успешной деятельности в Интернете и использования его инструментов в коммерческой деятельности продолжают оставаться ключевые принципы маркетинга. Новая среда только немного трансформирует и развивает приложение этих принципов на практике.

#### Литература:

- 1.[ http://www.rbcdaily.ru/2010/10/29/world/523337 ]
- 2. http://www.pdesigner.net/rus/blog/21-raznoe/49-top30-samix-bogatix-internet-resursov]
  - 3.[ http://www.mcpg.ru/cgi-bin/rus/tour/article.cgi?art=1020300 ]

Д.В. Корейша, М.В. Новикова, Тверской госуниверситет

# ИНТЕРНЕТ-ЗАВИСИМОСТЬ: АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ ДЛЯ СТУДЕНТОВ

Актуальность проблемы интернет-зависимости возрастает в связи с высокими темпами роста числа пользователей Интернета, особенно среди молодых людей. По данным ООН на январь 2011 года число пользователей интернета во всем мире достигло отметки в 2 млрд человек. Целью работы является обозначение остроты проблемы интернет-зависимости и основных тревожных симптомов интернет-аддикции.

Понятие Интернет-зависимости (Internet Addiction Disorder, интернет-аддикция) было впервые введено в начале 1990-х для описания патологической, непреодолимой тяги к использованию Интернета.

В августе 1997 список видов "нематериальной" зависимости патологическое использование Интернета (Pathological пополнился: обозначением официально Use. сокращенно РІО) стало признанного психического расстройства. Однако многие психотерапевты Интернет-зависимость утверждают, ЧТО не есть самостоятельное заболевание. Как правило, этот диагноз свидетельствует о других серьезных проблемах клиента - депрессия, коммуникационные проблемы и др.

Интернет-зависимость - один из видов поведенческих зависимостей, который проявляется в навязчивом постоянном стремлении войти в Интернет и потере субъективного контроля за его использованием.

Обсуждение данного феномена началось с 1994 году, когда доктор психологии Питтсбургского университета Кимберли Янг разработала и поместила на web-сайте специальный тест-опросник, в котором приняли участие 500 человек. Результаты теста были ошеломляющими: 400 человек оказались Интернет — зависимыми.

В ходе проводимого исследования приняли участие 287 студентов в возрасте от 18 до 25 лет. Оказалось, что 150 человек (52,3% от общей выборки) имеют Интернет зависимость различной степени - экспериментальная группа. Согласно тесту К. Янг все опрошенные, имеющие Интернет - зависимость были разделены на 3 группы: лица с низкой степенью интернет-зависимости составили 30%, лица со средней степенью - 55% и лица с высокой степенью - 15%

В ходе анализа распределения опрошенных по стажу пребывания в Интернете было установлено, что основной целью использования Интернета у большинства опрошенных (45%) явилось общение, у 37% - развлечение, у 14% - образование и у 4% - работа.

По данным различных исследований, интернет-зависимыми сегодня являются около 10 % пользователей во всём мире. В США уже появились и пользуются успехом клиники лечения от интернет-зависимости. В Финляндии молодым людям с этим типом зависимости предоставляют отсрочку от армии.

Кимберли Янг выделяет тревожные симптомы Интернет-аддикции: навязчивое желание проверить e-mail; постоянное ожидание следующего выхода в Интернет; предпочтение виртуального общения реальному; вебсерфинг; стремление играть в сетевые игры, привязанность к онлайнаукционам и интернет – магазинам.

В настоящее время интернет-зависимость часто является показателем других серьезных проблем в жизни личности - депрессии, одиночества, трудностей в общении. Более того, ряд исследователей отрицают сам факт существования интернет-аддикции.

Интернет — одна из самых популярных современных технологий. Он даёт возможность оптимизировать использование своего времени, но не стоит забывать, что применять его следует с умом и необходимо контролировать данный процесс, чтобы не попасть в зависимость от него.

Е.М. Савихина, Тверской госуниверситет

## КЛЮЧЕВЫЕ ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ И АВТОМАТИЗАЦИИ

## НА ПРЕДПРИЯТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРОГРАММЫ 1С «УПРАВЛЕНИЕ НЕБОЛЬШОЙ ФИРМОЙ»

«1С: Управление небольшой фирмой» - это готовое решение для автоматизации оперативного управления на предприятиях малого бизнеса. В программе реализовано все самое необходимое для обеспечения учета, контроля, анализа и планирования на предприятии.[2]

Программа не предназначена для ведения бухгалтерского и налогового учета — для этих целей можно использовать «1С: Бухгалтерию 8». Такое разделение информации может быть удобно для ведения бизнеса, обеспечения организационной и информационной независимости.

Программа ориентирована для использования сервисных, торговых и производственных компаниях.

Данная программа не перегружена излишними возможностями, в ней реализовано только все самое необходимое для учета, контроля, анализа и планирования в малом бизнесе. Интуитивно понятный интерфейс помогает легко освоить работу в программе.

Рассмотрев раздел «Маркетинг и продажи» можно увидеть некоторые возможности:

- Регистрировать заказы покупателей и заказы наряды, планировать отгрузку (выполнение работ) по заказам и обеспечение заказов необходимыми ресурсами;
- Отслеживать состояние заказов покупателей, контролировать сроки их исполнения;
- Оформлять первичные документы по отгрузке продукции, товаров, работ, услуг накладные, акты, заказ наряды, счета фактуры, счета;
  - Формировать прайс листы компании;
- Вести базу данных покупателей и заказчиков, регистрировать договоры с учетом различных скидок (наценок), сегментировать клиентскую базу по определенным критериям;
- Вести историю взаимоотношений с покупателями, регистрировать планируемые и состоявшиеся события (встречи, переговоры, переписку);
- Хранить контактную информацию о компаниях заказчиках: данные о компании и контактных лицах;
- Контролировать поступление платежей от покупателей, размер и структуру дебиторской задолженности;
- Производить анализ продаж с различной степенью детализации по покупателям, заказам, проектам, наименованиям номенклатурных позиций, другим параметрам.[ 1, с 45]

С помощью «документов по продажам» можно увидеть полный список выполняемых хозяйственных операций по приложенным документам, а также все необходимые реквизиты для отображения.

В реквизите «Дополнительно» можно рассмотреть планы продаж, отчеты комиссионеров, возвраты от покупателей. Здесь можно делать маркетинговые исследования деятельности организации, анализ рынка товаров и услуг и составлять прогнозы. Планы продаж могут составляться как по предприятию в целом, так и по подразделениям менеджерам и отдельным товарным позициям. Планирование можно проводить в натуральном и стоимостном выражении.

В итоге, действительно данная программа является оптимальным вариантом ведения учета на малых фирмах. Ее может использовать работник, даже не имеющий экономического образования и без особых усилий вести учет на предприятии малого бизнеса.

#### Литература:

- 1) «1С:Управление небольшой фирмой 8. Самоучитель. Практич.пособие.-М.: «1С Паблишинг»,2010. 457с.
- 2) http://www.v8.1c.ru/small.biz/

### СОДЕРЖАНИЕ СЕКЦИЯ 1 ВЛИЯНИЕ СОБСТВЕННОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОИ СИСТЕМЫ	
В.В. Борщевская	3
Асимметрия информации и ее роль в современной экономике	
Д.Н. Малеин, А.В. Яшин, А.С. Виноградов	5
Инновационные основы модернизации экономики России	
А.Репринцева, Т.Щеглова,	8
Социологические основы модернизации экономики России	
А.И Терентьев,	12
Проблемы модернизации экономики России	
В.В. Гайдук,	13
Анализ публикаций оценивающих эффективность проводимых	
государством антикризисных мер	
И.А. Евдокимов,	16
Экономико-теоретический аспект анализа сетевой экономики	
А.А. Варфаломеева,	17
Проблема вступления России в ВТО	
М.Григорьевайте,	20
Ухудшение позиций доллара в мировой экономике и как следствие	
поиск новой мировой резервной валюты	2.1
Е.А.Забелина, Д.В.Северюхина,	21
Проблемы молоденой занятости в современной России	22
О.В. Зыкова,	23
Экономика Китая (2006г2010г.)	
СЕКЦИЯ 2 ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГ	$\sim$
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	O
В.Г. Коломыц,	25
Понятие человеческий капитал	23
К.А. Кашенкова,	27
Понятие трудового потенциала региона и показатели, его	_,
характеризующие	
Н.В. Былинкина,	29
Молодежная политика как составной элемент стратегии социально-	
экономического развития России	
Е.А. Солнышкова,	31
Демографические аспекты воспроизводства трудовых ресурсов	
Тверской области	
А.О. Смирнов,	33
Инновационный потенциал региона и его оценка	
Ю.С. Овчинникова,	35
Совершенствование организационно-экономического механизма	
Совершенствование организационно-экономического механизма управления трудовыми ресурсами (на примере Тверской области)	
Совершенствование организационно-экономического механизма управления трудовыми ресурсами (на примере Тверской области) С.О. Семенов,	36
Совершенствование организационно-экономического механизма управления трудовыми ресурсами (на примере Тверской области) С.О. Семенов, Инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства	36
Совершенствование организационно-экономического механизма управления трудовыми ресурсами (на примере Тверской области) С.О. Семенов, Инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства Тверской области	
Совершенствование организационно-экономического механизма управления трудовыми ресурсами (на примере Тверской области) С.О. Семенов, Инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства Тверской области Е.С. Савинова,	36 38
Совершенствование организационно-экономического механизма управления трудовыми ресурсами (на примере Тверской области) С.О. Семенов, Инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства Тверской области	

Т.А. Савенкова,	42
Инвестиционная привлекательность предприятия как объект	
экономического анализа	
О.Л. Кузьменко,	44
Проблемы модернизации деревообрабатывающих предприятий	
	46
Роль таможенных посредников в осуществлении	
внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов	
А.В. Ларионова,	48
Способы контроля над состоянием производственных запасов в	
условиях изменения рыночного спроса	
СЕКЦИЯ 3	
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ ПОДСЕКЦИЯ 3.1	
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
	50
Аналитическая оценка основных экономических показателей	
ведущих стран и России	
	52
Инструменты денежно-кредитной политики, используемые ФРС,	
ЕЦБ и ЦБ РФ во время кризиса	
	53
Проблемы внедрения кредитных карт в банковскую систему России	
на современном этапе	
	56
Мотивация труда персонала коммерческого банка: проблемы и пути	
их преодоления	
	58
Межбюджетные трансферты как инструмент бюджетного	
регулирования	
ПОДСЕКЦИЯ 3.2	
ФИНАНСОВЫЕ ВОПРОСЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ	
	60
Управление сбалансированным развитием инвестиционного и	
инновационного циклов предприятия	
В. Борщевская,	66
Российская практика хеджирования как способ снижения	
предпринимательских рисков	
	68
Оценка влияния финансового состояния фирмы на его	
инвестиционную привлекательность	
	73
Рынок государственных ценных бумаг: тенденции и перспективы	
	76
Практика применения технического анализа на рынке ценных бумаг	
СЕКЦИЯ 4	
УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ	
·	78

Эволюция этики предпринимательства в России	
Р.Д. Мамагулашвили,	79
Неформальные этические нормы предпринимательства	
В.В. Михайлова,	80
Принцип Эйзенхауэра распределения задач в соответствии с	
приоритетами	
Е.Е. Жандарова,	82
«Гаечный» принцип планирования на неделю	
О.В. Горбатова,Ю.Г. Лучнёв,	83
Нейромаркетинг: эффективный инструментарий изучения	
потребителя	
ПОДСЕКЦИЯ 4.1. ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ	
Д.А. Дмитриева,	84
Мировые цены на цветные металлы, нефть и газ	
Е.Ю. Шилова,	85
Использование возобновляемых ресурсов: рыбный промысел	
СЕКЦИЯ 5	
ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА	
Ю.С. Филиппова,	87
Сбалансированная система показателей как инструмент	0.
стратегического управления	
А.В. Маринчук,	88
Корпоративная финансовая отчетность	00
Ю.И. Ильина,	92
Бухгалтерская отчетность: современное состояние и требования	12
МСФО	
А.М. Перцева,	99
Некоторые аспекты учета лизинговых операций у лизингополучателя	"
Д.С. Зиновьева, К.В. Шалавина,	100
	100
Нововведения в учете и отчетности новых организационно-правовых	
форм V.C. Voyuguru H.A. V. Иомондово	106
К.С. Кочканян, Н.А. К.Исмаилова,	100
Особенности учета имущества как объекта бухгалтерского учета в	
организации	100
А.В. Князева,	109
Возможные методы налоговой оптимизации для малого бизнеса	
после замены ЕСН страховыми взносами в фонды	111
С.А. Кудашова,.	114
Порядок определения налогов (НДС, налог на имущество, налог на	
рекламу) у компании франчайзера	115
А.Н. Анисимова, А.В. Бауэр, А.В. Врублевская,	115
Актуальные аспекты аудита эффективности расходов, производимых	
федеральными государственными унитарными предприятиями	4.4.0
В.О. Абуладзе,	118
Роль и место маркетингового анализа в системе экономических наук	
СЕКЦИЯ 6	
ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ	
Е.В. Чумакова,	120

Анализ ооновления СНС 1993 года (СНС 2008 года)	
Л. В. Лапина,	124
КраткосрочнЫЙ прогноз показателей национальной экономики с	
использованием моделей экспоненциального сглаживания	
А.С. Александрова,	125
Краткосрочный прогноз объема продаж с использованием моделей	
экспоненциального сглаживания	
А.А. Топалян, А.А. Магомедова,	127
Анализ ИЦ (Индекса Цитирования) и PR (PageRank) сайтов	
И.А. Евдокимов,	128
Определение оптимальной цены продукции с помощью	
эконометрической модели	
А.М. Каплунов,	130
Применение нейронных сетей в экономике	
И.А. Евдокимов,	132
Перспективы развития интернета в мировой экономике	
Д.В. Корейша, М.В. Новикова,	133
Интернет-зависимость: актуальность проблемы для студентов	
Е.М. Савихина,	135
Ключевые функции управления и автоматизации на предприятии	
малого бизнеса с использованием программы 1С «Управление	
небольшой фирмой»	

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА: ОТ КРИЗИСА К МОДЕРНИЗАЦИИ

Материалы XXXX 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 х 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