

Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Тверской государственный университет»

**РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА:
ОТ КРИЗИСА К МОДЕРНИЗАЦИИ**

Материалы
XXXXI ежегодной межвузовской студенческой научной
конференции по экономике

21 марта 2012 года

Тверь 2012

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 2012 года / Под ред. Н.В. Андрюхиной. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2012. – 136 с.

Представлены тезисы докладов на ежегодной XXXXI межвузовской студенческой конференции по экономике, проходившей на экономическом факультете Тверского государственного университета 21 марта 2012 года. Рассмотрены актуальные вопросы развития российской Федерации. Особое внимание уделено проблемам финансового менеджмента, банковского дела, информационных технологий, математического моделирования экономических процессов, бухгалтерского учета, аудита и анализ хозяйственной деятельности, менеджмента, национальной экономики.

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

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

© Тверской госуниверситет, 2012

СЕКЦИЯ 1

ВЛИЯНИЕ СОБСТВЕННОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

ПОДСЕКЦИЯ 1.1. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОИСК В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

А.В. Яшин

Тверской госуниверситет

ЭТИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТАРООБРЯДЧЕСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (по материалам XIX в.)

Тема выбрана неслучайно, на последнем заседании методологической мастерской "Метод структурных уровней", проходившей в библиотеке им. Горького, была поднята проблема взаимодействия этики предпринимателя и развития экономики. По мнению автора, это очень похоже на взаимоотношение технологий и экономики, когда развитие технологий ведёт к росту экономики, и наоборот – развитие экономики толкает к появлению новых технологий! С развитием же этики предпринимателя идёт рост экономики, а изменение экономики ведёт к формированию новых норм и ценностей. Безусловно, ценности для экономики могут быть рассмотрены как с позиции возможностей предпринимательского поиска, так и его ограничителей. Высвечивается особая актуальность исследования для модернизации России и выдвигается гипотеза: развитие хозяйственной и предпринимательской культуры является одним из важнейших источников экономического развития.

Автор предполагает, что в России в XIX веке существовал собственный *тип предпринимательской личности*, в котором были заложены ценности, которые учитывали социокультурные особенности общества той эпохи. Данный тип сложился в рамках культуры *старообрядцев*. Исторические факты состоят в том, что к 1913 году Россия демонстрировала самый быстрый в Европе рост капиталистического производства. Если же обратиться к структуре собственности, то в полном соответствии с *правилом Парето* обнаруживается, что к началу XX века до 80% российского капитала принадлежало выходцам из старообрядцев, в то время как сами старообрядцы составляли всего 20% российского населения [1]. Крупнейшие российские капиталистические кланы – Рябушинские, Морозовы, Коноваловы, Прохоровы, Щукины являлись старообрядцами.

Автор провёл исследование, в котором выявил аспекты *предпринимательской культуры* старообрядцев, и то, как они влияли на *предпринимательский выбор и экономику в целом*.

Для старообрядцев *выбор сферы деятельности* не должен был противоречить *христианским убеждениям*. Бизнес не должен быть основан на страстях и порочных наклонностях. Поэтому сфера деятельности имела значение. За всю историю старообрядчества известен только один случай, когда купец организовал питейное заведение. За что немедленно был осуждён своими собратьями. Финансовые махинации, скупка краденого и прочие подобные бизнесы считались недопустимыми. Капитал вкладывался в реальный сектор экономики. Кузнецовы создали крупнейшее в мире (для XIX в.) фаянсовое и фарфоровое производство. Морозовы – отечественную легкую и текстильную промышленность. Рябушинские – многоотраслевой бизнес (машиностроительные заводы, с/х, хлеботорговля) и др.

Старообрядцу не свойственно отношение «*я урвал свой кусок и могу забыть обо всём*». Наоборот, «мы все перед Богом, и за то, как я распоряджусь доставшимся мне, я тоже буду нести ответственность. Творцом всего является Бог, человек только распоряжается его дарами. Кому дано более, с того больший спрос. Душа ценнее, чем коммерческая прибыль. Нельзя чрезмерно увлекаться своим бизнесом, превращать его в идола, в главную цель существования»[2]. Появление новых рабочих мест, решение социальных проблем, обустройство сферы существования человека, благотворительность – вот подлинно успешные стороны предпринимательства

Важным резервом экономического роста для старообрядческого бизнеса являлся *кредит*. Откуда же происходило высвобождение капитала? Здесь немаловажную роль играла *община*. Официально государство не признавало их браки, следовательно, законно наследование не могло осуществляться. Приходилось завещать свои капиталы религиозной *общине*, которая потом передавала их наследникам. Капиталы бездетных купцов оставались в общине навсегда. Из этих денег новые предприниматели получали беспроцентный и бессрочный кредит. Возможность получения такого кредита стимулировала развитие бизнеса и развитие экономики в целом. Формально такие кредитные операции не фиксировались. И здесь возникает еще один интересный аспект проблемы – *экономия транзакционных издержек*, сопровождающих взаимоотношения экономических агентов.

Старообрядцы заключали свои сделки «*на честном слове*», и некому не приходилось усомниться в верности купца своему слову. Надо понимать какую экономию ресурсов давала честность партнёров.

Хотелось бы добавить, что предприниматели старообрядцы, будучи «вне закона» были вынуждены встраиваться в сложившуюся систему

общества, но с другой стороны меняли её, что определило лицо российской экономики XIX века.

Литература

1. Стефашов А.Е., Ценностно-смысловые аспекты культуры предпринимательства старообрядческих общин России : автореф. дис. ... канд. философ. наук // Тюменский государственный инс-т искусств и культуры. — Тюмень, 2004.—С.54

2. Юрлов, С.И., Управление старого обряда / Юрлов, С.И., Левицкий П.А. // Искусство управления. – 2004. №7. – С.23–25.

О.С. Мелющенко

Тверской госуниверситет

ЗЕЛЁНАЯ ЭКОНОМИКА: ЗА И ПРОТИВ

В последние годы в мире произошёл мощный всплеск «экологического сознания». Опросы населения на всех континентах планеты показывают серьёзную тревогу за состояние окружающей среды, за неоправданно интенсивное уничтожение природных ресурсов [1]. В результате промышленного загрязнения воздушного бассейна, мирового океана растёт количество тяжёлых заболеваний. Каждый человек начинает уделять больше внимания своему здоровью не только по средствам пользования оздоровительными медицинскими услугами, но и употребляя экологически чистые продукты питания, соответствующую нормам безопасности, используя экологически - чистую технику и машину, работающие на экологически - чистом топливе и т.д. Это свидетельствует о том, что сформировалась новая категория потребностей – экологические потребности. По своему содержанию экологические потребности направлены на повышение качества окружающей природной среды, достижение её оптимального, с точки зрения интересов человеческой личности, состояния. Как мы прекрасно знаем, потребности общества в каких-либо благах, удовлетворяются за счёт их создания [2]. Спрос рождает предложение, спрос рождает рынок экологически - чистых товаров и услуг. Непосредственно созданием экологически чистых товаров и услуг занимается экологический бизнес, представляющий собой тот сектор экономики, который решает две основные задачи: устранение негативных последствий прошлого и продвижение технологий будущего, создающих условия для полноценной жизни и сохраняющих природную среду. Экологический бизнес во всем мире - это удачное вложение капитала и реальные выгоды уже сегодня!

Важно отметить, что создание экологически чистой продукции недостаточно для того, чтобы общество стало активно её потреблять,

необходимо привить каждому человеку понимание полезности и значимости её использования и применения. Эту важнейшую роль выполняет экологический маркетинг, который предоставляет полную и правдивую информацию об экологических проблемах и эффективных способах их преодоления. Экологический маркетинг ориентирован не на создание "супермаркета здоровья", а на индивидуальный подход к каждому клиенту. Потребителей интересует не только изобилие и доступность необходимых товаров и услуг, но и их экологические качества. Экономика и экология стали союзниками, положив начало новой, перспективной возможности для бизнеса.

В настоящее время рынок экологически чистых продуктов в России еще не сформирован окончательно, в то время как Западный рынок растет и развивается более 30 лет. Среди основных барьеров, препятствующих стремительному развитию российского рынка эко продукции можно выделить:

1. Отсутствие массового спроса на подобный род продукции
2. Отсутствие установленных требований к экологически чистым пищевым продуктам по согласованию с Минздравом России
3. Отсутствие комфортных условий для развития эко бизнеса

Говоря о зарубежном опыте, необходимо отметить, что в экологических хозяйствах стран ЕС производятся бобовые и зерновые культуры, молоко, чай, мед, грибы, яйца, мясо, молоко и молочные продукты, овощи, морские аквакультуры, дрожжи, вино. Евросоюз уделяет большое внимание законодательной базе производства и продажи экологически чистых продуктов, что, несомненно, вызывает доверие потребителей. Также прилагаются немалые усилия и для продвижения биопродуктов на рынке. Доля экологического производства в Европе составляет около семи процентов сельскохозяйственных площадей – 10, 39 млн. га, в том числе 4 млн. – биопашня и 5, 2 млн. биопастбища [3]. Законодательство предъявляет серьезные требования для производителей эко продукции: земля должна в течение трех лет проходить процедуру очистки, запрещается использовать химические и минеральные удобрения, в составе продукта должно быть 95% органических веществ. К каждой новизне стоит относиться скептически, так и производство эко продуктов несёт в себе как плюсы, так и минусы. Несомненно, с появлением эко продуктов на прилавках у каждого из нас появляется возможность сравнивать два вида продуктов, каждый потребитель может выбрать наиболее качественный продукт, тем самым можно говорить о росте культуры питания и потребления. Рынок эко продукции является одним из наиболее успешных и быстро развивающихся секторов экономики. Но в то же время нельзя забывать о том, что производство такого продукта требует больших материальных и временных затрат производства и далеко не каждый может позволить себя приобретать эко продукцию, так стоимость

её значительно выше стандартной продукции присутствующей на прилавках любого магазина. Эко бизнес будет развиваться успешно и стремительно только в том, случае, когда не только общество, но и государство будет в этом заинтересовано. Когда государство будет осуществлять мощную поддержку исследований и разработок, связанных с созданием экологически чистых технологий и материалов. Когда будут созданы правовые нормы, определяющие понятие «экологический», «органический», «био» и регламентирующие отношения в сфере его производства, сертификации и продвижения.

Литература

1. Режим доступа: <http://www.ecolife.ru/>
2. Вылегжанина У. Экономика "Экология" // Российская газета - №5616 (240).// Режим доступа: <http://www.ecologysite.ru/public/item/>
3. Режим доступа: <http://ecocluster.ru/monitoring>.

В.А. Чернышев, М.В. Сизов
Тверской госуниверситет

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО СОЗДАНИЯ СЕРИАЛА: ОТ НОВАЦИИ К ИННОВАЦИИ

Что подтолкнуло к выбору данной темы? Назовем несколько пунктов актуальности.

1. Сегодня в России и во всем мире обсуждают *инновационное развитие экономики*. Звучат термины *новация, инновация, модернизация* и др. Поэтому интересно понять, в чем различие и сходство *новации и инновации*? Какое *экономическое* содержание этих терминов? Более того важно применить данные экономико-теоретические понятия к анализу *экономики телесериалов*.

2. Сегодня *сериал как киножанр* на телевиденье очень популярен. В Америке, Европе, России множество компаний занимаются созданием сериалов как бизнесом, поэтому надо заглянуть в этот мир с позиции экономики и устройства бизнеса.

Наша первая задача различить понятия новация и инновация, т.к. часто в литературе они отождествляются. Хотя на самом деле это понятия и соответствующие им процессы разные *по своей сути*.

Новация – это изобретение, открытие, новая идея, кардинально новые в любой сфере деятельности. Следовательно *новационный процесс* это процесс творчества, процесс изобретения, разработки.

Инновация – это *внедренное* новшество. Открытие, которое используется, приносит выгоду. Тогда *инновационный процесс* это процесс

применения открытия, его использования и экономизации. Другими словами, инновация это эффективная новация. Конечно, чтобы новация превратилась в инновацию нужна смекалка, креативность, фантазия. Но это творчество предпринимателя, поэтому на пути к инновации появляется *предпринимательская идея*.

Вторая задача показать, что процесс воплощения предпринимательской идеи имеет множество этапов со своими промежуточными результатами. Причем на каждой промежуточной станции уже формируется экономическое пространство. Например, фирма заказывает ученым разработку новой технологии, это заказ на новацию. Однако это вовсе не означает, что данная технология будет внедрена в производство. Понятно, что данная фирма на этапе уже понесет затраты и будет ждать определенного результата. Возникло *экономическое пространство* создания новации. Неслучайно на западе создаются консалтинговые компании, которые проводят экспертизу и продвигают бизнес-идеи на разной стадии их проработки: идеи класса «А» – это только идеи (задумки), класса «В» – идея уже оформлена в проекте, класса «С» – идея на стадии запуска, класса «D» – проекты запущены, но требуют дополнительной поддержки.

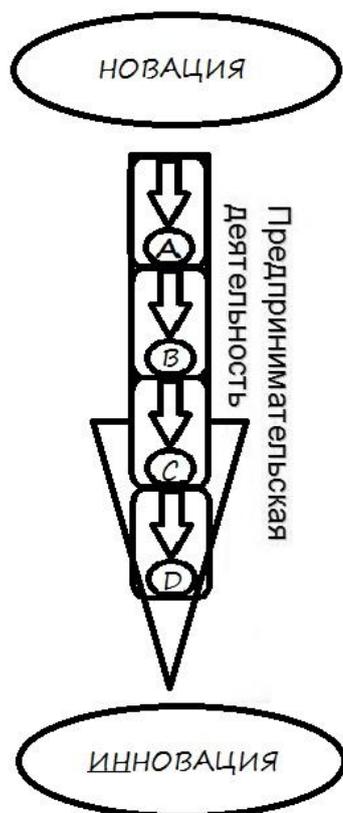


Рис. 1 Путь превращения новации в инновацию

Третья задача связана с тем, что любая предпринимательская и инновационная деятельности осуществляются в той или иной внешней среде. Эта среда, с одной стороны, препятствует, помогает или безразлична к данной деятельности, т.е. влияет на воплощение идеи, неизбежно изменяя ее. С другой стороны, есть и другое влияние, деятельность меняет среду. Уточняется и критерий новизны: если новация это всегда новое, то инновация – *новое для данной среды*.

Вторая часть доклада посвящена наложению представлений об инновационном процессе на телесериалы. В сериале мы видим взаимодействие художника и предпринимателя. Сценарист, художник, актеры придумывают новацию, но когда происходит воплощение их идей это – инновация, результат художественного творчества, креативного процесса. Однако кино невозможно без предпринимателя, но тогда в творческий процесс включается экономический интерес. Предприниматель достраивает художественное пространство экономическим пространством. Понятно, что часто художественный и бизнес интересы не совпадают, противоречат друг другу. Предприниматель проходит тоже путь от новации к инновации, но это уже *экономическое творчество*.

На примере создания сериалов хорошо проиллюстрировать нашу идею о внедрение инновации во внешнюю среду. Многие русские сериалы это копии американских сериалов, как по задумке, так и по технологиям производства. Телекомпания закупает формат у американских компаний и производит российскую версию сериала, но это требует обязательной *адаптации* для российского зрителя. Более того успешные американские сериалы не всегда получают признание у российской публики.

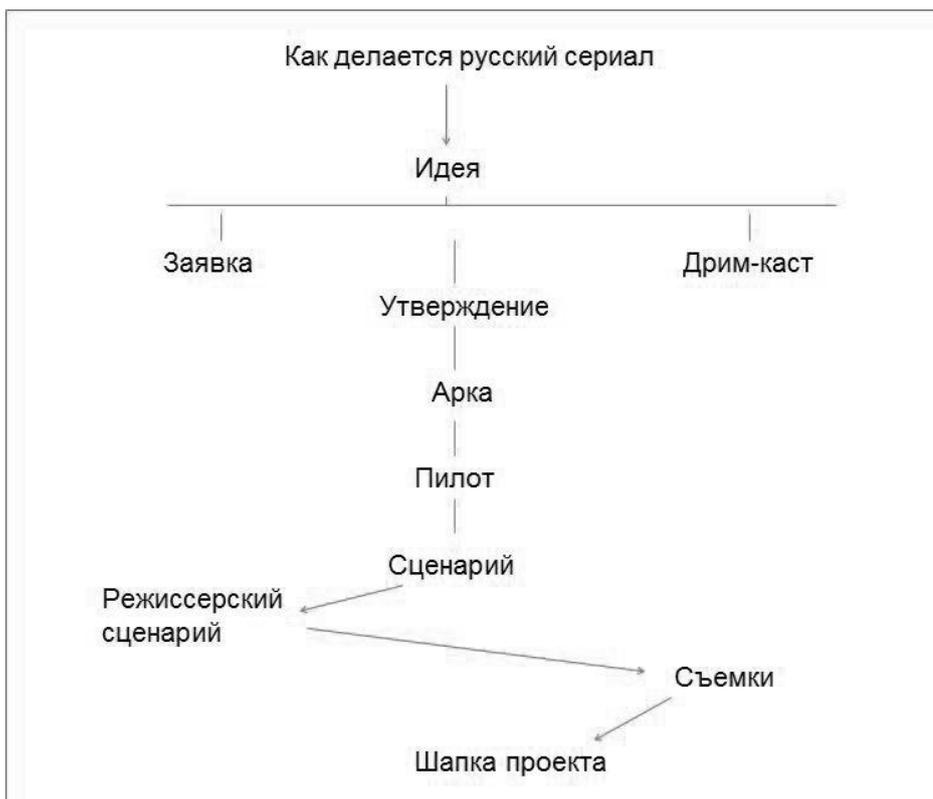


Рис. 2. Схема создания сериала

Литература

1. Волубеев Р., Горбачев А., Кострова Н. «Как создаются сериалы» – Афиша. – 2011. – №294.
2. Голобуев Р., Зельвенский С., Идов М., Красильщик И., Чернявский И. «Устройство сериалов» – Афиша. – 2010. – №281.
3. Вязовов Д., Людмирский Д. «Русские сериалы» – 08 октября 2007 г. Режим доступа: <http://www.media-online.ru/index.php3?id=173385>.

ПОДСЕКЦИЯ 1.2. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

*А.С. Антипова,
Тверской госуниверситет*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РОССИИ

Проблемы государственного долга приобрели в настоящее время особую актуальность в связи с ситуацией, сложившейся в этой сфере для ряда стран мира. Представляет интерес, какое положение в области государственного долга сложилось в настоящее время для России, какова

динамика долга в предыдущие годы и его перспектива на ближайшие годы.

Полная реализация суверенитета государства возможна лишь при его определенной экономической независимости. Для приобретения данной независимости России потребовалось долгое время. Так, пик Российского государственного долга пришёлся на 1998 г. (146,4 % ВВП). На 1 января 2000 г. суммарный внешний и внутренний государственный долг составлял уже 84 % ВВП. После 2001 года Россия проявила себя как стабильное, гибкое государство, сократив неоправданно высокие государственные расходы, увеличив при этом доходную часть бюджета, что позволило не только выплачивать проценты по кредитам, но также и погашать основную часть задолженности.

На конец 2011 года отношение государственного долга к ВВП составляет всего 10,4% . При этом внешним кредиторам страна должна лишь 2,5% ВВП, а внутренним – 7,9% ВВП. Таким образом, Россия входит в число стран с низким уровнем долговой нагрузки (например, госдолг Греции составляет 165% ВВП, США – 100%), что говорит о стабильном состоянии государственного долга страны. Это, однако, не означает, что у российского государства отсутствуют какие-либо проблемы, связанные с долгом.

Для оценки состояния платежеспособности России по государственному долгу воспользуемся одной из моделей платежеспособности, которая предполагает расчеты не абсолютной величины долга, а прогноз динамики отношения долга к ВВП (бремени долга). Для расчетов **по внутреннему государственному долгу** примем следующее соотношение [1, с. 115]:

$$\Delta b = (r - g) * b_0 - s, \text{ где}$$

b_0 – отношение внутреннего долга к ВВП в текущем году;

Δb – прирост относительной величины долга;

g – темпы прироста ВВП;

r – проценты по обслуживанию долга;

s – отношение профицита бюджета к ВВП;

Сделаем расчеты динамики бремени долга на ближайшие 3 года.

За основу возьмем следующие данные:

1. На конец 2011 года бремя внутреннего долга (отношение долга к ВВП) составило 7,7% (4190 млрд. руб. : 54369 млрд. руб. x 100%).
2. Уровень доходности по государственным облигациям колеблется в пределах 6-8%. Возьмем среднюю величину в 7%.
3. Прогнозируемые темпы прироста ВВП по умеренному сценарию – 3,5%.
4. Прогнозные значения дефицита бюджета к ВВП в 2012, 2013 и 2014 годах соответственно составляют 1,5%; 1,6% и 0,7%.

Расчет изменения отношения долга к ВВП на 2012 год:

$$\Delta b = 7,7\% (0,07 - 0,035) + 1,5\% = 1,77\%$$

Отсюда: бремя долга в 2012 году составит $7,7\% + 1,77\% = 9,5\%$

Расчеты изменения на 2013 и 2014 годы проведены аналогично. Результаты таковы:

2013 год – 11,4%

2014 год – 12,5%.

Вывод по расчету: 1) В целом бремя внутреннего государственного долга у России небольшое. 2) Но оно может лавинообразно нарастать при сохранении, во-первых, превышения процентных выплат по долгу относительно темпов роста ВВП, во-вторых, при сохранении дефицита бюджета. 3) Имеются существенные риски ухудшения бюджетных параметров, обусловленные неопределенностью роста глобального спроса в мировой экономике, высокой волатильностью цен на нефть (доходы бюджета России находятся в большой зависимости от цен на углеводороды), потенциальным возобновлением роста расходов на модернизацию вооруженных сил, инфраструктуру и социальную сферу.

Что касается **внешнего долга России**, то в целом его величина в процентах к ВВП составила в 2011 г. 33%, в том числе долг органов государственного управления (государственный внешний долг) – 2,3%. Профицит торгового баланса на ближайшие годы прогнозируется на уровне 3-4% к ВВП. Доходность по суверенным российским облигациям – 5,5%. Даже без расчетов видно, что Россия имеет устойчивое положение платежеспособности по внешнему долгу. Проблема внешнего долга заключается не в нехватке ресурсов для его выплаты, а в трудностях концентрации этих ресурсов в государственном секторе (т.е. привлечении экспортных поступлений валюты для выплат по долгу).

В целом обсуждение условий платежеспособности государства позволяет заключить, что основными источниками улучшения платежеспособности государства являются устойчивый профицит государственного бюджета, сопровождающийся положительным сальдо торгового баланса страны, и меры, способствующие экономическому подъему, ведущие к повышению темпов экономического роста. Таким образом, экономическая программа правительства, направленная на укрепление платежеспособности, должна включать мероприятия по достижению бездефицитного бюджета, активного сальдо торгового баланса или темпа экономического роста, превышающего среднюю реальную процентную ставку по долгу.

Литература

1.Туманова Е.А., Шагас Н.Л. Макроэкономика. Элементы продвинутого подхода: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 400 с.

МНИМОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ПРОБЛЕМЫ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

По проблемам теневой экономики высказывается множество мнений, как в научной литературе, так и в различных средствах массовой информации. В рамках данной публикации поставим для обсуждения проблему: можно ли рассматривать «теневую экономику» как разновидность предпринимательской деятельности? Для анализа разграничим в рамках теневой деятельности ее части и сравним механизм возникновения и результаты осуществления действительной предпринимательской деятельности и деятельности в сфере теневой экономики.

Теневой экономикой называют хозяйственную деятельность, которая развивается вне государственного учета и контроля, а потому не отражается в официальной статистике. Для типологизации разновидностей теневой деятельности примем критерий их связи с «белой» (официальной) экономикой. С этой точки зрения можно выделить три сектора теневой экономики: «вторая» («беловоротничковая»), «серая» («неформальная»), «черная» («подпольная») теневая экономика

«Вторая» теневая экономика – это запрещенная законом скрываемая экономическая деятельность работников «белой» экономики на их рабочих местах, приводящая к скрытому перераспределению ранее созданного национального дохода. В основном подобной деятельностью занимаются «респектабельные люди» из руководящего персонала («белые воротнички»). Одним из видов «второй» теневой экономики является коррупция.

«Серая» теневая экономика – разрешенная законом, но не регистрируемая экономическая деятельность (преимущественно мелкий бизнес) по производству и реализации обычных товаров и услуг. В этом секторе либо самостоятельные производители сознательно уклоняются от официального учета, не желая нести расходы, связанные с получением лицензий, уплатой налогов, либо отчет о такой деятельности вообще не предусмотрен. По данным Росстата, лидируют по числу неформально занятых торговля и ремонтные услуги (почти 4 млн. чел.) и сельское хозяйство (3,4 млн. чел.), значительное место также занимает строительство (свыше 1 млн. чел.).

«Черная» теневая экономика (экономика организованной преступности) — запрещенная законом экономическая деятельность, связанная с производством и реализацией запрещенных товаров и услуг. Этой деятельностью может быть не только основанное на насилии

перераспределение (кражи, грабежи, вымогательство), но также производство товаров и услуг, разрушающих общество (например, наркобизнес и рэкет).

В целом, по разным оценкам доля «тени» в российской экономике составляет 40-50% ВВП – это не только заметно выше развитых и восточноевропейских стран; она еще и намного выше других крупных развивающихся стран (Китай, Индия, Аргентина, Турция, Индонезия, даже Бразилия). По доле «тени» мы довольно близко подошли к границе, за которой находятся «несостоявшиеся государства». То есть страны, где государства не могут ни собрать налоги, ни предоставить взамен требуемые от государства услуги.

Основным побудительным мотивом теневой деятельности является, как правило, получение материального вознаграждения, извлечение выгоды. В этом смысле может возникнуть ее некоторое сходство с предпринимательской деятельностью. Логику осуществления предпринимательской и теневой деятельности можно проследить по следующей схеме.

Таблица 1

Сравнительная характеристика предпринимательской и теневой деятельности

Уровни строения деятельности	«Белая» предпринимательская деятельность	Теневая деятельность
Источник возникновения	Внешняя среда - пространство рождения предпринимательской идеи	Внешняя среда - пространство рождения предпринимательской идеи
Субъект (агент)	Предприниматель - носитель предпринимательской идеи	Теневик – носитель «предпринимательской» идеи
Результат осуществления деятельности	Реализация предпринимательской идеи в виде новой бизнес-формы	Реализация предпринимательской идеи в виде новой теневой бизнес-формы
Общественная значимость	Общественное признание и значимость предпринимательской деятельности	Деформация предпринимательской деятельности и пространства ее осуществления

На первый взгляд, по ряду позиций обнаруживается сходство «белой» и «теневой» предпринимательской деятельности. Основанием для обеих форм возникновения служит внешняя среда, где возникают новые потребности, обнаруживаются проблемы удовлетворения уже существующих потребностей, появляются новые ресурсы, которые можно привести в действие. Идея рождает в голове предпринимателя, предприниматель реализует свою идею, встраивается в существующую

экономическую систему, создавая новое экономическое пространство. В этом заключается общественная роль предпринимательской деятельности. Аналогичным образом рождается и реализуется предпринимательская идея в теневой экономике. Условно теневика тоже можно назвать предпринимателем. Но отличие заключается в том, каков конечный результат деятельности этих двух лиц? Служит ли их деятельность общественному прогрессу, развитию производительных сил и росту благосостояния общества? Ответ, видимо, неоднозначен, если учесть неоднородную структуру теневой экономики.

Как итог, можно сделать вывод, что на сегодняшний день социально-экономические условия для предпринимательства таковы, что они в большей мере способствуют рождению теневых «предпринимательских» идей.

В.В. Гайдук

Тверской госуниверситет

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ЧЛЕНСТВА РОССИИ В ВТО

Исследование последствий присоединения России к ВТО в настоящее время является предметом дискуссий не только представителей бизнеса, органов исполнительной власти, но и экспертов, что обосновывает актуальность выбранной темы.

Практическая значимость написания работы состоит в поиске способов смягчения отрицательных последствий для России при вступлении в ВТО.

Присоединение России к ВТО имело свои особенности. Оно было самым длинным, 18 лет; включало максимальное количество обязательств (164); а также было самым политизированным.

По мнению ряда экспертов [1] от членства в ВТО Россия получит:

- улучшение делового и инвестиционного климата: прозрачность законодательства, усиление конкуренции;
- открытие внешних рынков – расширение экспорта, производства и занятости;
- участие в выработке правил мировой торговли товарами и услугами;
- доступ к судебной системе.

Краткосрочный эффект открытия внешних рынков предположительно будет включать:

- недискриминационный режим доступа к трубопроводным сетям;
- возможность ввоза товаров без сертификации;

- возможность открывать филиалы страховых компаний;
- снятие квот на въезд автопоездов и ограничений по глубине проезда;
- устранение дискриминации по транзитным сборам;
- устранение ограничений на транзит автопоездов;
- отмену экологических сборов (на сталь, трубы, удобрения и др.).

Однако наряду с положительными, следует учесть и негативные последствия. Они могут возникнуть не только в сфере товарного производства, но и затронуть предприятия, преимущественно в отраслях, не являющихся конкурентоспособными в мировой экономике.

Большинство экспертов считает, что нейтрализация возможных негативных последствий должна включать [2]:

- мониторинг производства основных групп товаров и объема импорта этих товаров – выявление чувствительных позиций;
- при наличии возросшего импорта – применение защитных мер;
- перераспределение текущих объемов и форм государственной поддержки;
- льготный режим для инвестиционных проектов с участием иностранного капитала и технологий с локализацией производства;
- ограничение доступа иностранных товаров и услуг к госзакупкам.

Членство России во Всемирной торговой организации определено будет иметь и ряд внешнеполитических последствий [3]:

- статус равного, в том числе в международных институтах (G-8, G-20, АТЭС);
- применение универсальных правил в мировой торговле;
- возможность новых проектов (новые соглашения с ЕС, ЕАСТ);
- признание Грузией самостоятельного торгового статуса Ю. Осетии и Абхазии;
- вероятность отмены США поправки Джексона-Веника.

Вступление в ВТО для России будет иметь позитивный эффект при условии:

- выполнения принятых обязательств;
- мониторинга выполнения обязательств партнеров;
- выбора адекватной стратегии участия;
- активной роли бизнеса;
- кратного увеличения числа специалистов.

Смягчить последствия членства России в ВТО возможно только путем активизации и координации деятельности органов власти и бизнес-сообщества.

На уровне государственной власти необходимо инициировать меры государственной поддержки ряда предприятий и отраслей, являющихся стратегическими в развитии экономики страны. Такими отраслями, на наш взгляд, следует считать сельское хозяйство, пищевую и легкую промышленность, обеспечивающие национальную и продовольственную безопасность страны. Учитывая тот факт, что именно эти отрасли могут пострадать от членства в ВТО на уровне федерального и регионального бюджета следует использовать особые меры государственной поддержки данного сектора экономики.

На уровне предпринимательства нужны новые инициативы и активные действия по созданию общественных объединений, способных лоббировать интересы отдельных секторов экономики. Особо следует обратить внимание на существование кластеров и общественных объединений, инициирующих проведение антидемпинговых процедур в отношении иностранных производителей.

В контексте вступления России в ВТО необходимо определить такую модель участия нашей страны в данной организации, при которой будут устойчиво защищены позиции отечественных товаропроизводителей на внутреннем рынке и существенно усилены на внешнем, что позволит стране занять достойные и престижные позиции в системе международного разделения труда.

Литература

1. Чиновники разъяснят отраслям правила игры в ВТО // Режим доступа: <http://www.roslegprom.ru/Go/ViewArticle/id=2083>.
2. Парламент должен ратифицировать документы о вступлении РФ в ВТО // Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec/press/massmedia/doc20120124_002
3. Астухин Е. Россия вступила в ВТО. Что подешевеет и подорожает / Комсомольская правда. Экономика. – 16 Декабря 2011. // Режим доступа: <http://kp.ru/daily/25805/2785634/>

Д. А. Дмитриева
Тверской госуниверситет

РОЛЬ НЕФТЯНОГО ФАКТОРА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН МИРА

Нефтяная промышленность сегодня – это крупный народнохозяйственный комплекс. Что значит нефть сегодня для народного

хозяйства страны? Это: сырье для нефтехимии в производстве синтетического каучука, спиртов, широкой гаммы различных пластмасс и готовых изделий из них, искусственных тканей; источник для выработки моторных топлив, масел и смазок, а также котельно-печного топлива (мазут), строительных материалов; сырье для получения ряда белковых препаратов, используемых в качестве добавок в корм скоту для стимуляции его роста [3].

Кроме того нефть является одним из важнейших источником валютных поступлений в бюджет. Чистая выручка от экспорта нефти в Саудовской Аравии, Кувейте покрывает внешний долг, в России чистая выручка от экспорта нефти составляет 30% внешнего долга страны, в ОАЭ – 44 % [2, с. 32]. К тому же, мировая цена на нефть имеет тенденцию к повышению, так если в 2000 г. она составляла 35,96 \$/барр., то в 2011 г. – 144,57 \$/барр. [4].

В арабских странах, таких как Саудовской Аравии, ОАЭ, Кувейте, рост численности населения сопровождается ростом потребления нефти и увеличением ее добычи. В США также с ростом численности населения увеличивается потребление нефти, но ее добыча сокращается [2, с. 36].

Это объясняется тем, что в США нефти хватит всего лишь на 11 лет, в Саудовской Аравии – на 72 года, в ОАЭ – на 94 и в Кувейте – на 111. Причем разведанные запасы нефти в США составляют всего лишь около 5% запасов нефти, приходящихся на тройку арабских стран. Поэтому ведется борьба за разведанные запасы нефти. События в Ливии в 2011 г. могут быть примером этого. Ведь одной из главных причин интервенции НАТО в Ливию стали большие подтвержденные запасы нефти, которые составляют 44,3 млрд. баррелей, в этой стране. Также, например, англичане и американцы стремятся завоевать большее влияние в Иране после окончания войны. К тому же, не случайно осуществляются военные действия со странами, например, с Тунисом, Египтом, Сирией, соседствующими с главными экспортёрами нефти [5].

Нефтяная промышленность России является основным сектором топливно-энергетического комплекса страны. От успешного функционирования этой отрасли зависит эффективное удовлетворение внутреннего и внешнего спроса на нефть и продукты ее переработки, обеспечение валютных и налоговых поступлений в бюджет. Несмотря на огромную роль нефтяной промышленности в экономике, в России в последние десятилетия нарушаются пропорции между приростом промышленных запасов нефти и объемами ее добычи. Это происходит на фоне значительного наращивания объемов добычи нефти. Разведанные запасы нефти в нашей стране равны 60 млрд. баррелей, что составляет 6,3% от мировых запасов. С учетом этого нефти хватит в России на 21 год. Добывая около 500 млн. тонн нефти в год, Россия находится на пике добычи, за которым — неминуемый спад. Об этом прямо говорится в

Генеральной схеме развития нефтяной отрасли, разработанной в 2009 г. в российском Минэнерго. Авторы подчеркивают: если до 2020 г. не найти 7,2 трлн. рублей инвестиций в отрасль, из которых 5,8 трлн. нужны на обустройство месторождений, а для этого нужны налоговые льготы, — добыча нефти неминуемо начнет сворачиваться. Российская экономика, по-прежнему ведомая экспортом нефти, уже в тупике. Выход — реальные действия по расширению спектра конкурентоспособных производств [1, с. 28 – 29]. В РФ можно создать эффективный инновационный механизм, способный обеспечить несырьевое развитие государства.

Что касается других стран, то, например, в ОАЭ разрабатываются программы по переходу экономики к металлообрабатывающей промышленности. Также осуществляется активный поиск заменителей нефти. Так, например, согласно программе развития военно-воздушных сил США, все военные вертолеты в стране должны перейти на биотопливо до 2016 г. К тому же американские ученые и эксперты считают, что солнечная электроэнергия и солнечное топливо в скором времени составят альтернативу нефти и газу. Премьер-министр Дании в октябре 2010 г. заявил, что к 2050 г. в стране уголь, газ и нефть заменят биомасса и ветряные электростанции [1, с. 31 – 32].

Таким образом, роль нефтяного фактора в развитии отдельных стран по-прежнему остается значимой. Инновационный путь развития мировой экономики требует перехода от сырьевой ориентации к развитию высокотехнологических секторов. Нефтедобывающим странам необходимо активно осуществлять диверсификацию экономики, чтобы занять достойное место в системе международного разделения труда и обеспечить конкурентоспособность экономики.

Литература

1. Вардуль Н. Есть ли жизнь после нефти?// Профиль. – 2010. – № 40. – 68 с.
2. Олейник А.П. Страны мира в цифрах/ 2011. – 2-е изд. – 2011. – 62 с.
3. <http://www.apxu.ru>
4. <http://www.oilcapital.ru>
5. <http://cccp-revivel.blogspot.com>

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНЫ НА НЕФТЬ

Нефть – наиболее важный энергоресурс, на долю которого приходится более трети первичного потребления энергии. Более того нефть является всемирным товаром.

Актуальность темы исследования определяется ведущей ролью нефти в системе современных энергоресурсов, а также события, происходящие в современной экономике, связанные с экспортом и импортом нефти.

Цель работы: исследовать механизм формирования цены на нефть, оценить на основании данного исследования и опираясь на информацию в СМИ сегодняшнюю ситуацию на мировом рынке нефти.

Гипотеза: Исследование структуры цены на нефть и механизма ее формирования способствует объяснению событий, происходящих на мировом рынке нефти.

Нефть, как товар, имеет ряд специфических характеристик, которые, отчасти, и определяют ее стоимость[1].

- характер природных ресурсов;
- конечность ресурсов, усугубляемая высокой концентрацией запасов приблизительно в дюжине стран [2];
- наличие двух субъектов, принимающих решения на стороне добычи: добывающей компании и собственника ресурсов;
- зачастую весьма неэластичный спрос на энергоносители и его взаимодействие с концентрацией и мощностными ограничениями со стороны предложения[3];
- несовершенство рынка, характеризующееся, например, неизбежными внешними факторами.

Кроме того, одним из определяющих факторов формирования цены нефти является способ торговли нефтью. Торговля нефтью в основном осуществляется на спотовых и фьючерсных рынках, важную роль также играют форвардные контракты и опционы.

Однако на сегодняшний день наибольшее влияние на мировую цену нефти и нефтепродуктов оказывают не столько особенности механизма формирования цены, сколько концентрация нефтяного рынка, количество экспортеров и импортеров нефти, их экономические стратегии, а также, как становится очевидно в связи с последними событиями, и политические взаимоотношения между потребителями и поставщиками нефти.

По информации из источников, рассмотренной в процессе исследования, можно сделать вывод что в современной экономике в отношении нефти наблюдаются следующие тенденции:

Во-первых, является относительно доказанной исчерпаемость нефти как природного ресурса, что заставляет многие страны экспортеры задуматься о наиболее бережном отношении к собственным источникам нефти и месторождениям.

Однако для многих стран нефть до сих пор является единственной основой существования и развития экономики, и сокращение поставок и нефтедобычи может привести не только к убыткам, но возможно и к краху данных экономик.

Во-вторых, развитие экономик многих стран и мировой экономики в целом ведет к повышению энергопотребление, и как следствие потребности в нефти, как в основном, на сегодняшний день, источнике энергии.

Объективно, эти тенденции противоречивы, и именно это несоответствие и становится сейчас причиной большинства конфликтов вокруг нефти.

Возможным выходом из ситуации является развитие альтернативных источников энергии, однако в большинстве стран подобные проекты находятся на данный момент на начальной стадии. Замена нефти пока не найдена.

В результате этого наименее затратным и наиболее реальным способом получения нефти для многих стран видится захват нефтяных месторождений, осуществляемый посредством не только экономических методов, но и военных действий, примером чего явились недавние события в Ливии и раздел ливийской нефти, а также нынешняя ситуация в Сирии, уже названная в СМИ повторением ливийского сценария.

В итоге, очевидно, что особенности механизма формирования цены на нефть частично дают объяснение ситуации возникающей вокруг нефти в современной экономике, следовательно, обе гипотезы исследования доказаны.

Литература

1. Секретариат энергетической хартии / Цена энергии, 2007 г. – С. 44
2. http://www.cerna.ensmp.fr/Enseignement/CoursEcoIndus/Supports_deCours/COASE.pdf
3. OECD/IEA, World Energy Outlook 2004 (IEA, 2004 г.), С. 97.

НАЛОГ НА РОСКОШЬ

Рост зарплаты работников бюджетного сектора, увеличение пенсий или других социальных выплат – все это можно назвать достижениями социальной политики последнего времени. Однако многие граждане не удовлетворены существующим положением дел. Одной из нерешенных проблем остается недопустимо высокая дифференциация расходов населения, не сравнимая ни с одной страной Еврозоны. По официальной информации доход самых богатых россиян в 16 раз выше; по неофициальной – в 40 раз. Избыточный разрыв в уровне доходов идет к росту социальной напряженности.[1]

На сегодняшний день налог на роскошь существует в Мексике, Австралии и Венгрии. В Таиланде налогом на роскошь называют налог на пользование интернетом - 30 долларов в месяц. В Чили, Тунисе и Алжире существует налог в дополнении к налогу на добавленную стоимость (НДС) на дорогие товары.

Во Франции, Италии, Аргентине, Норвегии, Индии и Швейцарии имущество (включая акции, картины, драгоценности и так далее), облагается налогом по прогрессивной шкале, когда его совокупная стоимость доходит до определенной суммы. Например, во Франции - это 800 тыс. евро (минимальная ставка налога 0,55%, максимальная - 1,80%), в Индии - около 46 тыс. евро (фиксированная ставка в 1%), в Норвегии - 93,5 тыс. евро.

Налог на роскошь, как показывает зарубежный опыт, обычно приводит к оттоку капитала из страны. В то время, как в мире от такого налога все чаще отказываются, в России его могут ввести уже в следующем году. [2]

9 февраля 2012 года на XIX Съезде Российского союза промышленников и предпринимателей Председатель Правительства РФ в очередной раз затронул тему введения в России налога на роскошь.

Обращаясь к представителям крупнейших российских предприятий, Владимир Путин отметил, что этот налог должен стать своего рода общественно признанной платой за отказ от инвестиций в развитие в пользу сверхпотребления и тщеславия. «Этот налог не носит фискального характера. Это скорее морально-этическая норма, и я хочу, чтобы и в предпринимательском сословии это тоже было понято», - отметил Председатель правительства РФ. [3]

Поднимая вопрос о введении налога на роскошь, необходимо, в первую очередь, четко понимать содержание термина «роскошь».

В словаре В. И. Даля дается следующее толкование: «роскошь относясь к жизни, к человеку: излишество удобств, хвастливой тороватости, расточительность на насущное, на убранства, пищу, на все жизненные потребности.» [4]. В словаре С. И. Ожегова трактовка данного понятия носит сходный характер: «роскошь: излишества в комфорте, в удовольствиях» [5]. Также следует заметить, что в экономической литературе не дается определения понятию роскошь. Однако, например, в Современном экономическом словаре трактуется понятие «предметы роскоши»: «предметы роскоши — предметы, без которых можно обойтись в жизни, товары изысканного вкуса, доступные по цене только состоятельным людям, семьям».

Исследуя определения понятия «роскошь» и «предмет роскоши», можно сделать вывод нет четких критериев определения какие предметы относятся к роскоши, а какие нет. Отношение предмета к роскоши носит субъективный характер.

Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) представил данные о том, как россияне относятся к идее введения налога на роскошь и что понимают под роскошью.

К предметам роскоши общественное мнение относит прежде всего элитную жилую недвижимость - виллы, коттеджи, большие квартиры, наличие нескольких квартир в собственности (48% респондентов). Кроме того, роскошью россияне склонны считать дорогие импортные автомобили (29%), антиквариат, картины, драгоценности (19%). Еще 16% опрошенных также относят к роскоши такие транспортные средства, как личный самолет, вертолет, большая яхта, корабль.

Введение налога на роскошь не позволит ликвидировать разницу между богатыми и бедными людьми, отмечают 57% респондентов (против 29%, которые считают, что указанный налог позволит ликвидировать эту разницу). Чем беднее опрошенные, тем более они склонны верить, что такой налог уничтожит разрыв между бедными и богатыми. Так же считают 37% в группе плохо материально обеспеченных и 25-27% в группах средне и хорошо обеспеченных. [6]

До сих пор, однако, нет единогласия в определении критериев, по которым будет взиматься налог. Именно это обусловило необходимость разработки принципов законопроекта в диалоге с обществом и предпринимательским сообществом.

Литература

1. Налог на роскошь: западный опыт для России
http://www.bbc.co.uk/russian/business/2012/02/120223_luxury_tax_west.shtml
2. Сайт о налоге на роскошь
<http://www.nalognaroskosh.ru/video/spravedlivo-li-obshchestvo-v-kotorom-my-zhivem/>

3. Сайт о Владимире Путине
<http://premier.gov.ru/events/news/18052/>
4. Словарь Даля
5. Словарь Ожегова
6. Статистика приведённая сайтом RBK
<http://top.rbc.ru/>

*В.С. Тараканова, М.В. Сизова, Е.В. Тарасова
Тверской госуниверситет*

ПРОЕКТ «НАЛОГ НА РОСКОШЬ». КРИТЕРИИ И ОЦЕНКА

В настоящее время идет обсуждение законопроекта «Налог на роскошь», который может вступить в силу в 2013 году на так называемую сверх прибыль. В наиболее крупных городах России проходят «Круглые столы», на которых обсуждают необходимость введения данного налога, его ставки, а также экономические и социальные последствия.

В федеральном правительстве предложили свой вариант критериев для определения имущества, которое будет облагаться налогом на роскошь, ими будут считать чрезмерно богатых людей, имеющих огромные апартаменты и мощные автомобили.

По существующим данным налогом на роскошь будут облагаться физические и юридические лица, имеющие в собственности:

1. Жилые дома, дачи и другие строения, общей площадью свыше 1500 м² или стоимостью от 30 мил. рублей.
2. Автомобили, самолеты, вертолеты, теплоходы, яхты, парусные суда, катера, стоимостью выше 2 мил. рублей (автомобили – свыше 250 л.с.).
3. Драгоценные металлы, драгоценные камни и изделия из них, произведения живописи и скульптуры, стоимостью свыше 300 тысяч рублей.

Ставки по всем объектам составляют от 1 до 7 процентов.

Основные проблемы, связанные с введением налога:

1. Основная часть «роскошных активов» российских богачей и расположена, и зарегистрирована за границей. В самой России, по подсчетам аналитиков, с состоятельных граждан вряд ли удастся собрать больше 200-300 миллиардов рублей в год. Однако на эту работу налоговая служба потратит бюджетные средства, и фискальный выигрыш окажется незначительным.

2. Введение налога приведет к поиску путей отклонения от него.

3. Как показывает зарубежный опыт, введение налога на роскошь нередко приводит к оттоку капитала из страны.

4. Минусы налога снижают его фискальный характер, так как расходы по администрированию могут быть не обоснованными и не целесообразными.

СЕКЦИЯ 2

ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Н.В. Былинкина
Тверской госуниверситет

РЕЙДЕРСТВО В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ

Рейдерство – это недружественное поглощение имущества, земельных комплексов и прав собственности, которое осуществляется с использованием недостаточности правовой базы и с коррупционным использованием государственных, административных и силовых ресурсов.

Понятие «рейдерство» делится на 3 типа на три типа: «*черное*» *рейдерство* (самая криминализованная разновидность этого явления, всегда связанная с насилием). «*Серое*» *рейдерство* – это мягкий вариант, часто связанный с подкупом, например, судьи (для ускорения принятия законного решения). «*Белое*» *рейдерство* – наиболее распространено на Западе (организация забастовок или проверок контролирующими органами). [2]

Причины разгула рейдерства в России:

1. масштабная коррупция, слабость правоохранительной системы и судов;
2. слабость законодательной базы;
3. рост благосостояния, рост активов как производственных, так и недвижимости и земли;
4. неэффективное использование собственности, потому что собственность в России не является неприкасаемой;
5. низкий уровень предпринимательской культуры;
6. слабость рыночных институтов.

Степень опасности рейдерства и его влияние на экономику России определяется такими факторами как:

1. Силовой и коррупционный передел собственности связан с коррумпированными правоохранительными органами и коррумпированными органами судов.
2. Рейдерство – источник легализации криминальных сфер.

3. Рейдерство не занимается реальной экономикой и не направлено на решение реальных задач страны. Рейдерство как сверхзадача может «иссушить экономику».

4. Рейдерство, которое есть в России, снижает ее инвестиционную привлекательность, т.к. это один из дополнительных рисков для инвестиций.

5. Экономический ущерб от рейдерства, по мнению подавляющего большинства респондентов, оценить весьма сложно, потому что рейдерство часто происходит в скрытых формах.

6. Рейдерство не только компрометирует экономическую политику государства, но и подрывает престиж России на международной арене. Имиджевый ущерб настолько велик, что он мешает инновационной политике.

7. Рейдерство влечет за собой последствия и в социальном плане: повышается уровень коррупции в государстве, страдают люди, которые лишаются работы.

Основные методы рейдерских захватов: мошенничество, «Гринмейл» - психологическая атака, силовой захват, банкротство, административные методы, скупка акций. [1]

Причины неэффективной борьбы	Эффективные методы борьбы
- коррупция; - некачественная работа следственных органов; - несовершенство законодательства и правоприменительной практики; - проблему низкого уровня корпоративной культуры; - отсутствие системы прогнозирования ситуаций.	- ликвидация коррупции; - независимый суд; - методы социального прогнозирования с привлечением научных институтов; - совершенство законодательства; - независимая следственная структура; - развитие современных демократических институтов (СМИ, независимые ветви власти).

Рейдерство сегодня проявляется не только в виде захвата крупных предприятий, оно постепенно переходит и в повседневную жизнь. Прекратится или не прекратится волна рейдерства, зависит от позиции государства, сделает ли оно эту проблему приоритетной. В борьбе с рейдерством нужна политическая воля. Но все-таки следует отметить, что совсем уж криминальное рейдерство постепенно будет сходиться на «нет». С одной стороны, государство постепенно осознает опасность рейдерства, с другой стороны, сами предприниматели становятся более опытными и более квалифицированными. Наконец, рентабельность рейдерства как бизнеса с каждым годом падает. Если рентабельность упадет до нормального уровня, то рейдерство и само перейдет к более легальным

формам наращивания активов, т.е. к цивилизованным слияниям и поглощениям.[3]

Литература

1. Научно – культурный логический журнал №10 (228) от 08.06.2011, Д. Ли - www.relga.ru
2. Антирейдер – www.antireider.msk.ru
3. Искусство корпоративных войн ZHVAT - www.zahvat.ru

К.С. Кочканян

Тверской госуниверситет

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Особую значимость для России имеет повышение эффективности инвестиционной деятельности. Этот ключевой вопрос, необходимость решения которого в ближайшее время обусловлена совокупностью причин:

Во-первых, существенное повышение роли инвестиций в подъёме национальной экономики, неуклонном повышении уровня жизни населения.

Во-вторых, необходимость коренных перемен в инвестиционной сфере, которая сегодня находится в далеко не в лучшем состоянии.

В-третьих, эти перемены вызваны перспективами крупномасштабной структурной перестройки экономики, предстоящих качественных изменений в её технологическом укладе и другими важными обстоятельствами, требующими массового привлечения отечественных и иностранных инвестиций и резкого повышения эффективности всей инвестиционной деятельности, осуществляемой сегодня в России.

Необходимо всегда иметь в виду, что вложения инвестиций это средство достижения экономической эффективности, на основе которой могут быть решены многообразные социальные и экономические задачи.

Экономика может динамично развиваться только в том случае, если каждая её отдельно взятая составляющая, которой и является предприятие, также динамично развивается.

Решающим условием развития предприятия в соответствии с принятой экономической стратегией является инвестирование необходимого объёма средств в разработанные проекты.

Экономический рост и инвестиции взаимосвязаны между собой и взаимообусловлены, инвестиции создают материальную основу для поступательного развития предприятия, результаты которого, в свою очередь, являются источником средств для новых капитальных вложений.

Инвестирование - основная форма практического осуществления экономической стратегии предприятия. Без прироста активов или обновления их состава коммерческие организации не могут успешно развиваться в долгосрочном периоде. Инвестиционная политика предприятия является важнейшей составной частью его общей стратегии развития.

Эффективная деятельность фирм, предприятий и организаций в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов их развития и повышения конкурентоспособности в значительной мере определяется уровнем их инвестиционной активности и диапазоном инвестиционной деятельности.

Инвестиционная деятельность в той или иной степени присуща любому предприятию. При большом выборе видов инвестиций предприятие постоянно сталкивается с задачей выбора инвестиционного решения. Принятие инвестиционного решения невозможно без учета следующих факторов: вид инвестиции, стоимость инвестиционного проекта, ограниченность финансовых ресурсов, доступных для инвестирования, риск, связанный с принятием того или иного решения и др.

Актуальность темы связана с тем, что осуществление инвестиций является важнейшим условием реализации стратегических и тактических задач развития и эффективной деятельности предприятия.

Целью анализа инвестиционной деятельности является общая оценка ее эффективности и влияния на важнейшие финансово-экономические показатели деятельности организации, определение целесообразности и оптимальных вариантов реализации отдельных нововведений, оперативная корректировка параметров осуществляемых инвестиционных проектов и поддержка принятия стратегических инвестиционных решений. Цель анализа инвестиционной деятельности вытекает из общих целей экономического анализа и финансового управления (максимизация благосостояния организации).

Объект исследования: Автотранспортное предприятие ООО «Ростурсервис». Предприятие является обществом с ограниченной ответственностью, действующим на основании Устава. Общество учреждено 20 декабря 2001 года. Компания одна из ведущих фирм в России по пассажирским перевозкам. Имеется большой парк комфортабельных туристических автобусов. Деятельность фирмы лицензирована, сертифицирована. Пассажиры застрахованы от несчастных случаев на время перевозок. Путешествия осуществляются как по России и СНГ, так и по странам Европы.

Предмет исследования: Организационно-экономические отношения по повышению эффективности денежных вложений на данном предприятии.

Период изучения инвестиций на данном предприятии 3 года (2009-2011 гг.).

Источниками информации для анализа инвестиций являются:

Бизнес - план предприятия;

Данные бухгалтерского учета и отчетности (форма №5, раздел IV "Движение средств финансирования долгосрочных инвестиций и финансовых вложений");

Статистическая отчетность;

Существует различные виды инвестиций, которые применяются в зависимости от целей и задач, стоящих перед конкретным предприятием. Каждые из этих инвестиций имеют свою структуру и определённые функции.

Решения об инвестициях принимают на основе инвестиционных расчётов, в которых отражается полная картина планируемого проекта и определяется рентабельность капитальных вложений.

Обобщая всё вышесказанное, можно сделать главный вывод, состоящий в том, что инвестиционная деятельность на предприятии всегда направлена на повышение эффективности его работы, что в конечном итоге выражается в получении, а затем и увеличении прибыли.

Л.В. Латина

Тверской госуниверситет

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РИСК В АНАЛИЗЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Инвестиционная привлекательность российских регионов рассматривается как важный компонент их конкурентоспособности на глобальных и межрегиональных рынках.

Инвестиционная привлекательность – это совокупность инвестиционных характеристик, свойственных тому или иному объекту инвестирования, служащих для определения условий инвестирования и предназначенных для принятия обоснованного инвестиционного решения [5, С. 152]. Уровень инвестиционной привлекательности выступает при этом как интегральный показатель, суммирующий разнонаправленное влияние показателей инвестиционного потенциала и инвестиционного риска. Инвестиционный риск характеризует вероятность потери инвестиций и дохода от них [1, С. 59; 3, С. 25]. Уровень инвестиционного риска рассчитывается как средневзвешенная сумма следующих видов риска:

1) экономического (тенденции в экономическом развитии региона);

- 2) финансового (степень сбалансированности регионального бюджета и финансов предприятий);
- 3) политического (распределение политических симпатий населения по результатам последних парламентских выборов, авторитетность местной власти);
- 4) социального (уровень социальной напряженности);
- 5) экологического (уровень загрязнения окружающей среды, включая и радиационное);
- 6) криминального (уровень преступности в регионе с учетом тяжести преступлений);
- 7) законодательного (юридические условия инвестирования в те или иные сферы и отрасли, порядок использования отдельных факторов производства) [4, С. 30-31].

Согласно рисковому подходу оценки инвестиционной привлекательности региона, который позволяет сопоставить уровень риска, присущий новому объекту вложения инвестиций, с существующим, наиболее известной является методика, разработанная аналитиками рейтингового агентства «Эксперт-РА», которое выделяет также управленческий риск, но исключает законодательный (с 2011 года).

Основные изменения инвестиционного риска регионов России, 2010–2011 гг.

- на 12% понизился финансовый риск;
- на 13,5% понизился социальный риск;
- значение управленческого почти в 1,5 раза выше интегрального риска инвестирования и выше всех остальных видов риска;
- масштабные вложения в Дальний Восток и ряд других регионов через госпрограммы начали давать эффект;
- в большинстве регионов России риски инвестирования продолжают снижаться.

Согласно данным за 2010-2011 гг. рейтингового агентства «Эксперт РА» Тверская область имеет рейтинг на уровне 3В1, что означает наличие пониженного инвестиционного потенциала и умеренного риска. Среди регионов России Тверская область занимает 35-е место по инвестиционному риску (табл. 1). Наименьший инвестиционный риск – социальный, наибольший – экономический [6]. В 1997-1999 гг. Тверская область имела 8-9 ранги инвестиционного риска.

Таблица 1

**Инвестиционный риск Тверской области,
2010-2011 гг. [6]**

Ранг риска, 2010-2011 гг.	35
Ранг риска, 2009-2010 гг.	35
Средневзвешенный индекс риска, 2010-2011 гг. (Россия = 1)	0,282

Изменения индекса риска, 2010-2011 гг. к 2009-2010 гг.	-0,006
Ранги составляющих инвестиционного риска, 2010-2011 гг. к 2009-2010 гг.	
Социальный	11
Экономический	75
Финансовый	42
Криминальный	68
Экологический	12
Управленческий	34

В ретроспективе с 2007 года по 2011 год инвестиционный риск Тверской области повышался, в настоящее время существует тенденция снижения данного показателя [6]. Уменьшение инвестиционного риска в области и по стране в целом свидетельствует об увеличении объемов российских и иностранных инвестиций, что оценивается положительно.

Оценка инвестиционного риска важна при анализе инвестиционной привлекательности и, соответственно, конкурентоспособности региона как важного показателя для принятия инвестиционных решений.

Литература

1. Аксенова Н.И., Приходько Е.А. Современные подходы к оценке инвестиционной привлекательности страны// Финансы и кредит. – 2010. - №32(416). – С. 56-64.
2. Гришина И. Инвестиционная привлекательность регионов России для частных инвесторов: новые результаты сравнительного анализа// Инвестиции в России. – 2008. - №4. – С. 3-13.
3. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация, управление, финансирование: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям 060000 экономики и управления / Н.В.Игошин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 448 с.
4. Инвестиции: учебное пособие / М.В. Чиненов и [др.]; под ред. М.В. Чиненова. – М.: КНОРУС, 2007. – 248 с.
5. Удалов Д. [Инвестиционная привлекательность, как основной критерий для принятия инвестиционного решения. Сущность и проблемы ее оценки в условиях переходной экономики](#)// РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. – 2009. - №4. – С. 152-153.
6. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов 2010–2011 гг.: Риск, с которым трудно управиться [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://raexpert.ru/ratings/regions/2011/>

СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

В настоящее время в Тверской области наблюдаются высокие темпы роста экономики, а также приток значительного объема инвестиций. Но если сравнивать Тверскую область с другими регионами Центрального федерального округа в целом, практически по всем ключевым параметрам (ВРИ на душу населения, темпы роста ВРП, уровень доходов и объем инвестиций на душу населения, промышленное производство на душу населения и проч.) наблюдается отставание области от Московского региона.

Одновременно, динамика и качество процессов развития экономики в г. Твери и районах, попадающих в зону непосредственного влияния Москвы, и на остальных территориях сильно различаются. Так сельские районы постепенно деградируют, наблюдается отток населения в крупные города. Поэтому наиболее высокая инвестиционная активность компаний наблюдается в г. Твери и Конаковском районе.

В этой ситуации, с учетом сложившегося социально-экономического положения в Тверской области и в отсутствии каких-либо кардинальных преобразований со стороны региональных органов государственной власти по отношению к реальному сектору экономики, развитие области будет сводиться к двум возможным вариантам : 1) Приобретение статуса периферии относительно Москвы с вытекающими из этого ограничениями в части функций и проектов, на которые регион в целом может претендовать; 2) Снижение уровня освоенности территории и усилению, тем самым, проблем социального характера.

В результате кризиса в сфере образования и закрытия специфичных производств в 1990-х годах высвободившиеся работники вынуждены были уехать в Москву или Санкт-Петербург, где легче найти работу по специальности. Сейчас похожая ситуация складывается с выпускниками вузов, но переезд осуществляется без смены квалификации.

Ухудшающаяся половозрастная структура населения, даже в условиях «слома» нисходящего демографического тренда в среднесрочной перспективе, будет создавать дополнительную нагрузку на бюджет региона.

В целом, жесткость структуры бюджетных расходов и ограниченный потенциал доходов Тверской области, дотационность региона и неизбежная социальная направленность бюджета, особенно в условиях существенной реорганизации рынков труда, роста стоимости услуг естественных монополий и ЖКХ, ухудшения половозрастной структуры

населения, а также экономического спада в результате глобального экономического кризиса, снижают возможности по формированию так называемого бюджета развития и перехода к активному инвестированию в ключевые проекты.

Из-за быстрого развития Московской агломерации происходит процесс передачи части функций в соседние регионы. Многие районы Тверской области также попадают в 200-км зону размещения процессинговых центров и бэк-офисов - т.н. зону преимущественного влияния мегаполиса. Но несмотря на то, что Тверская область претендует на то, чтобы стать главной площадкой для размещения «сервисных» функций, этому препятствует ряд серьезных ограничений, таких, как несфокусированность рынка гурда на подготовке необходимых кадров, недостаток офисных площадей, неразвитость рынка жилой недвижимости, недостаточный уровень условий и разнообразия жизни и т.д.

Кроме преимуществ, размещение некоторых функций за пределы Московской области может привести к проблемам для экологии и образа жизни местного населения. Также нужно отметить, что приход внешних инвесторов может создать неблагоприятную ситуацию для существующих предприятий.

В связи со строительством высокоскоростной магистрали и новой платной автомобильной дороги Москва - Санкт-Петербург, Администрации региона следует занять активную позицию и участвовать в проектировании ВСМ и платной автодороги, чтобы, свести к минимуму негативные последствия от строительства и предусмотреть и запустить ряд «компенсирующих» проектов, предполагающих использование потенциала новых транспортных артерий в борьбе за размещение перспективных функций, которыми сможет делиться Москва и Подмосковье.

В итоге можно сделать следующие выводы. Администрация Тверской области должна разрешить противоречие в выборе дальнейшего пути развития: стать периферией московской агломерации либо осуществить стратегию протекционизма и начать активное самостоятельное развитие области «изнутри». Для принятия решения необходимо соотнести положительное влияние Московской агломерации и все возможные издержки, связанные со статусом периферии.

Литература

1. Стратегия социально-экономического развития Тверской области на долгосрочную перспективу[Электронный ресурс]: Режим доступа: URLhUp://economy.tver.ru
2. Прогноз социально-экономического развития Тверской области на очередной финансовый 2012 год и плановый период 2013 и 2014 годов [Электронный ресурс]: Режим доступа: URL http://economy.tver.ru/index.php?option=com_content&task-view&id=46&Itemid=62

ТВЕРСКАЯ ОБЛАСТЬ НА ПУТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Существует множество подходов к определению устойчивости развития региона. На их основе определим устойчивое развитие региона как достижение взаимосвязанных целей экономической, социальной и экологической устойчивости в регионе. Это процесс изменений, в котором эксплуатация природных ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического развития, развитие личности и институциональные изменения согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей и устремлений.

Во многом речь идёт об обеспечении качества жизни людей. Обеспечение устойчивого регионального развития предполагает разработку мероприятий, помогающих достичь определенных краткосрочных и долгосрочных целей.

В «Стратегии 2020» определены направления развития Тверской области: устойчивый экономический рост нового качества, развитие уникального человеческого капитала, экологическое агропроизводство как основа сохранения и развития традиции и образа жизни в Тверской области, лучшая инфраструктура участия в национальной и мировой экономике, современная и эффективная энергетическая и водная инфраструктура, соответствующая структуре системы расселения и потребностям экономики и общества, эффективная бюджетная сеть, обеспечивающая высокое качество бюджетных услуг, новое качество государственного и муниципального управления.[5]

Опираясь на имеющиеся статистические данные и официальные материалы, проанализируем развитие Тверского региона.

В 2007 – 2009 г.г. Тверская область развивалась более быстрыми темпами, чем Россия в целом и ЦФО: темп роста производства валового регионального продукта в 2009 г. нарастающим итогом к 2006 г. по Тверской области составил 105,8 %, по России – 105,2 %, по ЦФО – 104,4 %. В 2010-2011 г.г. ВРП продолжает расти. По итогам 2010 г. ВРП Тверской области оценивается в сумме 232,4 млрд. руб. Индекс физического объема ВРП за 2010 г. оценивается в 106,7 % к предыдущему году. Наибольший вклад - почти треть в создание ВРП вносит промышленность области. Далее следуют оптовая и розничная торговля - около 20 % ВРП; транспорт и связь, и строительство – по 10 % ВРП.[6]

По итогам 2011г. Тверская область занимает ведущие позиции в ЦФО по промышленному производству, выпуску сельхозпродукции, темпам роста строительства. В то же время, в регионе медленно растут

доходы населения, вводится недостаточно жилья. В промышленности существуют проблемы кадрового обеспечения и недостаточности рынков сбыта.

Внешнеторговый оборот Тверской области за I полугодие 2011 года составил 389,0 млн долларов США или 84,7% к аналогичному периоду предыдущего года, в том числе объем экспорта продукции составил 118,3 млн долларов США или 87,9% к 2010 г., объем импорта продукции составил 270,7 млн долларов США или 83,3% к прошлому году. Сложилось отрицательное сальдо торгового баланса в сумме 152,4 млн долларов США.[4]

Дефицит муниципального бюджета Тверской области за 2011г. составил 2488 млн.руб. и показывает отрицательную динамику: в 2010г. этот показатель составлял 2314 млн.руб., в 2009г. - 1097 млн.руб., в 2008г. - 180 млн.руб. Уровень безработицы за 2010г наш регион демонстрировал ниже общероссийского показателя: 6,6 и 7,5% соответственно. Уровень экономической активности в регионе за 2010г составил 67,3% и в предыдущие отличался несущественно. В целом по России этот показатель составляет 67,7 %, а в ЦФО - 68,5 %. Заметим, что большинство населения Тверской области занято в обрабатывающем производстве (33,4%), в то время как в целом по стране и по ЦФО доминирует сфера торговли. Среднедушевой доход тверитян в 2010 г. составил 13925 руб., и это 52е место по РФ, в то время как этот показатель в целом по стране был равен 18881 руб., а по ЦФО – 24525руб.

В настоящее время Тверская область является одним из инвестиционно привлекательных регионов Российской Федерации. Этому способствует ее удачное географическое положение, кадровый и промышленный потенциал, транспортная инфраструктура, мощная энергетическая база, природные ресурсы, важные научно-исследовательские объекты. За счет размещения современных атомных и гидроэлектростанций в области избыточна энергия, объемы инвестиций в этом секторе высоки. В развитии Тверского региона большая роль отводится реализации инвестиционной политики. Инвестиционный рейтинг региона - 3В1 (пониженный потенциал - умеренный риск). Среди регионов России область занимает 35е место по инвестиционному риску и 42е по инвестиционному потенциалу. Наименьший инвестиционный риск – экологический, наибольший – криминальный, наибольший потенциал – туристический.[1] К отрицательными характеристикам региона следует отнести низкую численность населения, негативные демографические и миграционные процессы, низкий технологический уровень экономики, недостаточная инвестиционная привлекательность, «разваленный» агропромышленный сектор. Объем инвестиций в основной капитал с каждым годом увеличивается, за 2011 г. он составил 84478,1 млн.руб. В 2006 – 2011 г.г. реализовано почти 50 крупных инвестиционных проектов с

объемом инвестиций 35 млрд. руб., создано около 8 000 рабочих мест. Сейчас в области действует 90 проектов в разных отраслях экономики. Общий объем инвестиций – около 146 млрд. руб., количество создаваемых рабочих мест – более 22 тысяч.[3]

Таким образом, Тверская область имеет хорошие показатели в промышленности, строительстве, инвестициях, однако существуют проблемы со сбытом продукции, развитием социальной сферы. Регион имеет достаточный потенциал для своего дальнейшего устойчивого развития.

Литература

1. Рейтинговое агентство Эксперт РА
<http://www.raexpert.ru/database/regions/tver/>
2. Министерство экономического развития Тверской области,
<http://economy.tver.ru/sotsialno-ekonomicheskoe-razvitie/sotsialno-ekonomicheskoe-razvitie.html>
3. Пресс-служба Правительства Тверской области.
<http://region.tver.ru/news/?id=4259>
4. Правительство Тверской области. Экономика.
<http://region.tver.ru/economics/>
5. ММЦ "Тверь" - Центр развития бизнеса "Goodwill". Стратегическое планирование: развитие страны и региона. Тверской вариант.
<http://tver.marketcenter.ru/News/News.asp?lc=2&NewsID=22810>
6. Федеральная служба государственной статистики. Регионы России. Социально-экономические показатели.
http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1138623506156

*Н.В. Былинкина, А.П. Матыцына
Тверской госуниверситет*

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ МОЛОДЫХ СЕМЕЙ И СПОСОБЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ

Приобрести жилье за счет собственных средств не всегда возможно, так как стоимость квадратных метров остается высокой и продолжает расти. Обращение к ипотеке может позволить решить жилищную проблему, но далеко не всем гражданам, которые нуждаются в собственной жилплощади. Для помощи в решении вопросов кредитования привлекается помощь государства.

Федеральная ипотечная программа «Молодая семья – доступное жилье» предполагает предоставление помощи молодым семьям в приобретении собственного жилья. Программа предполагает право

молодых семей, возраст супругов в которых не достигает 35 лет, участвовать в федеральной программе «Молодая семья – доступное жилье». Для этого семья должна стоять в очереди и нуждаться в улучшении жилищных условий, что подтверждается соответствующими документами. По условиям федеральной программы «Молодая семья – доступное жилье» семья из двух человек имеет право на жилплощадь в размере 48 квадратных метров, а наличие детей предполагает предоставление 18 квадратных метров жилья на каждого члена семьи.[1]

Федеральная программа «Молодая семья» была утверждена постановлением российского правительства от 17 декабря 2010 года и вступила в силу 8 февраля 2011 года. На государственную поддержку могут рассчитывать семьи, в которых на одного человека приходится менее 15 кв.м. и оба родителя должны быть моложе 35 лет. Размер субсидии составляет для семьи из двух человек - 600 тыс. рублей, 800 тыс. рублей – на семью из трех человек, 1 млн. рублей – на семью из четверых человек. Участники программы могут реализовать субсидию только путем покупки квартиры в новом доме или вступив в долевое строительство.

Согласно Распоряжению Правительства Российской Федерации от 29 июля 2011 г. № 1346-р, в 2011 году на реализацию федеральной программы "Молодая семья", на все субъекты РФ, принимающие участие в данном проекте, будет выделено 4,7 млрд. рублей. Согласно Распоряжению больше всего средств выделено Самарской области (332 млн. рублей), меньше всего Чукотскому автономному округу (730 тыс. рублей). В результате распределения Тверской области было выделено 39,3 млн. рублей.

В соответствии с Постановлением Администрации Тверской области от 01.09.2008г. №279-па утверждена и действует долгосрочная целевая программа Тверской области «Ипотечное жилищное кредитование в Тверской области на 2009-2013 годы». Основным мероприятием настоящей программы является предоставление социальных безвозмездных выплат (субсидий) гражданам при приобретении жилья за счет средств ипотечного кредита.

С 3 марта 2012 года размер ипотечного жилищного кредита должен составлять 70 и более процентов стоимости приобретаемого (строящегося). Формы государственной поддержки заключаются в предоставлении социальных выплат на приобретение (строительство) жилья и предоставление дополнительных социальных выплат при рождении (усыновлении) ребенка. Размер социальной выплаты по программе для молодых семей определяется в размере 10% стоимости жилья, но не более 150 тысяч рублей. [2]

Общий объем финансирования ДЦП «Развитие ипотечного кредитования в Тверской области» из областного бюджета за 2009-2013 годы составит 784 млн. рублей: 2009 год – 76,5 млн. рублей, 2010 год – 113

млн. рублей, 2011 год – 126,5 млн. рублей, 2012 год – 156 млн. рублей, 2013 год – 311,5 млн. рублей.

В 2011 году социальные выплаты были предоставлены 2163 семьям, из них 1748 молодых семьи. Кроме того, правом на получение дополнительной выплаты при рождении (усыновлении) детей воспользовались 357 семей. Общая сумма выплат в Тверской области составила более 352 млн. рублей.

Поддержка молодых семей является одним из приоритетных направлений политики России, так как молодые семьи – это конкурентоспособный потенциал развития страны. Сформированные программы помощи при покупке жилья охватывают значительную долю молодых семей и являются востребованными. Однако, развитие программ поддержки и расширение круга возможных участников окажет положительное влияние на молодежь и улучшит демографическую, социальную обстановку в стране.

Литература

1. Федеральная целевая программа «Жилище» на 2011-2015 годы утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2010 г. N 1050

2. Постановлением Администрации Тверской области от 01.09.2008г. №279-па об утверждении долгосрочной целевой программы Тверской области «Ипотечное жилищное кредитование в Тверской области на 2009-2013 годы»

М.Г. Львова

Тверской госуниверситет

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА В ТВЕРСКОМ РЕГИОНЕ

Понятие кластера относительно ново для российской действительности, однако именно с созданием отраслевых кластеров связывают надежды на скорейшее увеличение темпов роста отечественной промышленности. Взаимодействие предприятий и организаций, входящих в кластер, осуществляется на основе кооперации и конкуренции, причем, конкуренция внутри кластера - не менее важная движущая сила развития, чем кооперация. В ходе конкурентной борьбы внутри кластера система в целом оптимизируется и повышает свои возможности для участия в глобальной конкуренции.

Экономика Тверской области является в достаточной степени диверсифицированной, однако по объемам производства лидирующее положение в промышленности области занимает [машиностроение](#).

Еще в 2003 году появилась идея об объединении Тверского вагоностроительного завода (ТВЗ), Торжокского вагоностроительного завода (ТорВЗ), ОАО «Ритм ТПТА», ОАО «Центросвармаш» и еще 15 тверских предприятий, в вагоностроительный кластер[1]. Вагоностроение составляет порядка 20% всего машиностроения Тверской области. В отрасли занято огромное число людей, поэтому нельзя не упомянуть о ее социальной важности. Только на ТВЗ работает порядка 8 тыс. человек. Вокруг него создана серьезная инфраструктура, включающая систему профессиональной подготовки кадров, и предприятия, обслуживающие вагоностроителей.

Говоря о вагоностроении, важно принимать во внимание тот факт, что через несколько лет концепция развития пассажирского железнодорожного транспорта может измениться. И нужно будет изготавливать принципиально новые вагоны. Силами кластера обновить модельный ряд будет значительно проще, чем в одиночку. Тверской вагоностроительный завод вполне может составить конкуренцию германскому «Сапсану», благо мощности позволяют это сделать.

Создание кластера также должно привлечь иностранные вагоностроительные компании в Тверскую область, например тот же Siemens, который производит «Сапсан». Крупным компаниям проще прийти в регион, где уже есть производственная база и необходимый технический и научный потенциал.

В Тверской области уже созданы наиболее благоприятные условия для производства вагонов. Тверские предприятия выпускают продукцию, удовлетворяющую европейским требованиям, в нашем регионе можно найти наиболее квалифицированных сотрудников и имеется база для разработки новых технологий. Фактически, можно утверждать, что в Тверской области уже исторически сложился вагоностроительный кластер.

Летом 2010 года был открыт очередной завод крупной шведской компании SKF. Завод по производству подшипников «СКФ-Тверь» стал 19 предприятием в Тверской области, вошедшим в железнодорожный кластер и послужил мощным фактором ускорения развития всех предприятий кластера, стимулом внедрения новых стратегий, технологий[2].

Сейчас данный проект является одним из наиболее перспективных в нашем регионе. Он призван объединить имеющуюся производственную базу, профессиональные учебные заведения и возможности деловых партнеров и инвесторов. Значение тверского кластера в масштабах национального железнодорожного машиностроения очень велико. Так, например, в 2010 году Тверской вагоностроительный завод получил заказ от ОАО «РЖД» на выпуск 546 вагонов, что составляет 92% от доли рынка в сегменте выпускаемой продукции в России[3]. Однако объем заказов все еще не соответствует имеющемуся потенциалу завода. Недавно предприятие закончило модернизацию, потратив на это около 6 млрд.

рублей, и сегодня его мощности позволяют производить 1100 вагонов в год[4]. Стимулом к модернизации послужила стратегия развития российских железных дорог до 2030 года. Однако теперь эта стратегия потеряла свою значимость в связи с приходом в Россию концерна Siemens с высокоскоростным поездом «Сапсан». ТорВЗ также столкнулся с трудностями, т.к. заказ на поставку в Сочи пригородных электропоездов в преддверии Олимпиады также получил германский концерн (цена сделки 580 млн. евро).

Внутриобластная кооперация имеет все основания претендовать на полный производственный цикл в железнодорожном машиностроении. Решение вопроса стабильности спроса на продукцию кластера позволит тверским машиностроителям оставаться абсолютными лидерами внутри страны и повышать конкурентоспособность своей продукции на мировом рынке.

Литература

1. Официальный сайт Департамента промышленного производства, торговли и услуг Тверской области <http://www.tverpromtorg.ru/>
2. Справочно-информационный портал Тверского региона <http://4822.biz/novosti-organizaciiy-tveri-i-oblasti/skf-tver-stal-19-predpriyatiem-voshedshim-v-tverskoiy-zheleznodorozhnyiy-klaster.html>
3. Официальный сайт администрации Тверской области <http://region.tver.ru/news/?id=2408>
4. Сайт газеты МК в Твери <http://www.mk.ru/regions/tver/article/2010/09/15/529576-vagonstroiteli-tverskoy-oblasti-obedinyaytes.html>

А.Д. Цвылева

Тверской госуниверситет

ОПТИМИЗАЦИЯ СЕТИ УЧРЕЖДЕНИЙ БАЗОВОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННЫХ РЕСУРСОВ

Профессиональное образование - единственная отрасль экономики в равной мере связанная со всеми остальными отраслями и формирующая человеческий капитал для сферы материального и нематериального производства. Этим объясняется постоянный высокий интерес к сфере образования как к рынку формирования первоначальных благ в виде приращения стоимости человеческого капитала.

Для осуществления миссии образования определена стратегическая цель – повышение качества и доступности предоставляемых образовательных услуг населению Тверской области за счет эффективного

использования материально-технических, кадровых, финансовых и управленческих ресурсов.

Проведенный анализ сети учреждений базового профессионального образования позволяет констатировать наличие следующего комплекса проблем развития системы профессионального образования:

- отсутствуют эффективные механизмы планирования и расходования бюджетных средств;
- образовательные результаты системы профессионального образования по объемам подготовки кадров и их качественным характеристикам слабо соответствуют требованиям рынка труда и основных потребителей образовательных услуг, так как перечень образовательных программ, по которым готовят рабочих и специалистов формируется на основе устаревшей информации и материальной базе, не отражающей изменений, востребованных рынком труда;
- сеть учреждений НПО-СПО избыточна, в ее структуре неоправданно велика доля малокомплектных учебных заведений и др.

Выявленные проблемы требуют проведения комплексной модернизации образовательных ресурсов системы профессионального образования Тверской области с целью превращение ее в ресурс социально-экономического развития региона на основе развития государственно-частного партнерства, введения адекватных организационно-финансовых и экономических механизмов управления деятельностью системы и консолидации всех институтов от среднего (полного) общего до вузовского профессионального образования для достижения нового качества непрерывного профессионального образования на всех его уровнях и ступенях. Требуется создание системы прогноза потребности в кадрах и принципиальное обновление процедуры формирования заказа системе образования на подготовку кадров для экономики с учетом региональной специфики.

И.С. Орел

Тверской госуниверситет

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА С УЧЕТОМ ВНЕДРЕНИЯ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫХ СИСТЕМ ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «АГРОФИРМА ДМИТРОВА ГОРА»)

Современное состояние сельского хозяйства в России оставляет желать лучшего. Наметившаяся в начале 90-х годов тенденция снижения темпов развития сельского хозяйства, их отставания от общих темпов роста экономики страны в целом актуальна и сегодня. До сих пор сельское хозяйство России не может достигнуть показателей 1990-го года.

Россия по уровню техники и технологии в сельском хозяйстве отстает от передовых стран на 40 лет. Только два процента ее сельскохозяйственных угодий обрабатываются по технологиям берегающего земледелия. Доля инвестиций в основной капитал составляет всего 4% общего объема инвестиций в экономику, что в 4,5 раза меньше, чем в 1991 г. и недостаточно для устойчивого развития.

Кроме того, продолжается распад коллективных хозяйств и наблюдается деградация сельскохозяйственных угодий. В то же время российское сельское хозяйство в ряде регионов при правильной организации работ и современном уровне агротехники может стать прибыльным бизнесом.

На фоне общего спада развития сельского хозяйства выделяются вертикально интегрированные холдинги, финансовое состояние которых год от года улучшается.

Агропромышленный комплекс (АПК) – стратегически важный сектор национальной экономики, который является ключевым в обеспечении продовольственной безопасности страны. Одним из критериев продовольственной безопасности выступает, по мнению академика РАСХН Милосердова В.В., производство 75-80% общего объема основных видов продовольствия отечественными товаропроизводителями. Однако импорт продовольствия в российскую экономику составляет более 50% от общего объема продовольственных товаров. Агропромышленный комплекс – не просто социально значимая отрасль экономики страны, но и основа нормального функционирования всей национальной хозяйственной системы.

Проблемы взаимодействия малого и крупного бизнеса в агропромышленном комплексе усложнились в период глобального экономического кризиса.

Трансформационные процессы, начавшиеся в 1990-е годы, сопровождались разукрупнением хозяйств и зачастую их банкротством. Отсутствие необходимых исследований, внедрение новых организационно-правовых форм хозяйствования привело к разбалансированию этого важного сектора экономики. Необходимость развития предпринимательских структур, функционирующих в сфере сельскохозяйственного производства, выдвигает проблемы интеграции в число первоочередных и определяет саму интеграцию как закономерный этап развития общественного производства.

Поскольку, эффективно организованное сельское хозяйство не только производит продовольствие, но и ведет к снижению бедности, укрепляет продовольственную безопасность и охрану окружающей среды.

СЕКЦИЯ 3

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

ПОДСЕКЦИЯ 3.1. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Р.А. Гуляев

Московский Государственный Университет им. М. В. Ломоносова

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЦБ РФ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Кризис – пора переходного состояния, перелом, связанный противоречиями в развитии какой-либо одной или многих сфер, при котором существующие средства достижения целей становятся неадекватными, в результате чего возникают непредсказуемые ситуации и проблемы. Любой кризис опасен для отдельных людей общества в целом, но наиболее страшным и угрожающим в современном мире представляются различные финансовые кризисы, подрывающие «кровеносную систему» постиндустриального общества. Обращение к теме финансового кризиса вполне естественно сейчас, когда только-только отгремела первая волна глобального экономического кризиса, и многие эксперты и аналитики с уверенностью предсказывают вторую, разрушительную, способную пошатнуть всю рыночную конъюнктуру планеты. По точному выражению премьер-министра Великобритании Гордона Брауна «может стать катализатором создания общества нового типа, объединенного в своих устремлениях и целях... сейчас – время, когда закончилась одна глава и началась другая – для наций, континентов, для всего мира...».

Мы готовы принять любое объяснение кризиса, но не можем допустить мысли, что он стал следствием ошибок, которые допущены нами самими, говорил Фридрих фон Хайек. Эффективность управления и стратегическое планирование имеют фундаментальное значение для любого субъекта экономики, но особенно велики их роль в механизме функционирования банков. Важная особенность банковского бизнеса состоит в том, что здесь очень высока степень риска, поэтому любая управленческая ошибка неизбежно ведет к потере ликвидности, платежеспособности, а в конечном счете — к банкротству. Между тем такие важные составляющие банковского менеджмента, как бизнес-планирование, соблюдение обязательных нормативов, использование передовых технологий и научных принципов управления персоналом, для многих российских банков еще не стали нормой жизни. В большинстве случаев низкий уровень управления является главной причиной их кризисного состояния.

Говоря же о мировом финансовом кризисе в Российской Федерации, можно сказать, что благодаря действиям ЦБР удалось избежать

полномасштабного кризиса во всей экономике и в банковской отрасли в целом. За счет интенсивных государственных вливаний, санаций проблемных банков, беззалоговых и субординированных кредитов, а также всех доступных мер денежно-кредитной политики (понижение нормы обязательных резервов, понижение ставки рефинансирования и другие) удалось наполнить банковский сектор, выполняющий своеобразную роль «кровеносной системы экономики», живительными денежными средствами и предотвратить крушение крупнейших кредитных организаций, признанных социально важными.

Тем не менее, необходимо отметить, что проблемы в банковской сфере решались исключительно узкими монетарными инструментами и носили локальный характер, не воздействуя на первопричину «заболевания» банковского сектора. Тесная связь российских финансовых рынков, в том числе банковского сектора, с международными рынками носит такой же неизбежный характер, как и зависимость российской экономики от нефтяной трубы. Поэтому предупредить этот кризис регулированием исключительно в российском банковском секторе вряд было возможно. Тем не менее, никаких стратегических выводов из этого печального опыта или долгосрочных планов по выводу экономики из такого состояния сделано не было, что ставит нас перед тем фактом, что в случае повторения подобного сценария мы вновь сможем ему противопоставить лишь государственные вливания и узкие денежно-кредитные меры. Безусловно, учитывая тот факт, что антикризисное управление является микроэкономической категорией, методы борьбы с кризисом в отношении каждого конкретного банка также должны быть строго индивидуальными, однако в совокупности они должны носить всеобъемлющий, стратегический характер.

Поводя итог, можно отметить, что банковская система была вынуждена признать свою неосмотрительность. Мировой финансовый кризис 2008 года показал, что различным организациям пришлось столкнуться с множеством рисков, неплатежеспособностью вследствие несения рисков встречной стороны и рисков «заражения», недостатка регулятивной и надзорной интеграции, а также несовершенства режимов принятия решений. Чтобы банковский капитал превратился в мощный стимул экономического роста и повышения уровня жизни, необходимо существенно повысить его эффективность как инвестиционного ресурса. В решении этой непростой задачи ведущая роль принадлежит стратегическому менеджменту. Мировой опыт показывает, что наивысшие экономические и финансовые показатели имеют корпорации с высоким уровнем организации и управления. Сегодня качество менеджмента и стратегического планирования — главный фактор, определяющий конкурентоспособность фирмы, отрасли, страны.

Литература

1. <http://www.economic-lib.ru/finance-3/47.htm>
2. <http://www.mrb-press.ru/russianseries.php>
3. <http://www.cbr.ru/>
4. http://www.rau.su/observer/N10_98/10_13.HTM
5. <http://финансовая-биржа.рф/birjevoe-delo-birja/181-osnovnyie-prichinyi-krizisa-yugo.html>

И.А. Евдокимов

Тверской госуниверситет

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В РФ

Российский закон «О национальной платежной системе» содержит следующее определение электронных денежных (ЭД) средств — это денежные средства, которые предварительно предоставлены одним другому лицу, учитывающему информацию о размере предоставленных денежных средств без открытия банковского счета, для исполнения денежных обязательств лица, предоставившего денежные средства, перед третьими лицами и в отношении которых лицо, предоставившее денежные средства, имеет право передавать распоряжения исключительно с использованием электронных средств платежа. Можно дать свое определение ЭД - денежные обязательства эмитента в электронном виде, которые находятся на электронном носителе в распоряжении пользователя.

Рассмотрим плюсы и минусы перед наличными, и, начнем с плюсов : часто электронный кошелек можно завести обезлично, процесс заведения кошелька занимает пару минут, при оплате ЭД ниже риск того, что кошелек будет украден, легко перевести деньги на электронный счет, низкий процент за перевод, высокая портативность, низкая стоимость эмиссии, воздействие человеческого фактора снижается, идеальная сохраняемость , идеальная качественная однородность.

В тоже время они имеют ряд недостатков, особенно в РФ: отсутствие устоявшегося правового регулирования, не безопасность, электронные деньги нуждаются в специальных инструментах хранения и обращения, отсутствует узнаваемость, утечка персональных данных, не уверенность в надежности.

В целях расширения практики использования электронных денег в России и регламентации деятельности по осуществлению операций с ними, необходимо, по-нашему мнению, реализовать ряд следующих мер. Во-первых, нужно дать на законодательном уровне четкое определение понятия «электронные деньги», определить перечень возможных операций

с ними и состав участников систем электронных денег, необходимо разработать и законодательно закрепить порядок выпуска, обращения и погашения электронных денег, повысить требования к качеству управления рисками в кредитных организациях, осуществляющих операции с электронными деньгами и разработать единые стандарты электронных денег и правила конвертации электронных денег из одного вида в другой.

Электронные деньги в настоящий момент в РФ занимают лишь небольшую нишу расчетных операций по реальным сделкам на малые суммы. В тоже время доля их использования имеет тенденцию к увеличению, вместе с ростом числа пользователей интернета. Развитие электронных денег неизбежно поставит вопрос о создании единой общемировой валюты с единым эмиссионным центром. При этом может измениться роль центральных эмиссионных банков. Электронные деньги играют важную роль, как в современных денежных системах, так и в денежных системах будущего. При этом с развитием электронных денег сущность денег не меняется, изменяется только их форма.

Если говорить о потребителях электронных денег, то все будет зависеть от того, что именно войдет в итоговую версию законодательства. При плохом раскладе потребителям придется или дороже платить за те же услуги, или вовсе лишиться возможности такие услуги получить. Но если нам всем повезет, и закон в итоге выйдет без надуманных ограничений и требований, то потребителям станет значительно проще. Будут четко понятны правила игры на рынке, что обычно ведет к повышению качества услуг и, во многих случаях, еще и к снижению их стоимости.

Мы так же опасаемся, что законодатели "зажмут гайки" (лицензии, разрешения, ограничения) и позволят действующим участникам рынка электронных денег еще больше монополизировать его. Наше главное желание – прозрачная комиссия на всех операциях, включая внесение денег с терминалов.

Перечисленные выше предложения должны положительно сказаться на экономическом пространстве электронной коммерции, но в данный момент все зависит только от дальнейшего государственного регулирования.

А.Ю. Жидкова
Тверской госуниверситет

ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ БАНКОВСКОГО КРИЗИСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Россия стала далеко не первой страной, столкнувшейся с масштабным экономическим кризисом и кризисом банковской системы, в частности.

Опыт разных стран доказывает, что банковские кризисы отражают сложный процесс приспособления банковских систем к новым макроэкономическим условиям. «Либерализация внешнеэкономических отношений и дерегулирование банковского сектора в развитых и развивающихся странах, глобализация рынка финансовых услуг, реформы в странах с переходной экономикой — все эти процессы развивались достаточно болезненно, повышая на первых этапах макроэкономическую неустойчивость и несбалансированность экономики и отрицательно сказываясь на состоянии банковских балансов»[1].

Предполагать, что Россию кризис минует, было бы просто наивно. Старые американские проблемы, которые спровоцировали первую волну, полностью не исчезли, так еще и добавились серьезные проблемы в европейской экономике. Все это косвенно касается и нашей страны, поскольку она тесно интегрирована в мировую экономику.

Последние годы для банковского сектора РФ были достаточно позитивными. Российские банки усиливали сектор кредитования малого и среднего бизнеса, развивали розничный сегмент, реорганизовывали филиальную структуру, что позволило им улучшить рентабельность и укрепить свои позиции в ожидании очередного кризиса. «Достаточность капитала банковского сектора сейчас значительно выше, чем в 2008г., также выше готовность инструментов денежно-кредитного регулирования Центрального банка»[1].

Тем не менее, ряд аналитиков считают преждевременными заявления об устойчивости банковского сектора страны. Так, по мнению международного рейтингового агентства Moody's, «растущая неопределенность на рынках и "бегство" инвесторов от риска влекут за собой постепенное замедление экономической активности в России, снижение фондовых индексов и давление на рубль»[2].

Сейчас для системно-значимых банков главными являются два риска. Первый из них – риск ликвидности, обусловлен ситуацией на мировых рынках. Второй риск связан с качеством кредитов. Поэтому главными задачами для Центрального банка в настоящий момент являются поддержание достаточного уровня ликвидности и минимизация кредитных рисков в банковской системе. С этими задачами регулятор справляется традиционными механизмами: через рефинансирование коммерческих банков и курсовую политику.

Однако меры, предлагаемые Банком России, носят селективный характер и, зачастую, не подкреплены реальными механизмами, а также

законодательной и нормативной базами. Это существенно снижает эффект от их реализации и не даёт желаемых результатов.

Так, выборочная поддержка коммерческих банков со стороны Правительства и Центрального Банка РФ приводит к укрупнению банковского сектора, мелкие банки поглощаются более мощными или банкротятся.

Противостоять тенденции к повышению кредитных рисков и, как следствие, системных рисков в целом можно только в случае существенной трансформации институциональной среды банковского сектора.

В этой связи представляется необходимым:

- шире внедрять механизмы риск-менеджмента в кредитных организациях с целью минимизации кредитных рисков;
- повышать прозрачность финансовой политики предприятий-заемщиков с целью более объективной оценки их платеже- и кредитоспособности;
- разработать механизмы по оперативному перераспределению ликвидности на межбанковской рынке;
- ужесточить надзорные требования и усилить ответственность рейтинговых агентств и аудиторских компаний;
- устранить дисбаланс между объемом выпускаемых финансовых инструментов и реальной доходностью инвестиционных программ.

Также именно сейчас Центральному Банку РФ следует позаботиться и о введении новых механизмов поддержки банков, не дожидаясь момента очередного обострения ситуации в мировой экономике.

Например, одним из новых механизмов поддержания стабильной работы банковской системы могут стать мероприятия по самооздоровлению банков на основе стресс-тестирования.

Использование предложенных механизмов способно повысить гибкость и выносливость российского банковского сектора и обеспечить его устойчивость в условиях действия внешних факторов.

Литература

1. Глушкова Н.Б. О возможной новой волне кризиса банковского сектора РФ//Вестник Тверского государственного университета
2. «Moody's: В случае повторения кризиса 2008г. банкам РФ придется туго». – Электронные данные. - <http://top.rbc.ru/economics/11/10/2011/619622.shtml>

Е.А. Забелина

Российский экономический университет имени Г.В.Плеханова, г. Москва

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

В большинстве зарубежных стран образовательные кредиты, как правило, государственные (европейские страны, страны СНГ и Балтии). В то же время, в ряде стран существует как государственное, так и коммерческое кредитование (США). В Восточной Азии, где большинство вузов частные, кредиты, в основном, носят коммерческий характер. Государственному регулированию здесь подлежат только кредиты для льготных категорий обучающихся: инвалидов, детей из малообеспеченных семей, наиболее одаренных студентов. Также во многих европейских странах, за исключением Англии, образовательные кредиты используют параллельно с развитой системой субсидий, грантов, стипендий [1].

Главная проблема, связанная с образовательными кредитами в мире – частые случаи их невозврата. Но даже при этом общество не отказывается от кредитования, вкладывая инвестиции в будущее. В то же время, любой закон об образовательном кредите в условиях низкой платежеспособности населения не будет работать, если в нем не будет отражено участие государства в поддержке населения, получающего образовательный кредит, путем субсидирования части процентов по образовательному кредиту и государственных гарантий возврата суммы займа, если заемщик окажется неплатежеспособным [1].

В каждом государстве такая система имеет специфические особенности. Дело в том, что каждая страна выбирает для себя, как правило, одну из двух основных моделей. Например, во Франции и Германии предпочтение отдается прямому финансированию бюджетных мест в высших учебных заведениях. Скажем, в Германии доля бюджетных мест превышает 90%, во Франции количество бюджетных мест составляет 80% [2].

Иная картина наблюдается в таких странах, как Великобритания или США, где доля бюджетных мест крайне низка. В этих странах преобладающая форма реализации права студента на образование – образовательные кредиты.

В Великобритании студенты оплачивают обучение самостоятельно, однако могут рассчитывать на гибкую систему субсидий для оплаты обучения. Стоимость обучения калькулируется в соответствии с уровнем дохода студента и его семьи. Так, существовала практика, когда студенты, зависящие от своих родителей, чей доход в расчете на семью составлял менее 20000 фунтов стерлингов, освобождались от платы за обучение. Семьям с доходом от 20000 до 29784 фунтов стерлингов предоставлялась субсидия, покрывающая часть стоимости обучения. В семьях с доходом свыше 29784 фунтов стерлингов должны были полностью оплачивать

обучение [3]. Таким образом, речь идет о софинансировании образовательных услуг государством и семьей обучающегося.

В США существует три основных типа образовательного кредита: студенческий заем (student loan), родительский заем (parent loan) и частный заем (private loan). Кроме того, заемщику предоставляется возможность объединить все свои займы в один заем для упрощения выплаты. Это как бы четвертый тип образовательного кредита – объединенный заем (consolidation loan) [2].

Студенческие займы имеют низкую процентную ставку и не требуют дополнительного обеспечения. Федеральный заем для студентов имеет две разновидности [2]:

- Federal family education loan program (FFELP). Такие займы предоставляются частными кредиторами, например банками, кредитными союзами, ссудосберегательными ассоциациями. Возврат этих кредитов обеспечивает федеральное правительство;

- Federal direct student loan program (FDSLPL). Эти кредиты управляются "Direct lending school" и предоставляются правительством напрямую студентам и их родителям.

Названные кредиты бывают субсидированными и несубсидированными. В случае субсидированных кредитов проценты по ним во время обучения оплачиваются правительством, тогда как если кредит не субсидированный, студент сам платит проценты, хотя имеется возможность отложить их выплату до окончания обучения. Чтобы получить субсидированный кредит, необходимо обосновать потребность именно в такой форме кредита. Несубсидированный кредит может получить любой студент вне зависимости от финансового положения [2].

В интернете можно найти данные, согласно которым студенты, находящиеся на иждивении, вправе заимствовать до 3500 долларов на первом курсе, 4500 долларов – на втором и 5500 долларов – на каждом последующем курсе. Студенты, имеющие самостоятельный доход, могут заимствовать дополнительно 4000 долларов на первых двух курсах, то есть 7500 долларов и 8500 долларов соответственно и 5000 долл. – на последующих курсах, то есть 10 500 долларов. Дипломированные специалисты (аспиранты) или профессионалы могут заимствовать 20 500 долларов в год [2].

Американские студенты, например, могут рассчитывать на образовательные кредиты до 7,5 тыс. долларов США в год, аспиранты – до 54 тыс. долларов США в год с возвратом в течение 10 лет под 5-10% годовых. Во время учебы и в первые полгода после окончания вуза выплата кредита не производится, а проценты оплачиваются федеральным правительством. Для большинства студентов Германии обучение в вузах бесплатное, а студентам из малообеспеченных семей государство предоставляет своеобразную стипендию BAFOeG. Фактически это

беспроцентный кредит, половину которого студенты возвращают государству после окончания учебы [1].

Почти один миллион китайских студентов из бедных семей пользуются государственными кредитами для учебы в вузах. Процентная ставка по ним существенно ниже той, что применяется при потребительском кредитовании. Общее число студентов, получивших государственную помощь для учебы в вузах, превышает 15 млн. человек [1].

В Латвии государство предоставляет студентам ссуду на 10 лет. На время учебы процентная ставка равна нулю, а начиная с 12-го месяца после окончания учебы – 5% годовых. Если гражданин полностью погашает заем сразу после окончания учебы, то проценты он не платит. В Польше кредит выдается на шесть лет под 6,68% годовых. В США, Канаде, Англии, если выпускник университета объявляет себя банкротом, задолженность погашает государство. Когда проблемы гражданина будут решены, он вернет свой долг [1].

Таким образом, можно выделить ряд позитивных моментов, которые следует учитывать при формировании модели образовательного кредитования в Российской Федерации:

- ✓ Низкие процентные ставки (от 5 до 10%), в ряде случаев – отсутствие таковых вообще;
- ✓ Активное участие государства в процессах формирования и разработки системы образовательного кредитования;
- ✓ Софинансирование образовательных услуг студентом и государством путем предоставления субсидий с учетом финансового положения семьи студента;
- ✓ Длительные сроки погашения кредита (до 10 лет).

Литература

1. Ханнанова, Д. М. Страсти вокруг законопроекта «Об образовательных кредитах» [Текст]// Регламентация банковских операций.-2007.-№1.
2. Сперанский, А. Блеск и нищета образовательных кредитов [Текст]// Бухгалтерия и банки.- 2007.- N 12
3. Образовательный кредит как способ финансирования студентов [Текст]. Информационный бюллетень.- М.: ГУ-ВШЭ,2007.- 48с.

ПОДСЕКЦИЯ 3.2. ФИНАНСОВЫЕ ВОПРОСЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

ПРОБЛЕМНЫЙ АСПЕКТ ВЫБОРА ФОРМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Существуют два основных концептуальных сценария долгосрочного развития экономики России – это инерционный и инновационно-прорывной пути развития. Первый предполагает сохранение сырьевой ориентации экономики с постепенным истощением ресурсов, слабый внутренний рынок и инвестиции в единичные крупные проекты. Это курс «на удержание позиций», и, по моему мнению, этот тупиковый путь. К чему он может привести? Исчезновение некоторых видов ресурсов, банкротство предприятий и увеличение безработицы в стране, рост уровня социальной напряженности – это лишь самые очевидные последствия осуществления инерционного сценария. Поэтому у нас не может быть другого пути, кроме перехода с инерционного на инновационное развитие. Последнее имеет свои преимущества как на макро-, так и на микро-уровне. Основной акцент в модели инновационно-прорывного развития ставится на увеличение доли инновационно-инвестиционного сектора, на развитие нанотехнологий, ослабление сырьевой ориентации экономики страны, создание Национальной Инновационной Системы (НИС). Способность генерировать и внедрять достижения научно-технического прогресса ведет к повышению уровня и качества жизни населения, эффективной модернизации социально-экономической сферы и укреплению позиций России на международной арене.

Важно заметить, что в настоящее время наука постепенно превращается «... в специфическую сферу товарного производства, которая производит очень дорогостоящий товар — объекты интеллектуальной собственности (ОИС) ...». [1] В западных странах доля новых знаний, воплощенных в технике и технологиях, составляет более 80% прироста ВВП, стоимость отдельных ОИС достигает сотен миллионов долларов.

Не следует, однако, забывать о том, что успешность и эффективность использования результатов интеллектуальной деятельности напрямую зависит от того, насколько подходящая интеллектуальной собственности, инновации, конечному продукту, разработчику и предпринимателю форма коммерции будет выбрана. Существуют методики оценки необходимости коммерциализации, алгоритм выбора технологии коммерциализации, теория «Бизнес-куба» [2], позволяющая сопоставить фазы жизненных циклов товара/услуги, сектора рынка и предприятия-коммерциализатора и

заранее отсеять априори неэффективные инновационные проекты. Каждая из этих методик призвана помочь предпринимателю определить, стоит ли браться за трудоемкий процесс коммерциализации, принесет ли это дополнительный доход, будет ли востребован новый товар на рынках. Если перечисленные руководства и здравый смысл дают положительный ответ, то перед коммерциализатором встает еще более серьезный вопрос, связанный с необходимостью выбора формы коммерциализации. Существует большое количество данных форм, однако при неправильном выборе предприниматель рискует потерять существенный доход, который ему может принести потенциально успешный проект.

Перечень форм коммерциализации можно разделить на две условные группы – первая основана на квалификационном уровне персонала и связана с технико-технологическим ресурсом организации и, как правило, не может быть отделена от них. Другая часть отделима от носителей, то есть права собственности на этот ресурс могут принадлежать организации и служить источником дохода и средством участия в процессе коммерциализации.

Таблица 1

Формы коммерциализации:

Неотделимые от носителя, связанные с человеческим потенциалом и общетехнологическим ресурсом организации:	Отделимые от носителя, основанные на праве интеллектуальной собственности:
<ul style="list-style-type: none"> ▪ консультационные услуги ▪ специализированные образовательные услуги ▪ технические, аналитические и конструкторские услуги ▪ выполнение заказов на НИОКР 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ продажа научно-технической и конструкторской документации ▪ лицензирование, т.е. выдача «... разрешения на право осуществления юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем конкретного вида деятельности ...»[3] ▪ создание "spin-out" компаний, т.е. новых венчурных фирм для быстрой коммерциализации каждого изобретения ▪ создание совместных предприятий <p>Передача технологии может осуществляться:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ во вновь организуемые компании – спин-аут и совместные предприятия ▪ в действующие компании ▪ в другие исследовательские организации для дальнейших исследований.

Дальнейшая коммерциализации может осуществляться через «... следующие формы: инжиниринг, промышленная кооперация, передача

технологий в рамках совместных предприятий, техническая помощь, франшизинг, лизинг»[4].

При трансфере результатов интеллектуальной деятельности в spin-out, в действующие компании или совместные предприятия организация имеет шанс получить существенный, но относительно краткосрочный финансовый выигрыш. Вариант сотрудничества с исследовательскими организациями связан со стратегическим планированием развития конкурентоспособности организации, и предполагает получение будущих доходов. Для руководства важно правильно определить вид объектов интеллектуальной собственности, находящихся в распоряжении предприятия, провести детальный анализ альтернативных путей их использования и выбрать оптимальную форму коммерциализации.

Литература

1. Колотухин В.А. Материалы международного форума «Инновационные технологии и системы»: - Минск: ГУ «БелИСА», 2006. – 156с.
2. Лихолетов А.В., Лихолетов В.В., Пестунов М.А. Стратегия, модели и формы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. - №9. – С.23
3. Федеральный закон от 04.05.2011 №99-ФЗ (ред. От 19.10.2011, с изм. От 21.11.2011) «О лицензировании отдельных видов деятельности» // СПС КонсультантПлюс.
4. Карпова Т.С. Некоторые аспекты корпоративного управления интеллектуальной собственностью в России // Механизация строительства. – 2011. – С.30.

Е.Е. Жандарова
Тверской госуниверситет

ТРЕЙДИНГ И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Трейдер (англ. Trader) - биржевой торговец. Обычно подразумевается торговля на фондовой бирже, а также на валютном (Forex) и товарном рынках.[1] Трейдинг - непосредственная работа трейдера: анализ текущей ситуации на рынке и заключение торговых сделок. Различают профессиональных торговцев, которые работают в финансовых учреждениях или предприятиях и обычно имеют специализированное образование и лицензию на соответствующую деятельность, выполняют операции за деньги и в интересах своих компаний или их клиентов, и частных торговцев (независимых трейдеров), которые выполняют операции за свои деньги и в своих интересах

(работают на себя), проводимые ими операции не требуют лицензирования, они не имеют специализированного образования.[1]

При решении вопросов, связанных с экономическим ростом, важная роль отводится финансовому сектору и фондовому рынку страны. Кризис ликвидности, который спровоцировал дефицит денежных ресурсов, может быть ликвидирован с помощью различных финансовых инструментов, обращающихся на рынке ценных бумаг. Развитый эффективный рынок позволяет снизить значительную долю риска, он также может характеризоваться высоким уровнем объективности рыночной стоимости активов и ее близостью к справедливой, настоящей стоимости. Например, в условиях кризиса спрос на продукцию компании снижается, что, безусловно, сказывается на рыночной цене акций и капитализации компании. Состояние цен на рынке отражает настроение трейдеров: в таких условиях участники рынка стремятся зафиксировать прибыль или убыток, уйти с рынка и пересидеть в каком-нибудь низкорискованном активе. Зачастую ожидания дальнейшей негативной тенденции вызывают стремительное снижение цен на акции компаний и участники рынка своими продажами опускают цены ниже их справедливого значения. То есть, ожидания роста способствуют формированию завышенной цены и фондового пузыря, а негативные ожидания загоняют цены к минимальным значениям.

В чем же польза трейдинга? Сравните общества, где есть финансовые рынки, с обществами, где финансовых рынков нет. Финансовые рынки говорят – вот цены на алюминий, вот цены на нефть, вот то, что нужно людям. То, что люди готовы покупать на свои деньги. То есть финансовые рынки становятся носителями информации. А информация – кровь современного общества. Финансовые рынки самые быстрые, самые четкие носители информации. Люди, которые работают на финансовых рынках – спекулянты – рискуют собственными деньгами в надежде заработать гораздо больше денег, но при этом оказывают общественную услугу. Люди, которые занимаются «непродуктивной» работой, создают важные ценности. Только ценности другого порядка. Важную роль в развитии экономики играет активный фондовый рынок, рынок ценных бумаг, который позволяет компаниям выпускать ценные бумаги, размещать их на рынках, и таким образом поднимать капитал. Сам эмитент получает деньги от трейдеров только один раз – когда акции впервые продаются. От обращения акций на вторичном рынке компания-эмитент уже ничего не имеет. Но если акции компании активно котируются на финансовом рынке, это позволяет компании гораздо дешевле брать займы, продавать дополнительные эмиссии бумаги. Это понижает стоимость развития бизнеса. В отсутствии такого механизма компании обречены на то, чтобы выходить с шапкой в руках и просить займы у банков. Компания, которая котируется, живет на совершенно

другом уровне - ей намного проще брать кредиты. Это понижает стоимость ее продукта, позволяет дешевле продавать их населению, повышает собственную конкурентоспособность. Трейдеры, активно участвуя в финансовом рынке, позволяют финансовой системе функционировать.[2]

Таким образом, от того, что на рынках присутствует трейдер, общество функционирует гораздо лучше. Один из показателей уровня жизни общества - это активность рынков в этой стране. В свободной экономике та или иная компания может выпустить акции, чтобы осуществить какой-то проект, а инвестор, трейдер, покупая акции, берет на себя множество рисков, а вдруг этот проект не осуществится. Но с другой стороны, если проект не провалится, его инвестор получит прибыль.

Литература

1. Смирнов П.В. Трейдера [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.autoforex.ru/whoistrader.php>
2. Сайт компании АТОН. Справочник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aton-line.ru/study/reference>

*А.В. Ларионова
Тверской госуниверситет*

СТРУКТУРА СТОИМОСТИ ЛИЦЕНЗИОННОГО ДОГОВОРА И ПАТЕНТА

В настоящее время владельцы интеллектуальной собственности определяют формирование нового устройства мира, потому что знание или интеллектуальная собственность и ее эксплуатация бизнесом с целью извлечения прибыли является ключевым фактором обеспечения конкурентоспособности и экономического роста.

Перед владельцами интеллектуальной собственности встает вопрос, либо создавать собственное производство или использовать уже в существующем объект интеллектуальной собственности, либо предать права иному лицу по лицензионному договору. Для того чтобы разобраться, что может быть выгоднее, необходимо рассмотреть структуру стоимости лицензионного договора и патента.

Для рассмотрения структуры стоимости необходимо дать определения лицензионного договора и патента и рассмотреть отличия при их оценке.

Патент – документ, выданный федеральным органом исполнительной власти по интеллектуальной собственности, удостоверяющий исключительные права на изобретения, полезные модели и промышленные образцы (ГК РФ ст.1346).

Лицензионный договор- документ, по которому одна сторона – обладатель исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации (лицензиар) предоставляет или обязуется предоставить другой стороне (лицензиату) право использования такого результата или такого средства в предусмотренных договором пределах (ГК РФ).

Таблица 1

	Патент	Лицензионный договор
1. Объектом прав	Изобретение, полезная модель, промышленный образец	Результат интеллектуальной собственности и средство индивидуализации
2. Стоимость (в самом общем понимании)	$S_{патента} = V * T * \Delta П = V * (Z - C)$, где V-среднегодовой выпуск продукции, T-срок использования(года), $\Delta П$ - прибыль единицы продукции на основе ОИС, V-объем производства продукции за период T, Z- продажная цена каждой единицы продукции на основе ОИС, C – себестоимость единицы продукции на основе ОИС	$S_{лицензии} = D * V * T * \Delta П = D * V * (Z - C)$, где V-среднегодовой выпуск продукции, T-срок использования(года), $\Delta П$ - прибыль единицы продукции на основе ОИС, V-объем производства продукции за период T, Z-продажная цена каждой единицы продукции на основе ОИС, C – себестоимость единицы продукции на основе ОИС, D-доля лицензиара в прибыли лицензиата (10-30%)
3. Общие подходы по оценке	Доходный, затратный и сравнительный	Доходный, затратный и сравнительный

Таким образом, необходимо помнить несколько важных параметров, которые могут помочь при выборе между лицензионным договором и патентом:

- использование патента относится не ко всем объектам интеллектуальной собственности (только к изобретениям, полезным моделям и промышленным образцам), применение лицензионного договора возможно почти ко всем объектам интеллектуальной собственности;

- исходя из формулы стоимости, главным отличием между стоимостью патента и лицензионного договора является доля лицензиара в прибыли лицензиата

- методы по оценке стоимости патента и лицензионного договора по сути подобны, но если бы они применялись при прочих равных условиях, но так как такой ситуации быть практически не может, то стоимости рассмотренных объектов разные

- если владелец стремится максимизировать свою будущую прибыль, необходимо оценить стоимость и патента и лицензионного

договора, с учетом всех факторов, которые могут повлиять на стоимость патента или лицензионного договора.

Т.В. Львова

Тверской госуниверситет

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕТОДА РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В настоящее время в Тверской области при поддержке регионального правительства идет создание региональной инновационной системы, слаженное функционирование которой должно способствовать налаживанию связей между наукой, производством и бизнесом. Университету в этой системе отводится не только генерирование интеллектуальной деятельности, результатами которой являются изобретения, полезные модели, программы для ЭВМ и др., но и обеспечение трансфера результатов интеллектуальной деятельности в производство и их коммерциализация. Для этого необходимо владеть инструментарием оценки эффективности новационных идей и разработок.

Однако, на данный момент нет государственно закрепленной методики оценки эффективности инновационных проектов, поэтому для принятия решений используются Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и интуиция экспертов. Несмотря на то, что инновационный проект обладает рядом существенных отличий от инвестиционного бизнес-проекта, что делает неэффективным такой подход к оценке.

Особенности инновационного проекта:

- Отсутствие аналогов, а значит, статистических данных для анализа;
- Высокие риски проекта;
- Высокая неопределенность в будущем;
- Сверхдоходность проекта в случае благоприятного развития событий.

Все перечисленное отрицательно влияет на результат оценки эффективности классическими методами: ЧДД, ВНД, Индекс доходности, срок окупаемости, так как в них риск и неопределенность имеют только негативный исход. Но инновационный проект как раз и интересен с позиции высокого риска, когда высокий риск сопровождается сверхвысокой доходностью. Этим обусловлена необходимость поиска альтернативных подходов к оценке инновационных проектов.

Существует альтернативный метод, который учитывает особенности инновационных проектов – метод реальных опционов. Данный метод

рассматривает риск как возможность отклонения развития событий от плана как в сторону ухудшения, так и в сторону улучшения. И чем выше неопределенность условий в будущем, тем сильнее эти отклонения.

В данном методе менеджерам проекта отводится активная роль в управлении, а именно – при поступлении неблагоприятных сигналов об ухудшении ситуации, они вправе приостановить проект, не дав развиваться неблагоприятному сценарию, и наоборот, воспользоваться дополнительными возможностями для улучшения показателей проекта в случае развития благоприятных событий. Таким образом, чем выше неопределенность, тем больше шансов проекту «выстрелить».

Данный подход отражается и в показателях эффективности проекта. Чем выше неопределенность и риски проекта, тем выше его суммарный коммерческий эффект. Тогда как при классическом подходе наблюдается обратная зависимость, что не оставляет шансов самым выигрышным инновационным проектам получить инвестиции.

Таким образом, из вышеизложенного можно сделать вывод о несовершенстве классических методов оценки инвестиционных проектов применительно к новациям. В методе реальных опционов учитываются особенности инновационных проектов, тем самым повышая их экономическую значимость. Еще один плюс метода реальных опционов – активная роль менеджеров в управлении проектом, обоснованность принятия решений в ходе его реализации и управление его гибкостью, что увеличивает коммерческую эффективность проекта для инвесторов.

Литература

1. Гражданский кодекс РФ.
2. Мухопад, В.И. Коммерциализация интеллектуальной собственности: учебник/ В.И. Мухопад – М.: Магистр-Инфра-М; 2010. – 578 с.
3. Зенин, И.А. Право интеллектуальной собственности: учебник/ И.А.Зенин. – М.: Издательство Юрайт; Серия Магистр, 2011. – 567 с..

И.А. Евдокимов

Тверской госуниверситет

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ МЕХАНИЗМА РЫНОЧНОЙ ЦЕНОВОЙ ДИСКРИМИНАЦИИ В ПРОЦЕССЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Ценовая дискриминация наблюдается там, где организация назначает разные цены на один и тот же продукт/услугу для разных потребителей. Мотив состоит в стремлении максимизировать прибыль. Назначая для всех покупателей единую цену, организация теряет потенциальную прибыль из-

за того, что на рынке остаются покупатели, чья максимальная готовность платить ниже стоимости продукта/услуги.

Рассмотрим конкретные случаи политики ценовой дискриминации на примере местной организации PinkCow.ru, которая занимается сферой интернет услуг. Организация предоставляет количественные скидки, например, при заказе на создание сайта и оптимизацию, компания получает скидку в 10 процентов на одну услугу и 30 процентов на вторую. В случае когда одна и та же фирма заказывает услуги PinkCow неоднократно, то по мере накопления, на следующие услуги/продукты предоставляются скидки от 10 до 25%, в данном случае мы снова имеем место с количественной дискриминацией, но под другим углом зрения. Если клиент утверждает, что за определенную услугу местные организации требуют сумму, которую он не в состоянии выплатить, то PinkCow предлагают ту же услугу, но, либо уменьшая функциональную часть, либо предлагая более простую архитектуру построения системы, в итоге клиент получает тот продукт, который ему нужен и компания максимизирует прибыль, что в целом представляет собой качественную дискриминацию.

Следующий интересный момент политики фирмы состоит в том, что зачастую при создании продукта организация использует свою архитектуру, подстроенную под упрощенное использование одной организацией, в итоге другие программные услуги намного проще заказать у той же организации, чем обращаться в другие, вследствие чего наблюдается дискриминация по связным продажам.

Когда организация делает общий «шаблон» продукта, то изначально она продает его по завышенной стоимости (цена «снятия сливок»), а спустя время понижает стоимость от 10% и до 50%, наблюдается временная дискриминация, когда продукт изначально является эксклюзивным, но со временем теряет свои свойства.

При заказе одной и той же услуги местным компаниям выставляется одна цена, столичным заказчикам более высокая, компаниям из области немного ниже средней, в этом случае наблюдается дискриминация по географическому признаку.

Еще один яркий пример, когда в организацию обратились несколько молодых фирм, осуществляющих инновационную деятельность с просьбой предоставить им скидку, критерием был тот факт, что фирмы только начали деятельность и еще не хватает финансовых средств, а другие местные компании отказались с ними сотрудничать. В итоге организация предоставила скидку, (что является дискриминацией по отношению к определенным категориям потребителей) и сейчас каждая из этих фирм уже разившись, делает заказы только у организации, которая согласилась на их условия, а стоимость крупных заказов сейчас в десятки раз выше первых.

Перечисленные методы дают положительный экономический эффект, как для продавца, так и для потребителя. Организации снижают стоимость на продукты и услуги, обостряется конкурентная борьба, ценообразование становится более гибким, улучшается качество продукции, но в то же время существует отрицательный эффект для потребителя, когда организация может осуществлять манипуляции, при которых клиент может быть привязан только к одной организации и её продукту.

Рассмотренные примеры использования методов ценовой дискриминации помогут предприятиям совершенствовать политику ценообразования, добиться конкурентных преимуществ и завоевать большую долю рынка.

А.Ю. Егорова
Тверской госуниверситет

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ БИЗНЕС ПЛАНИРОВАНИЯ

В учебной литературе по бизнес планированию раздел под названием «финансовый план» нередко находится в конце и называется «обобщением предыдущих материалов, представленных в цифровом, а вернее стоимостном выражении». Однако, нельзя говорить о том, что финансовое моделирование – последнее дело при планировании стартапа или во всем объеме прерогатива опытного финансиста. Во-первых, разработка финансового плана – важнейшая составляющая бизнес планирования, которая должна системно последовательно, продуманно встраиваться в образ будущего предприятия, и, во-вторых, желающему составить финансовый план для начала необходимо, помимо бухгалтерских и математических знаний, желание, целеполагание, умение мыслить системно, а не бездумная подстановка чисел и показателей в общие схемы. Финансовое моделирование – «это разговор с бизнес планом на его языке». Принижение значения финансового плана обозначит непрофессиональность подхода к бизнес планированию.

Но не только недооценка, а также и преувеличение значения финансового плана опасна для успешности будущего предприятия. А именно, нужно учитывать, что финансовая модель стартапа не имеет прямой инвестиционной ценности. Финансовая модель, согласно формальному определению, это описание бизнес-процессов компании в численном виде. Будущая история того или иного предприятия, переведенная на язык денег. Почему тогда финансовая модель не имеет прямой инвестиционной ценности? Ответ кроется в слове «будущее». Идеальная модель должна учитывать все, но именно поэтому она не

говорит о будущем ничего. В идеале будущее выглядит однозначно, а именно этого математика и не может сказать. Реальная инвестиционная ценность бизнес плана лежит в его основателях, способных справиться не только со статичным финансовым планом, но и с любой будущей проблемой. Итак, получается прогноз будущих денежных потоков, выведение на его основе будущей стоимости компании – не дает практически ничего. Абсолютизация бизнес плана и финансовой модели опасна. Но это не означает, что финансовое планирование ненужный компонент. Составление финансовой модели дисциплинирует, а главное, финансовая модель скажет стартапу слишком много или слишком мало инвестиций требуют основатели (сократить расходы или поднять запрос). Это понимание внутренней динамики бизнеса очень важно.

Таким образом, финансовая модель производится не для инвесторов и сторонних лиц, а для самих основателей. Она дает понимание, сколько денег нужно бизнесу, на что их тратить, на какое время их хватит пока предприятие не выйдет на самоокупаемость.

Противоречивость финансового моделирования, описанная выше, дает повод для формулирования правильного представления о ее назначении, главных формах, принципах построения.

Финансовая модель призвана выстроить будущий финансовый сценарий. Этот сценарий должен быть достоверным и желательным. Если будущее невозможно предвидеть, то что ждать от прогноза достоверности? Достоверность выражается не в ответе на вопрос «что», а в ответе на вопрос «как». Цель модели не открыть, что выйдет из бизнеса, а понять, как он работает. Желательность сценария заключается в формировании нескольких комплектов предложений, каждый из которых системно описывает ту или иную стратегию и ситуации.

Главные формы финансовой отчетности – балансовый отчет (BS), отчет о прибылях и убытках IS, отчет о движении денежных средств (CF). Очень важным для составителя модели является не только теоретическое представление об их формах, но понимание их взаимосвязи и возможностей.

Финансовые модели конструируют будущие периоды всех трех видов отчетности. В основе такой процедуры лежит внутренняя взаимосвязь всех трех видов отчетов. Составление всех трех видов отчетности крайне полезно. Однако, это не панацея – важнее их качество и смысловая нагрузка.

Финансовая модель должна быть эффективной и пригодной для использования. Принципы моделирования, которым следуют профессионально выполненные модели, могут быть сформулированы как:

1. Разумность
2. Неизбыточность
3. Гибкость

4. Наглядность
5. Аудируемость

Особо следует отметить первые два принципа, которые не всегда воспринимаются правильно. А именно, разумность означает то, что материально важные обстоятельства не должны быть упущены, а избыточность то, что важные факторы должны быть отделены от мелочей, а число переменных не должно быть безграничным. Таким образом, эти два принципа взаимосвязаны. Если разумность стремится не упустить в модели ничего, что достаточно важно, то избыточность, напротив, выбрасывает все, что недостаточно важно.

К.Д. Насалевич
Тверской госуниверситет

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И ЕГО РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ ФИРМОЙ

Прогнозирование - специальное научное исследование конкретных перспектив развития какого-либо явления.

К основным принципам прогнозирования относятся:

- 1) принцип системности прогнозирования;
- 2) принцип единства политики и экономики;
- 3) принцип научной обоснованности;
- 4) принцип соответствия прогноза объективным закономерностям;
- 5) принцип целенаправленности;

Основные функции прогнозирования заключаются:

- 1) в определении границ планирования;
- 2) в установлении реально осуществимых темпов развития;
- 3) в перечислении всех имеющихся вариантов прогноза.

Основными этапами прогнозирования являются:

1) ретроспекция - этап прогнозирования, на котором исследуется история развития объекта прогнозирования для получения его систематизированного описания;

2) диагноз – этап прогнозирования, на котором исследуется систематизированное описание объекта прогнозирования с целью выявления тенденции его развития и выбора моделей и методов прогнозирования;

3) проспекция – этап прогнозирования, на котором по данным диагноза разрабатываются прогнозы развития объекта прогнозирования в будущем, производится оценка достоверности, точности или обоснованности прогноза (верификация), а также реализация цели прогноза путем объединения конкретных прогнозов на основе принципов прогнозирования (синтез).

Современная экономическая наука располагает большим количеством разнообразных методов прогнозирования, поэтому для того чтобы прогноз был максимально точным нужно уметь сделать правильный выбор метода прогнозирования.

В современных условиях функционирования рыночной экономики, невозможно успешно управлять коммерческой фирмой без эффективного прогнозирования её деятельности. Прогнозирование позволяет предвидеть вероятное будущее состояние фирмы и среды, в которой оно существует. От того, насколько прогнозирование будет точным и своевременным, а также соответствовать поставленным проблемам, будут зависеть, в конечном счете, прибыли, получаемые фирмой.

Для того, чтобы эффект прогноза был максимально полезен, необходимо создание на средних и крупных фирмах так называемых прогнозных отделов (для малых фирм создание этих отделов будет нерентабельным), но даже без таких отделов обойтись без прогнозирования невозможно. В этом случае прогноз должен быть получен силами менеджеров и задействованными в этом процессе специалистами.

Прогнозы должны быть реалистичными, то есть их вероятность должна быть достаточно высока и соответствовать ресурсам фирмы. Для улучшения качества прогноза необходимо улучшать качество информации, необходимой для его разработки. Эта информация, в первую очередь, должна обладать такими свойствами, как достоверность, полнота, своевременность и точность.

При прогнозировании целесообразно (по мере возможности) использование нескольких методов прогнозирования при решении какой-либо проблемы. Это повысит качество прогноза и позволит определить “подводные камни”, которые могут быть не замечены при использовании только одного метода. Также необходимо соотносить полученный прогноз с прецедентами в решении данной проблемы, если такие имели место при похожих условиях функционирования аналогичной организации (конкурента). И при определенной корректировке, в соответствии с этим прецедентом, принимать решения.

СЕКЦИЯ 4

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОДСЕКЦИЯ 4.2. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТОВАРОВЕДЕНИЯ

*Е.Ю. Лукашова
Тверской госуниверситет*

ТОВАРОВЕДНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА, АССОРТИМЕНТ И МЕТОДЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ МЕДА

Продажа меда и продуктов пчеловодства в настоящее время очень востребована. Однако получение натурального пчелиного мёда требует больших затрат. Высокие цены на натуральный мёд делают его весьма заманчивым объектом фальсификации.

Очень важно знать, как отличить поддельный мед от натурального, поскольку продажа фальсифицированного меда для пищевого и лечебного использования под видом и по цене натурального рассматривается как мошенничество, которое наказуемо в уголовном порядке.

Таким образом, тема работы весьма актуальна в настоящее время, поскольку сейчас очень сложно найти натуральный мёд, т.к. часто можно попасться на подделку.

В данной работе обобщены основные положения в области товароведной экспертизы мёда. Также рассмотрен состав меда, его значение для человека, ассортимент и классификация, методы идентификации и фальсификации, хранение меда.

В практической части представлены современные экспресс-методы установления соответствия пчелиного меда требованиям ГОСТ 19792-2001 «Экспресс-методы определения натуральности пчелиного меда», а также проделано определение экспресс-методами возможности длительного хранения меда.

*В. С. Коновалова
Тверской химико-технологический колледж*

АНАЛИЗ КАЧЕСТВА НЕКОТОРЫХ ОБРАЗЦОВ МИНЕРАЛЬНОЙ ВОДЫ ТВЕРСКОГО РЫНКА

С наступлением лета, устанавливается, как правило, жаркая погода. Это способствует увеличению жажды, которая является следствием обезвоживания организма и выведения солей некоторых металлов. Как известно жажда удаляется лучше употреблением минеральной воды

На тверском рынке реализуется достаточно большое количество наименований минеральных вод. Все эти наименования содержат заданное количество солей металлов. Однако производители допускают информационную фальсификацию, указывая неверное содержание солей металлов в продукции. Таким образом, минеральная вода превращается в «химический коктейль». Наиболее полезными в минеральной воде являются соли кальция и магния.

Ионы кальция участвуют в процессах свертывания крови, а также в обеспечении постоянного осмотического давления крови. Ионы кальция так же служат одним из универсальных вторичных посредников и регулируют самые разные внутриклеточные процессы – мышечное сокращение, экзоцитоз, в том числе секрецию гормонов нейромедиаторов и др.

Магний необходим на все этапах синтеза белка и для усвоения кальция.

Избыточные дозы кальция могут вызвать гиперкальцемию - после которой следует интенсивная кальцификация костей и тканей . Продолжительный переизбыток нарушает функционирование мышечных и нервных тканей, увеличивает свертываемость крови и уменьшает усвояемость цинка клетками костной ткани.

Повышенные дозы магния приводят к вымыванию кальция из костей и других солей, т. к. магний действует как мочегонное средство.

В настоящей работе методом комплексонометрического титрования было определено содержания кальция и магния в 5 наиболее популярных негазированных водах: Кашинская, Тверская Чистая, Von Aqua, Aqua Минерале, Родники России. Результаты титрования приведены в таблице 1.

Таблица 1

Вода	Заявлено Ca ²⁺ мг/л	Найдено Ca ²⁺ мг/л	Заявлено Mg ²⁺ мг/л	Найдено Mg ²⁺ мг/л
Кашинская	75,0	80,0	25,0	28,0
Тверская Чистая	20,0	70,0	10,0	70,0
Von Aqua	15-30,0	60,0	10-25,0	104,0
Аква Минерале	< 30,0	17,0	<20,0	28,0
Родники России	3- 20,0	30,0	<10,0	12,0

Таким образом, из таблицы видно, что настоящей минеральной водой является только Кашинская. Неплохими показателями обладают Aqua Минерале и Родники России, а Von Aqua и Тверская чистая представляют собой «химический коктейль».

В.С. Тараканова

Тверской госуниверситет

КСЕНОБИОТИКИ В МЯСЕ. СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ ИХ СОДЕРЖАНИЯ

В силу того, что состояние окружающей среды год от года ухудшается, а в продуктах питания растет содержание искусственных соединений, которые помогают улучшить внешний вид продукта, увеличить его срок годности, уменьшить себестоимость продукта для производителя, изучение вопроса о содержании органических ксенобиотиков в организме человека, а также причин их возникновения и методов снижения их содержания является, наиболее важным и актуальным. Часто большое количество ксенобиотиков встречается в мясе и мясных продуктах.

Ксенобиотики - чужеродные вещества, способны вызвать нарушение биологических процессов, они могут быть ядовиты или токсичны. Однако в большинстве случаев ксенобиотики, попадая в живые организмы, могут вызывать различные прямые нежелательные эффекты: токсические или аллергические реакции; изменения наследственности; снижение иммунитета; специфические заболевания (болезнь минамата, рак); искажение обмена веществ.

Существует 3 способа контроля содержания ксенобиотиков в мясных продуктах. Первый способ – правильная обработка мясных продуктов.

Правильная термическая обработка мясных продуктов, способствует снижению содержания пестицидов в них в 3 раза, а тяжелых металлов от 20 до 40 %.

Второй способ – защитные механизмы организма человека (система барьеров, транспортные механизмы для их выведения, ферментные соединения, тканевые депо), которые помогают организму самостоятельно бороться с вредными веществами.

Третий способ – профилактика и лечение нарушений, для этого применяются сорбенты, которые способны связывать и выводить из организма токсические продукты (наиболее эффективен препарат альгиисорб) и иммуномодуляторы, которые помогают укрепить и восстановить иммунитет. К таким препаратам относятся деринат (натриевая соль ДНК), комплекс витаминов, включающих аскорбиновую, фолиевую, никотиновую кислоты, витамины группы В (В1, В2, В6, В12), витамин К. Практикуется также применение препаратов растительного происхождения: женьшень, аралия манчжурская, лимонник, заманиха, алоэ.

С.Ю. Жандарова
Тверской госуниверситет

МЕТОДЫ ВЫЯВЛЕНИЯ ФАЛЬСИФИКАЦИИ МЯСНЫХ КОНСЕРВОВ

На рынке мясных консервов, пользующихся у российского потребителя неизменным успехом, а особенно у туристов и альпинистов, являются свиная и говяжья тушенки. В настоящее время на продовольственном рынке представлены различные их виды и разновидности и покупателю иногда трудно выбрать качественные мясные консервы из этого многообразия. Поэтому у производителя возникают соблазны подделать или увеличить объемы своей продукции путем разбавления мясных консервов водой, повышенным содержанием жира и соединительной ткани, нетрадиционным сырьем, соевыми текстуратами и т.п. Поэтому тема данного исследования является актуальной. Задачей работы было всестороннее рассмотрение мясных и мясорастительных консервов, методов фальсификации и способов ее определения.

Рассмотрены такие методы фальсификации [3], как: ассортиментная, качественная, количественная, информационная. В результате работы были изучены такие методы определения показателей качества, как: метод химического и микроскопического анализа[1], органолептический метод[2].

В данной работе приводятся примеры фальсификации мясных консервов, выявленных на Российском рынке и проведена экспертиза нескольких образцов мясных консервов по органолептическим показателям. Поскольку фальсификация продовольственных товаров делается с корыстной целью и, как правило, всегда направлена на получение незаконных доходов, то для разных субъектов рыночных отношений (покупателя и производителя) последствия изготовления, реализации и потребления фальсификатов имеют разные последствия. Однако все они связаны с определенными риском и потерями.

Конечно, потребители подвергаются наибольшему риску и несут от фальсификации самые большие потери. При этом риски потребителя можно подразделить на следующие группы:

1.Экономические последствия (большие расходы за меньшее количество товара, покупка продукта непригодного к употреблению и т.п.);

2.Причинение физиологического вреда организму (отравление, появление нового заболевания, обострение имеющегося заболевания, генетические нарушения, формирование онкозаболеваний, смерть и т.п.);

3. Моральный вред (подавленное состояние, стресс, потеря веры в доброе, потеря веры в государство и т.п.).

По результатам работы можно сделать следующие выводы: необходимо, чтобы потребитель знал методы фальсификации и владел

хотя бы простейшими способами ее обнаружения при покупке; знание средств и способов фальсификации тех или иных товаров, а также возможность обнаружения их при покупке товаров или в домашних условиях заставят многих потребителей отказаться от приобретения даже по низким ценам товаров, особенно продовольственных, как у случайных продавцов и на неорганизованных рынках, так и в фешенебельных магазинах.

Литература

1. ГОСТ 23392-78 «Мясо. Методы химического и микроскопического анализа свежести»// СПС КонсультантПлюс
2. ГОСТ 9959-74 «Продукты мясные. Органолептический метод определения показателей качества»// СПС КонсультантПлюс
3. Сайт Знайтовар.ru [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.znaytovar.ru/s/Falsifikaciya_myasnyx_tovarov.html

А.В. Васильева

Тверской госуниверситет

ПИЩЕВЫЕ ДОБАВКИ. ХАРАКТЕРИСТИКА И СВОЙСТВА

Говорят, ты то, что ты ешь. Поэтому мы приходим в магазин и выбираем продукты качественные, красивые, аппетитные с виду. Например, вряд ли кто-то купит серую колбасу, если рядом лежит красивая и ароматная. Сейчас растет количество людей, которые внимательно изучают этикетки, потому что чем пышнее хлеб и чем ярче цвет леденцов, тем больше вероятность того, что при производстве этих товаров использованы пищевые добавки: красители, консерванты, антиоксиданты, эмульгаторы, регуляторы кислотности, подкислители, загустители и желирующие добавки, стабилизаторы, фиксирующие добавки, усилители вкуса, модифицированные крахмалы, увлажнители, пенообразующие добавки и пеногасители, соли – плавители, наполнители, разрыхлители, ароматизаторы. Именно по этой причине растет интерес к пищевым добавкам и их свойствам.

В настоящей работе поставлена задача идентифицировать пищевые добавки в ряде шоколадок популярных производителей в соответствии с кодами Европейского союза и технологическими свойствами. Изучен состав популярных плиток шоколада, результаты исследований систематизирован и сделан вывод о том, что основными компонентами шоколада являются сахароза, сахар, какао, масло-какао, жир, ванилин, лецитин. Что касается функциональных групп – это эмульгаторы, красители, консерванты, стабилизаторы и подсластители.

Но многие пищевые добавки наносят вред здоровью человека: одни могут вызвать аллергию, другие – рак. Чтобы предотвратить это должна быть нормативно-правовая база, большая часть пищевых добавок должна быть запрещена, а соблюдение производителями данных норм должно контролироваться территориальными отделениями Федерального агентства по стандартизации, метрологии и сертификации, экспертами по товарам в испытательных лабораториях и товароведами непосредственно в магазинах.

Е. А. Панкратьева
Тверской госуниверситет

АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТИ ЗАМЕНЫ Е-ДОБАВОК НА НАТУРАЛЬНЫЕ

В современном мире люди все чаще сталкиваются с такой проблемой как пищевые добавки. Тем самым, многие даже и не подозревают, что данные добавки оказывают вредное воздействие на здоровье. Производители в свою очередь не думают о здоровье потребителей. С целью получения прибыли, они заменяют натуральные, более дорогие добавки на синтетические, которые, соответственно, более дешевые. И, зачастую, синтетические Е-добавки наносят тяжелый вред организму человека. Именно поэтому данная проблема актуальна не только в России, но и во всем мире.

Основная цель данной работы – проанализировать возможность замены синтетических Е-добавок на натуральные на основе конкретного примера.

Первым этапом достижения данной цели было изучение состава такого наиболее часто потребляемого продукта как жевательная резинка «Dirol». В составе данного товара заявлено 6 пищевых добавок: Е422, Е414, Е472а, Е903, Е171, Е321.

Следующим этапом было исследование данных пищевых добавок, в результате которого было выявлено то, что первые четыре Е-добавки являются натуральными и не влияют на здоровье человека. Последние две (Е171 и Е321) являются синтетическими пищевыми добавками, которые оказывают вредное воздействие на организм человека: Е171 и Е321 производят канцерогенный эффект, т.е. способствуют возникновению рака.

В ходе исследования были обнаружены альтернативные Е-добавки натурально происхождения. Это значит что в составе жевательной резинки возможно заменить Е171 на Е170 и Е321 на Е322. В первом случае обе пищевые добавки являются красителями белого цвета, а во втором – антиокислителями.

В результате данного анализа было выявлено, что синтетические пищевые добавки (Е171, Е321) возможно заменить на Е-добавки растительного и животного происхождения, которые являются безвредными для человека. А это значит, что альтернативный вариант производства жевательной резинки есть. Производителям стоит это учитывать, т.к. использование в своих продуктах натуральных пищевых добавок повысят уровень спроса на данную продукцию, что приведет к увеличению прибыли предприятия.

Е.В. Тарасова
Тверской госуниверситет

ТОВАРОВЕДНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ЭКСПЕРТИЗА ЧАЯ

Чай — один из наиболее распространенных напитков у народов, населяющих нашу планету. В настоящее время вновь восстанавливается слава о чае, и учеными многих стран подтверждены противораковые свойства зеленого чая.

Высокий спрос на чай приводит к расширению географии распространения чайного растения и увеличению чаепроизводящих стран.

На организм человека экстракт чая воздействует, как продукт, обладающий не только пищевыми свойствами, но и тонизирующим действием. Это обусловлено тем, что в чае содержится большое разнообразие веществ, находящихся к тому же в легкоусвояемой форме. В чайном листе присутствуют алкалоиды — кофеин и сопутствующие ему теофиллин и теобромин, которые придают чаю тонизирующие свойства.

Чай классифицируют по следующим признакам:

- по происхождению
- по продолжительности и способу окисления
- по типу чайного листа и его обработке

Для оценки качества чая проводят экспертизу по органолептическим характеристикам, в соответствии с ГОСТ 1937-90:

- внешний вид
- определение аромата чая
- определение интенсивности и прозрачности настоя.

В качестве объектов было выбрано три марки чая:

- Чай черный «Акбар»
- Цейлонский крупнолистовой чай «Майский. Корона Российской Империи»,
- Цейлонский чай «Принцесса Нури»

В результате органолептической оценки было установлено, что:

- «Акбар» соответствует высшему сорту

- «Майский. Корона Российской Империи» соответствует первому сорту

- «Принцесса Нури» соответствует второму сорту

К сожалению, невозможно охватить весь спектр показателей, характеризующих данный вид продукции, так как не хватает данных, чтобы исследование было наиболее подробным.

М.В. Сизова

Тверской госуниверситет

ТОВАРОВЕДНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ЭКСПЕРТИЗА СПЕЦИЙ И ПРЯНОСТЕЙ

В истории человечества специи сыграли колоссальную роль. И дело не только в том, что они помогли создать современную кулинарную культуру. Специи долгое время оставались столь драгоценным и желанным товаром, что из-за них могли разгораться войны, переселяться народы и снаряжаться многотрудные экспедиции.

Некоторые исследователи различают слова «специи» и «пряности», утверждая, что пряности - это только растительные продукты. Но большинство людей пользуется этими словами как синонимами. Специи - это вкусовые ароматические вещества. Пряности - это высушенные разнообразные части пряных растений, содержащие пряные и ароматические вещества и используемые в качестве приправ к пище, которые улучшают её вкусовые качества, переваривание и усвоение. Пряности применяют в кулинарии, пищевой промышленности (консервной, кондитерской, хлебобулочной, ликероводочной), а также в медицине и парфюмерии.

Для того, чтобы специи и пряности долго сохраняли свой аромат и вкус, их необходимо хранить вдали от солнечного света, при невысоких температурах и влажности, а также в отдельных емкостях с плотно закрывающимися крышками.

Так, например, красный молотый перец имеет интенсивный вкус, который сохраняется при длительном хранении, а также более натуральный цвет. Настоящий красный молотый перец должен иметь интенсивный красный или красно-оранжевый цвет.

Органолептическая оценка перца красного молотого осуществляется по ГОСТ Р 29053-91 «Пряности. Перец красный молотый. Технические условия».

Физико-химические показатели красного молотого перца также отражаются в ГОСТ Р 29053-91.

В результате органолептической экспертизы перца красного молотого никаких дефектов обнаружено не было. Качество перца красного

молотого полностью соответствует требованиям ГОСТ Р 29053-91 «Пряности. Перец красный молотый. Технические условия».

СЕКЦИЯ 5 ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

ПОДСЕКЦИЯ 5.1. ВОПРОСЫ АУДИТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

*Е.В. Чумакова, О.И. Поляков
Тверской госуниверситет*

НОВАЦИИ В УЧЁТЕ И НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В 2011 году Государственной Думой РФ был принят новый Федеральный закон «О бухгалтерском учёте» №402-ФЗ. В соответствии со статьёй 32 данного закона, он официально вступает в силу с 1 января 2013.

В сравнении с ныне действующим законом «О бухгалтерском учёте», в новый закон вносит большое количество изменений в ведение учёта в различных организациях. Изменения и новации затронут так же и субъекты малого и среднего предпринимательства.

Любой новый законодательный акт в сфере бухгалтерского учёта должен положительно влиять на деятельность организации: упрощать учёт, сокращать издержки, связанные с ведением бухгалтерского и иного учёта, адаптировать документы отчётности для экономического анализа. Очень важно оценить нововведения закона №402-ФЗ на их практическую применимость и эффективность.

В тексте нового закона вместо слова «организация» используется выражение «экономический субъект». Термин хозяйственная операция заменен понятием факт хозяйственной жизни.

Новым ФЗ введено понятие учетной политики. Учетной политикой признается совокупность способов ведения организацией бухгалтерского учета. В организации разрабатывается приказ об учётной политике, самостоятельно устанавливается способ ведения бухгалтерского учета тех объектов бухгалтерского учета, для которых федеральными стандартами не установлены способы ведения бухгалтерского учета.

В настоящее время от обязанности ведения бухгалтерского учета освобождены организации, перешедшие на упрощенную систему налогообложения, а так же граждане, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридические лица, к которым приравниваются адвокаты [1]. В новом законопроекте не

предусмотрено освобождение организаций от обязанности ведения бухгалтерского учета в зависимости от применяемой им системы налогообложения. Подобные изменения вызовут рост издержек на ведение бухгалтерского учёта, хотя нельзя отрицать и положительного влияния - ведение учёта будет осуществляться квалифицированными специалистами.

Новый ФЗ четко обозначил ранее отсутствовавшие требования, которым должны будут отвечать главные бухгалтера определённых законом организаций: 1) высшее профессиональное образование; 2) стаж работы, связанной с ведением бухгалтерского учета, составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности не менее трех лет из последних пяти календарных лет; 3) не иметь неснятой или непогашенной судимости за преступления в сфере экономики [2].

В соответствии с новым законом произойдёт отмена унифицированных форм первичных документов. С другой стороны перечень обязательных реквизитов в первичной документации остается [3]. Допускаются исправления в первичных документах, если иное не предусмотрено действующим законодательством.

С принятием нового ФЗ «О бухгалтерском учете», любой профессионал, желающий повлиять на стандартизацию бухгалтерского учета в нашей стране, получит возможность проявить себя и внести свой вклад в разработку федеральных стандартов учета.

В действующем Законе о бухгалтерском учете №129-ФЗ отсутствует описание требований, предъявляемых к бухгалтерской отчетности. Требования к бухгалтерской отчетности, указанные в новом ФЗ, перекликаются с ПБУ 4/99 и, на наш взгляд, не содержат принципиально новых моментов.

Новый закон о бухгалтерском учёте содержит нормы, которые расширяют самостоятельность хозяйствующих субъектов, но однозначно приведут к росту издержек для субъектов малого и среднего предпринимательства. Новый закон требует подкрепления методическими рекомендациями, т.к. новые нормы недостаточно подробно описывают введенные для малого бизнеса операции учёта.

В период 2012-2014 годов будет продолжена реализация целей и задач, предусмотренных «Основными направлениями налоговой политики на 2010 год и плановый период 2011 и 2012 годов» и «Основными направлениями налоговой политики на 2011 год и плановый период 2012 и 2013 годов».

В рамках нашей темы нас будут интересовать несколько направлений совершенствования налоговой политики: Налоговое стимулирование инновационной деятельности и развития человеческого капитала. Мониторинг эффективности налоговых льгот. Налог на прибыль организаций. Совершенствование налогообложения в рамках специальных налоговых режимов. Введение налога на недвижимость.

В рамках налогового стимулирования инновационной деятельности и развития человеческого капитала налоговой политикой предусмотрено: снижение тарифов страховых взносов на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование; совершенствование амортизационной политики; разработка порядка отнесения акций российских организаций, обращающихся на организованном рынке, к акциям высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики в целях налогообложения.

В рамках мониторинга эффективности налоговых льгот предусмотрены следующие меры: оптимизация налоговых льгот; анализ применения и востребованности налоговых стимулирующих механизмов.

В рамках совершенствования взимаемого налога на прибыль организаций будут реализовываться следующие направления: уточнение порядка признания убытков в виде безнадежных долгов для целей налогообложения прибыли; уточнение порядка налогового учета доходов от реализации имущества, права на которые подлежат государственной регистрации в соответствии с законодательством Российской Федерации

В рамках совершенствования специальных налоговых режимов будут реализовываться следующие направления деятельности: с 2012 года будет введена в действие новая глава 26 «Патентная система налогообложения» части второй Кодекса; с 1 января 2014 года система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности отменяется.

Будет рассмотрен вопрос о введении налога на роскошь, плюсы и минусы его введения, препятствия, которые препятствуют его введению и т.д.

Литература

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учёте» от 21.11.1996 № 129-ФЗ;
2. Федеральный закон «О бухгалтерском учёте» от 6.12.2011 года № 402-ФЗ;
3. Отмена унифицированных форм [Электронный ресурс]: Режим доступа: URL http://www.buhvesti.ru/2011_news/otmena_unifitsirovannykh_form_pervichnykh_dokumentov.htm;
4. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов
5. Пояснительная записка к проекту Федерального закона «О внесении изменений в Бюджетный Кодекс Российской Федерации, изменения в статью 13 части первой Налогового кодекса Российской Федерации»

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

НАЛОГ НА РОСКОШЬ В РОССИИ: НЕЛЕГКОЕ РЕШЕНИЕ

В настоящее время в России разработан законопроект налога на роскошь, в связи с которым было много противоречивых мнений. Особого рассмотрения требует само понятие роскоши.

Роскошь – богатство, изобилие; излишества в комфорте, в удовольствиях.[1] В экономическом смысле роскошь – это социально-экономический феномен, связанный с процессом потребления благ, означает совокупность социальных практик, включающих в себя институционализированное демонстративное потребление благ, часто с последующим их уничтожением.[2]

В России широкому обсуждению подверглась идея введения налога на роскошь. Его цель находили в ликвидации сверхпотребления и установлении социальной справедливости.

В мировой практике объектами роскоши признают транспортные средства (самолеты, яхты, автомобили), элитную недвижимость, земельные участки, предметы антиквариата, произведения искусства, драгоценные металлы и камни, ювелирные украшения, одежду (шубы), ценные бумаги, депозиты. Всё перечисленное должно соответствовать определенным критериям отнесения к роскоши.

Обратимся к зарубежному опыту применения налога на роскошь. В первую очередь стоит отметить, что в настоящее время от такого налога все чаще отказываются, так как налог на роскошь, как показывает опыт зарубежных стран, обычно приводит к оттоку капитала из страны.

Во Франции, Италии, Аргентине, Норвегии, Индии, Китае, Тунисе и Швейцарии имущество (включая акции, картины, драгоценности и так далее), облагается налогом по прогрессивной шкале, когда его совокупная стоимость доходит до определенной суммы. Например, во Франции - это 1.3 млн. евро (минимальная ставка налога 0,25%) в Индии - около 46 тыс. евро (фиксированная ставка в 1%), в Норвегии - 93,5 тыс. евро.[3]

Однако наиболее хрестоматийным примером является применение налога на роскошь в США, где он был введен в 1991 году и ликвидирован двумя годами позже. Причиной отмены послужила высокая эластичность спроса на товары класса "люкс". Производство не сумело гибко отреагировать на резкое снижение спроса. Так, например, во Флориде 13 тыс. сотрудников индустрии судостроения остались без работы. До 2005 года в США сохранился лишь налог на дорогие автомобили. В 2009 году было предложено ввести налог на роскошь на дорогие самолеты (от 500 тыс. долларов), яхты (от 200 тыс. долларов), автомобили (от 60 тыс. долларов) и драгоценности (от 20 тыс. долларов). Однако, несмотря на то, что экономика США переживала худшую после 30-х годов рецессию, закон не был принят.

Во Франции, стране с самым строгим налоговым режимом, физические лица, стоимость имущества которых превышает 1,3 млн. евро, каждый год платят 0,25-0,5% от задекларированной суммы имущества. Если недвижимость приобретена в кредит, налог с нее не платится до тех пор, пока заем не будет погашен или сумма возврата в банк не достигнет 1,3 млн. евро. В той или иной форме аналогичный налог существует в Великобритании и Хорватии.

Как посчитал французский экономист Эрик Пише налог на роскошь, который есть во Франции приносит казне ежегодно 2,6 млрд долларов. Вместе с тем, с 1998 по 2006 год из французской экономики утекло 125 млрд. долларов. Если подсчитать средний отток капитала из страны за этот период, то мы получим сумму в 13,9 млрд. долларов в год.

В 2006 году налог на роскошь был введен в некоторых областях Италии, в частности на Сардинии. Его были обязаны платить владельцы местных вилл, а также яхт и частных самолетов. Сумма налога на яхты и дома рассчитывалась с учетом их размера, а каждый взлет или посадка частного самолета облагалась налогом в размере от 200 до 1000 евро в зависимости от типа авиалайнера. В 2009 г. в связи с массовым уходом от налога, его почти полностью ликвидировали.

13 марта 2012 года Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) совместно с ВЦИОМ завершил общественное обсуждение налога на роскошь. Проведенные исследования и дискуссии, в которых в общей сложности участвовали более 400 тыс. человек, показали, что идею налогообложения сверхпотребления поддерживает большинство населения (70%), среди богатой части опрошенных таковых чуть более 48%. «Это должен быть не один налог, а система корректировки существующих налогов, которая позволит реализовать идею налогообложения сверхпотребления», – заявил президент РСПП. РСПП предлагает вводить не новый специальный налог на роскошь, т.к он может всерьез затронуть интересы среднего класса, а прогрессивные ставки акцизов, налога на недвижимость и транспортного налога и не трогать банковские вклады и акции (с целью недопущения «утечки» капиталов за границу). РСПП утвердил налог на сверхпотребление распространить как на физических, так и на юридических лиц.[4]

Таким образом, отдельного налога на роскошь введено не будет, новация в налогообложении в России затронет три объекта роскоши: недвижимость, земельные участки и транспортные средства.

Литература

1. С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. Толковый словарь русского языка
2. Экономический словарь: http://web-local.rudn.ru/web-local/prep/prep_1458/load/lecture_4.
3. BBC Русская служба <http://www.bbc.co.uk/russian>

4. Министерство экономического развития Российской Федерации
<http://www.economy.gov.ru/>

М.В. Новикова
Тверской госуниверситет

НАЛОГ НА РОСКОШЬ

Минэкономразвития РФ рассматривает возможность повышения налога на имущество физических лиц для собственников квартир площадью свыше 1 тыс. кв. м, а также транспортного налога для собственников автомобилей мощностью от 250 л.с. и выше. По мнению эксперта «Стратегии-2020» Сергея Дробышевского, экономическая выгода от налога на роскошь минимальна.

Никакой экономической выгоды данное предложение не имеет, заметил руководитель научного направления Института экономической политики им. Е.Т.Гайдара и соруководитель экспертной группы №6 «Налоговая политика» по обновлению «Стратегии-2020» Сергей Дробышевский. По его мнению, вопрос о недвижимости должен решаться введением налога, привязанного к реальной стоимости имущества. Однако отсутствие кадастра объектов недвижимости затрудняет проведение оценки и получение рыночной стоимости.

Зависимость налога на недвижимость от ее реальной рыночной стоимости позволит взимать с наиболее роскошных и дорогих объектов более высокий платеж.

Учет дорогих автомобилей по лошадиным силам не совсем в русле современных тенденций, уверен эксперт. В этом случае возникает проблема с электромобилями и автомобилями с гибридными двигателями, которые однозначно попадут в категорию роскоши. Однако вскоре будет затруднительно считать роскошью подобные автомобили. По словам Сергея Дробышевского, этому способствуют две тенденции – широкое распространение и поощрение использования такого вида автомобилей. Эксперт предположил, что, возможно, стоит переходить от налогообложения по лошадиным силам к объему двигателя.

В Российской Федерации немного граждан, которые могут позволить себе роскошь в параметрах Минэкономразвития, и это ставит под вопрос экономическую выгоду налога. «Если мы говорим о площади недвижимости больше 1 тыс. кв. м, то я думаю, что это не 10% населения, а намного меньше 1%», – полагает эксперт. Что касается автомобилей, то, по его мнению, налог затронет около 2% населения. [1]

Более того, владельцы недвижимостью больше 1 тыс. кв. м, желая уйти от налога, могут подарить часть своего владения родственникам, друзьям и т. д. Так, доля налогоплательщиков значительно уменьшится.

Поэтому вполне вероятно, что данные меры просто окажутся бесполезными с точки зрения устранения дифференциации доходов населения.

При этом аналитики предупреждают, что главными опасностями данной фискальной меры является то, что она может превратиться в наказание за богатство и будет чаще применяться к среднему классу, а не к миллиардерам из списка Forbes, уже поднаторевшим в способах ухода от налогов.

Если взять самые дорогие города - Москву и Санкт-Петербург, то окажется, что значительная часть жителей, которые могут попасть под действие этого налога, не платили за свою недвижимость никогда. Она им досталась в ходе приватизации. У них просто нет денег, чтобы платить подобные налоги. Такое обложение будет просто социальной несправедливостью: кто-то приватизировал квартиру в Мурманске, а кто-то в Москве. Таким образом, проживание в столице окажется большим несчастьем, чем проживание в регионе", - указывает управляющий партнер консалтинговой компании IntermarkSavills Дмитрий Халин.

Одна из главных опасностей налога на роскошь, о которой предупреждают игроки рынка недвижимости, - это то, что под его действие попадут вовсе не миллиардеры из списка Forbes, а, в первую очередь, средний класс.

Средний класс практически не использует оффшоры, не регистрирует имущество в юрисдикции других стран, не выдумывает других хитроумных схем владения дорогой собственностью. В то же время практически у каждого представителя среднего класса есть просторная квартира, комфортный загородный дом, дорогая машина. Они попадут под налогообложение в первую очередь.[2]

Идея введения налога на роскошь в России уже неоднократно обсуждалась, но только сейчас, как нам кажется, она может, наконец, воплотиться во что-то реальное.

Во-первых, Путин недавно предложил совместно с бизнесом и сообществом разработать концепцию будущего законопроекта. И, по его словам, он не коснется среднего класса, а станет своего рода сглаживающим инструментом в ситуации избыточной разницы доходов населения.

Во-вторых, идею совместного обсуждения законопроекта сразу подхватил бизнес и общественные организации. Уже сейчас идут публичные обсуждения этого вопроса в разных городах России под эгидой РСПП.

В-третьих, такой налог успешно действует во многих европейских странах.

В-четвертых, тема активно обсуждается в СМИ, так что проигнорировать ее не получится. Основная задача сейчас – определиться с

основными положениями: что такое роскошь, на кого будет распространяться налог, механизм налогообложения и т.д.

Литература

1. Сайт газеты РИА НОВОСТИ
<http://strategy2020.rian.ru/news/20120224/366264707.html>
2. ГАЗЕТА.СПБ
<http://www.gazeta.spb.ru/656175-0/>

Е.С. Соловьева, Е.В. Зименкова
Тверской госуниверситет

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Аудиторская деятельность - деятельность по проведению аудита и оказанию сопутствующих аудиту услуг, осуществляемая аудиторскими организациями, индивидуальными аудиторами.

С 2009 г. вступил в силу новый закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ, который принципиально изменил подходы к регулированию аудиторской деятельности. Основная концепция закона заключается в отмене лицензирования, которое подразумевает замену государственного регулирования в лице Минфина России на регулирование самими профессионалами – СРОА.

Таблица 1

Количество аудиторских фирм в СРОА

Саморегулируемые организации аудиторов	Количество аудиторских фирм
Аудиторская палата России	1139
Институт Профессиональных Аудиторов	313
Московская аудиторская палата	1108
Гильдия аудиторов Региональных Институтов Профессиональных бухгалтеров	1173
Российская Коллегия аудиторов	785
Аудиторская Ассоциация Содружество	724

По состоянию на 01.01.2011г. общее количество аудиторских организаций в реестре составило чуть больше 5 тыс. (5168). Это говорит о том, что далеко не все аудиторские фирмы стали членами СРОА, и связано это не с тем, что саморегулируемые организации отказывали им в приеме ввиду несоответствия каким-либо требованиям, а с тем, что для части компаний было неприемлемым вступление в СРОА.

Новой перспективной формой осуществления регионального финансового контроля является аудит эффективности расходования бюджетных средств и использования регионального публичного имущества. Данное направление работы контрольно-счетных органов в последнее время достаточно активно развивается.

Аудит эффективности представляет собой санкционированную государством и органами местного самоуправления деятельность органов внешнего финансового контроля, направленную на определение степени результативности движения бюджетных ассигнований и использования публичного имущества с целью повышения качества публичного управления и, как следствие, повышения уровня жизни населения.

В качестве критериев оценки эффективности использования бюджетных средств в большинстве источников определяются следующие:

- эффективность - соотношение результата деятельности и расходов на достижение этого результата;
- экономичность - взаимосвязь между объемом выделенных средств и достигнутым уровнем результатов;
- продуктивность - это соотношение между объемом количественных результатов деятельности подконтрольного органа (объем оказанных услуг и прочее) и материальными затратами на содержание этого органа;
- результативность - это степень достижения запланированных результатов.

По нашему мнению, в качестве критерия оценки эффективности должна выступать и действенность - обязательность расходования предоставленных межбюджетных трансфертов.

Проблемой осуществления аудита эффективности в настоящее время является отсутствие в законодательстве института ответственности за неэффективное использование бюджетных средств и публичного имущества. Это существенно замедляет развитие данного направления деятельности органов внешнего финансового контроля. Кроме того, отсутствие конкретного результата по итогам контрольного мероприятия значительно снижает практический интерес к такой форме осуществления финансового контроля.

Необходимо отметить, что в последнее время на рынке аудиторских услуг прослеживается обратная тенденция перехода большинства функций по регулированию аудиторской деятельности государственным органам. Данная тенденция не случайна, поскольку СРОА не вполне оправдали возложенные на них надежды. С момента вступления в силу Закона № 307-ФЗ аудиторы и аудиторские компании столкнулись с рядом проблем, а именно:

- Низкая эффективность работы СРОА (саморегулирование лишь *pro forma*)

- Квалификационный аттестат аудитора (новая аттестация для уже аттестованных аудиторов)
- Сокращение рынка аудиторских услуг из-за изменения критериев обязательного аудита (повышение порогов выручки и стоимости активов)

- Демпинг и тендеры

Общая тенденция, развития аудита в России заключается в движении от института помощи бухгалтерским службам, к инструменту контроля со стороны акционеров, инвесторов и т.д. Рынок аудиторских и консультационных услуг, по мнению многих авторов, преобразуется следующим образом:

- крупные международные аудиторские фирмы займут на российском рынке доминирующие позиции, как и в других странах;
- российские аудиторские фирмы смогут обслуживать в основном только средний и малый бизнес;
- крупные российские аудиторские фирмы будут поглощены или войдут в состав международных аудиторских фирм
- стремление к смещенной модели контролирования аудиторской деятельности (СРО и государство)

Е.М. Савихина

Тверской госуниверситет

ВЛИЯНИЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО АУДИТА

Обязательный аудит – это ежегодная обязательная аудиторская проверка ведения бухгалтерского учета и подтверждения достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности организации или индивидуального предпринимателя.

Исторически можно выделить 3 основных нормативно-правовых документа, нормы которых регламентируют проведение обязательного аудита:

- ◎ Временные правила аудиторской деятельности РФ (№ 2263 от 22.12.1993)
- ◎ Федеральный закон от 07.08.2001 N 119-ФЗ "Об аудиторской деятельности"
- ◎ Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности"

Сравнение главных нормативных документов, регулирующих аудиторскую деятельность.

1. *Организационно-правовая форма и вид деятельности:*

Временные правила аудиторской деятельности РФ (№ 2263 от 22.12.1993): Прямое указание на конкретную организационно-правовую форму и на конкретные виды деятельности в тексте документа отсутствуют.

Федеральный закон от 07.08.2001 N 119-ФЗ "Об аудиторской деятельности":

ОАО, ГУП, МУП. Виды деят – ти:

- кредитные организации,
- бюро кредитных историй, страховые организации
- товарные или фондовые биржи, инвестиционные фонды, государственные внебюджетные фонды,
- фонды, источниками образования средств которого являются добровольные отчисления физических и юридических лиц;

Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности": ОАО. Обязательный аудит проводится в:

- Организациях, ценные бумаги которой допущены к обращению на торгах
- фондовых бирж и (или) иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг;
- кредитные организации, бюро кредитных историй,
- страховые организации, клиринговые организации, общества взаимного страхования,
- товарные, валютные или фондовые биржи,
- негосударственные пенсионные или иные фонды, акционерные инвестиционные фонды и др.

2. Стоимостные критерии, по которым проводится обязательный аудит.

Во Временных правилах аудиторской деятельности РФ (№ 2263 от 22.12.1993) норма не предусмотрена;

Федеральный закон от 07.08.2001 N 119-ФЗ "Об аудиторской деятельности":

- объем выручки за один год превышает в 500 тысяч раз МРОТ
- сумма активов баланса превышает на конец отчетного года в 200 тысяч раз МРОТ;

Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности":

- объем выручки за предшествовавший отчетному год превышает 400 миллионов рублей
- сумма активов состоянию на конец предшествовавшего отчетному года превышает 60 миллионов рублей;

(Федеральный закон от 28.12.2010 N 400-ФЗ "О внесении изменения в статью 5

Федерального закона «Об аудиторской деятельности»)

3. Ответственность хозяйствующих субъектов за уклонение (либо препятствование) от проведения обязательного аудита

Временные правила аудиторской деятельности РФ (№ 2263 от 22.12.1993)

- штраф с экономического субъекта в сумме от 100- до 500-кратного размера установленной законом минимальной оплаты труда;
- штраф с руководителя (руководителей) экономического субъекта в сумме от 50- до 100-кратного размера установленной законом минимальной оплаты труда.

Федеральный закон от 07.08.2001 N 119-ФЗ "Об аудиторской деятельности":

П.3 ст.21: Уклонение организации или индивидуального предпринимателя, подлежащих обязательному аудиту, от его проведения или препятствование его проведению, влекут взыскание штрафа с организации и индивидуального предпринимателя в размере от 500 до 1000 минимальных размеров оплаты труда, установленного федеральным законом.

Федеральный закон от 07.08.2001 N 119-ФЗ (ред. от 03.11.2006) "Об аудиторской деятельности": Утратили силу.

Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности": норма не предусмотрена.

Таким образом, при анализе главных документов, которые регулировали и регулируют проведение обязательного аудита можно увидеть, что произошли серьезные изменения в организационно – правовой форме, по стоимостным критериям, ответственность за отклонение от проведения обязательного аудита. Можно заметить, что изменения произошли не в лучшую сторону, поскольку при анализе стоимостного критерия получается, что малое предпринимательство не входит в состав организаций, которые подлежат аудиторской проверке, что может привести к серьезным ошибкам в учете.

ПОДСЕКЦИЯ 5.2. ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА

ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУЩНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

В период становления нормативной базы отечественного бухгалтерского учета в соответствии с новыми экономическими реалиями, такими как вступление России в ВТО, переход на МСФО, особенно важно и актуально осознать явление управленческого учета и его применимость к российской действительности.

До настоящего времени в России определение управленческого учета не получило в экономической литературе более или менее четкой и однозначной трактовки. До сих пор не сложилось общего мнения по поводу его концепции, как научной дисциплины, так и практической деятельности. Высокая степень дискуссии наблюдается также в вопросах соотношения – бухгалтерский и управленческий учет, финансовый и управленческий учет, производственный и управленческий учет, а также в отношении применения понятия «стратегический управленческий учет». Сущность управленческого учета можно выявить, рассмотрев все многообразие мнений с позиций как иностранных, так и отечественных ученых.

Если рассматривать подходы авторов относительно соотношений между бухгалтерским и управленческим учетом, то выделяют два основных подхода.

Так, в рамках первого подхода, исследователи считают, что управленческий учет определяется как интегрированная система, включающая функции традиционного бухгалтерского учета, экономического анализа, планирования и принятия оперативных решений. Подобное определение управленческого учета содержится в Методических рекомендациях по организации и ведению управленческого учета, а также в работах Стукова С.А.

В рамках второго подхода управленческий учет рассматривается как часть традиционного бухгалтерского учета. Сторонниками данного подхода являются такие авторы, как Палий В.Ф., Шеремет А.Д., которые трактуют управленческий учет как подсистему бухгалтерского учета, которая в рамках одной организации обеспечивает ее управленческий аппарат информацией, необходимой для планирования, собственно управления и контроля за деятельностью организации.

В определении соотношения понятий финансового и управленческого учета большинство авторов придерживаются мнения о том, что ведение финансового и управленческого учета предполагает взаимосвязь учетной информации, обеспечения согласования данных двух

этих видов учета. Так известнейшие американские ученые в области учета Б.Нидлз, Х.Андерсон, Д.Колдуэлл при толковании управленческого учета определяют его предназначение для внутренних операций. «Управленческий учет является продолжением финансового учета и применяется, прежде всего для отражения внутренних операций компании. Его предназначение – обеспечить информацией менеджеров, ответственных за достижение конкретных производственных целей».

Распространены также разные подходы авторов относительно соотношений между производственным и управленческим учетом. Одни исследователи считают, что термин «управленческий учет» и термин «производственный учет» являются синонимами, другие различают эти понятия.

Так, Дж.Грей и Д.Риккетс ограничивают содержание управленческого учета только лишь производственным учетом, утверждая при этом, что «представление руководству информации о затратах с целью создать базу для принятия решений является функцией той части бухгалтерского учета, которая именуется управленческим учетом, или учетом для управления».

Противоположной точки зрения придерживается Вахрушина М. А., которая считает, что производственный учет является «базой» управленческого учета. Его «надстроечная» часть представляет собой бюджетирование, управленческий анализ и контроль деятельности организации и ее сегментов, а также составление внутренней отчетности. Управленческий учет пересекается с финансовым в части учета затрат. Информация финансового и управленческого учета может использоваться в налоговых расчетах.

Интересный подход к определению соотношений понятий бухгалтерского, финансового, управленческого и производственного учета представлен в работах Ивашкевича В.Б. Согласно этому подходу управленческий учет состоит как бы из двух компонентов: производственного учета, предназначенного для внутреннего управления производством и сбытом продукции, и той части финансового учета, которая служит для управления финансовой деятельностью непосредственно в организации.

Необходимо также отметить, что при определении сущности управленческого учета многие авторы рассматривают его стратегические аспекты.

Одним из первых ученых, включившим стратегические вопросы в проблематику учета и применивших понятие «стратегический учет», был Б.Райан. Он отмечал: «Стратегическим учетом мы называем определенный способ отражения финансовых и учетных проблем организации».

На внешнюю направленность сферы управленческого учета указывает И.Иннз. Он определяет стратегический управленческий учет как

предоставление информации, обеспечивающей поддержку принятию в организации стратегических решений.

Обобщая и подводя итог многообразию мнений исследователей, можно определить, что управленческий учет является необходимым инструментом для управления организацией, позволяющим повысить качество и оперативность принимаемых управленческих решений, максимизировать ожидаемый результат и эффективно контролировать риски хозяйственной деятельности.

А.А. Готовчик

Тверской госуниверситет

ИНФОРМАЦИЯ ПО СЕГМЕНТАМ: ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Целью бухгалтерской отчетности является предоставление информации о финансовом положении и финансовых результатах широкому кругу пользователей для принятия ими решений в отношении предприятия. Формируемая отчетность может использоваться внутри предприятия, но ее главная цель – обеспечение информацией внешних пользователей, которыми являются существующие и потенциальные инвесторы, кредиторы, работники, поставщики и покупатели, а также правительство и общественность.

В целях оптимизации соотношения рисков и доходности организации могут разворачивать деятельность в различных географических областях и отраслях хозяйствования, производить разнообразные виды продукции, т.е. диверсифицировать свой бизнес. Лучше оценить рентабельность и рискованность такого бизнеса позволяет сегментарная отчетность. В связи с кардинальным пересмотром правил сегментарной отчетности в направлении их адаптации к изменяющейся экономической ситуации и требованиям пользователей, возникла необходимость анализа эффективности этих новых правил, выявления трудностей в их применении на практике и путей их улучшения.

Цель определения сегментов состоит в достижении необходимой степени сопоставимости с другими компаниями, улучшении анализа итоговой информации и представлении пользователям детализированных сведений, позволяющих оценить систему управления предприятия. Для этого необходимо разработать четкое определение сегмента, которое бы способствовало процессу сегментации предприятия.

Порядок составления отчетности по сегментам регулируется в Российской системе бухгалтерского учета ПБУ 12/2010, в международных стандартах финансовой отчетности (МСФО)-стандартом МСФО (IFRS) 8, требования которого распространяются на отчетность компаний, чьи

ценные бумаги котируются на биржах, а также компаний, которые готовятся к выпуску долевых и долговых ценных бумаг на открытый рынок. Прочим предприятиям рекомендуется раскрывать финансовую информацию по сегментам на добровольной основе при соблюдении требований МСФО (IFRS) 8 «Операционные сегменты».

Сегментная информация в большей степени обладает экономической релевантностью, с такой информацией пользователи смогут более обоснованно оценить прошлую деятельность представляющего отчетность субъекта, его перспективы на будущее, подверженность риску и стратегию руководства в области его диверсификации. В результате такая информация поможет пользователям воспринять целое посредством детального изучения его частей, увидеть компанию глазами ее руководителей и, следовательно, принимать более верные решения относительно ее инвестирования и кредитования.

В то же время отсутствует методика формирования сегментарной отчетности, которая позволяет отражать деятельность компании в разрезе ее компонентов и обеспечивает раскрытие особенностей ее управления для пользователей.

Правила подготовки сегментарной отчетности, содержащиеся в МСФО (IFRS) 8 и, соответственно, в ПБУ 12/2010, недостаточно конкретизированы, в ряде случаев носят направляющий характер, и поэтому многие методические вопросы остаются не освещенными законодательно. В данной ситуации научные разработки в области совершенствования методики подготовки сегментарной отчетности являются актуальными.

В современной экономической литературе проблемам сегментарной отчетности уделяется значительное внимание, о чем свидетельствуют многочисленные статьи и публикации российских и зарубежных ученых и специалистов. Несмотря на наблюдающиеся значительные положительные тенденции в совершенствовании правил подготовки сегментарной отчетности, возникает множество непроясненных моментов, прежде всего методического характера. Дальнейшей проработки требует и нормативно-правовая база Российской Федерации, касающаяся данной области. Основные положения и выводы можно условно разделить на ряд взаимосвязанных групп теоретических и организационно-методических проблем:

Используемые в экономической литературе определения сегментов имеют некоторые неточности и недостатки. Наиболее важный из них заключается в игнорировании задачи раскрытия информации об управлении предприятием в финансовой отчетности. Определение, приведенное в МСФО (IFRS) 8, сместило акцент в сторону управленческого учета, однако, на мой взгляд, оно излишне громоздко, что усложняет процесс идентификации сегментов предприятия;

Вопрос относительно недостаточной конкретизации правил раскрытия информации по сегментам в финансовой отчетности неоднократно поднимался в научной литературе, однако сделанные предложения по повышению качества отчетной информации не прояснили до конца порядок определения схожести сегментов и представления информации по убыточным сегментам;

Несмотря на научные исследования в области отчетности в настоящее время отсутствует методика формирования информации, необходимой для подготовки сегментарной отчетности, которая позволит компаниям, не относящимся к флагманам экономики и не обладающим развитым управленческим учетом, эффективно решить задачу информационного обеспечения отчетности по операционным сегментам;

При практическом применении правил подготовки сегментарной отчетности предприятия уже столкнулись с рядом трудностей, прежде всего касающихся выделения операционного сегмента и раскрытия информации по нему с позиции именно управленческого подхода.

Ю.С. Филиппова

Тверской госуниверситет

СПРАВЕДЛИВАЯ СТОИМОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ

Для принятия обоснованных экономических решений в современных условиях пользователям финансовой отчетности необходима актуальная полезная информация. Одним из инструментов повышения объективности информации является оценка по справедливой стоимости.

В настоящее время дискуссионным остается вопрос применения справедливой стоимости в российской системе учета и отчетности.

Различные подходы к измерению справедливой стоимости затронуты сразу в нескольких стандартах МСФО, для объединения множества подходов к ее измерению Совет по МСФО (IASB) выпустил IFRS 13 «Измерение по справедливой стоимости». Он определяет справедливую стоимость как цену, которая будет получена при продаже актива (или же заплачена при передаче обязательства) при совершении легальной, осуществленной в соответствии с правилами транзакции между участниками рынка на дату измерения. Главным преимуществом оценки по справедливой стоимости является актуализация финансовой информации и, как следствие, повышение ее полезности для заинтересованных пользователей. В системе МСФО требование оценки по справедливой стоимости установлены для многих объектов учета: инвестиционной недвижимости (IAS 40), финансовых инструментов (IAS 39), основных средств (IAS 16) и пр.

Подходы к измерению, которые могут применяться в отношении справедливой стоимости, описывает МСФО 13:

- рыночный подход («market approach»): использует цены и другую связанную информацию по транзакциям на идентичные и похожие активы и обязательства
- доходный подход (income approach): конвертирует будущие величины (например, денежные потоки дохода или затрат) в дисконтированную (т.е. текущую) стоимость. Методы оценки могут включать дисконтированный денежный поток или любые другие методы на основе текущей стоимости.
- затратный подход («cost approach»): отражает величины, которые необходимы, чтобы компенсировать сегодняшнюю стоимость актива.

Выбор наиболее подходящего подхода осуществляется самой организацией.

Однако применение модели учета по справедливой стоимости в России на сегодняшний день затруднено в связи с причинами различного характера: правового, экономического, социального.

Наряду с Германией, Францией, Италией Россия относится к странам так называемого кодифицированного права, где государство оказывает значительное влияние на бизнес и банковский сектор. В отличие от бухгалтеров стран общего права (Великобритания, США, Канада), где наиболее важным является «справедливое» представление информации, несмотря на возможные противоречия с нормами закона, российские бухгалтеры стараются не отклоняться от требований законодательства: то что противоречит букве закона, вряд ли будет справедливо для российского учетного работника. Теоретическая возможность отступления от норм предусмотрена ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» (п.6): «если при составлении бухгалтерской отчетности применение правил настоящего Положения не позволяет сформировать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении, то организация в исключительных случаях (например, национализация имущества) может допустить отступление от этих правил», однако на практике это применяется довольно редко.

В действующем российском законодательстве не определено понятие справедливой стоимости. Определение, данное МСФО 13, сходно с понятием рыночной цены, закрепленным в ФЗ «Об оценочной деятельности»(ст.3): «под рыночной стоимостью объекта оценки понимается наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо

чрезвычайные обстоятельства». Однако о справедливой стоимости речь не ведется, поэтому отождествление данных понятий некорректно.

Трудности неизбежны и при определении справедливой стоимости. Во-первых, это связано с недостаточным развитием биржевых и дилерских рынков в России. Отсутствие активных действующих рынков затрудняет определение справедливой стоимости. Во-вторых, при отсутствии рынков определение справедливой стоимости требует от бухгалтера собственного профессионального суждения. Однако российские бухгалтеры пока не готовы высказывать свое мнение, поэтому зачастую информация, требующая профессионального суждения, в отчетности просто не раскрывается. Такая неготовность выражения профессионального мнения неизбежно приведет к привлечению независимых оценщиков для определения справедливой стоимости. Отсюда еще одна проблема: отсутствие развитого рынка квалифицированных специалистов по оценочной деятельности. В 2010 году в Центральном регионе получить соответствующее образование можно было только в двух вузах: Институт профессиональной оценки и Международная академия оценки и консалтинга (оба негосударственные). Международная академия оценки и консалтинга – единственный российский вуз, входящий в Всемирную Ассоциацию специалистов по недвижимости (FIABCI).

Таким образом, на сегодняшний день российские экономические и правовые условия не позволят в полной мере провести внедрение института справедливой стоимости. Необходимо не только дальнейшее реформирование системы учета и отчетности в соответствии с принципами МСФО, но и улучшение экономической и правовой среды.

Е.В. Зименкова

Тверской госуниверситет

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ: МЕЖДУНАРОДНАЯ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Трансфертная цена (transfer price) - цена, используемая при сделках между взаимосвязанными лицами внутри интегрированной компании.

Трансфертным ценообразованием является способ установления цен в сделках между взаимосвязанными лицами (Руководство Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР) 1995 г. "О трансфертном ценообразовании для транснациональных корпораций и налоговых органов").

Применение трансфертного ценообразования может использовать с двумя основными целями:

- экономическая цель - более эффективное управление ресурсами предприятия для достижения конкурентного преимущества

- трансфертное ценообразование может служить для минимизации налогообложения, и каждый раз при применении данной системы будет возникать опасность, что государственные органы сочтут данную систему – схемой минимизации для уклонения от уплаты налогов.

Россия становится все более активным участником международной торговли, в связи с чем остро встает вопрос о регулировании трансфертного ценообразования в нашей стране. С 1 января 1999 года по 31 декабря 2011 года к налоговому контролю цен сделок применялись положения статей 20 и 40 НК РФ. С 1 января 2012 года действует закон от 18.07.2011 № 227-ФЗ, который отменил положения статей 20 и 40, а ввел дополнительный V.1 раздел «Взаимозависимые лица. Общие положения о ценах и налогообложении. Налоговый контроль в связи с совершенствованием сделок между взаимозависимыми лицами. Соглашение о ценообразовании». ФЗ №227 внес достаточно много изменений в регулировании трансфертного ценообразования. Хотя работа над проектом ФЗ №227 велась в течение 5 лет, что могло свидетельствовать о его более детальной проработке, однако, уже в настоящее время имеется ряд проблем и абсурдов применения закона на практике, которые требуют проработки и внесения новых поправок. Подобные неясности вызваны интерпретацией международного законодательства в российские реалии и непроработанностью отдельных его положений. Несоответствие норм российского права международным нормам не отвечает интересам российских и иностранных компаний.

Закон не оправдал ожиданий бизнес-сообщества. Вместо сниженных на законных основаниях внутренних цен – внушительный контроль со стороны ФНС, вместо отмены налогов на внутренние операции – новые проверки. Реализация нового закона обернется для налогоплательщиков увеличением административной нагрузки, выражающееся в возникновение новых обязательств перед налоговыми органами по выявлению и учету возможных «взаимозависимостей» и документальному обоснованию применяемых ими цен; необходимости затрат на постоянное отслеживание возможных изменений в отношениях их «взаимозависимости» с другими лицами; необходимости собирать, изучать и накапливать информацию о ценах и ценообразовании на всех доступных для них рынках на предмет возможных проверок и споров с налоговыми органами.

В наши дни сколько государств – столько вариантов развития трансфертного ценообразования и регулирования его со стороны налоговых органов, однако, существуют общие проблемы в области регулирования трансфертного ценообразования в международной практике.

К проблемам регулирования в сфере трансфертного ценообразования, возникающие как в международной практики, так и в России можно отнести:

- проблема налогового планирования, оффшорные схемы
- проблема унификации международного законодательства о трансфертном ценообразовании
- разграничение законной оптимизации налогообложения и уклонение от уплаты налогов
- уточнение критериев признания лиц взаимозависимыми и способы их определения
- уточнение состава контролируемых сделок
- уточнение понятия «рыночная цена» и порядка ее расчета
- дробление сфер регулирования
- отсутствие информационной инфраструктуры
- выбор способов регулирования трансфертного ценообразования и оптимизация налоговой нагрузки
- проблема издержек в связи с реализацией мероприятий контроля за трансфертным ценообразованием

Таким образом, регулирование трансфертного ценообразования является очень сложной задачей, при решении которой возникает ряд проблем как «технического» (например, способ определения рыночной цены), так и «системного» характера. Сложность возникающих экономических и правовых вопросов в связи с регулированием трансфертного ценообразования указывает на необходимость постоянного и внимательного отношения к возникающим проблемам и учета международного опыта. Решение этих проблем должно быть направлено не только на увеличение доходов бюджета, но и на реализацию принципа экономической обоснованности налогообложения в целом.

Т.В. Краснова
Тверской госуниверситет

ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ: РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА И ТРЕБОВАНИЯ МСФО

В настоящее время в национальной системе бухгалтерского учета достаточно интенсивно идет процесс сближения с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

На протяжении уже нескольких десятилетий Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) в мировом масштабе признаются одной из наиболее эффективных систем формирования бухгалтерской отчетности. Необходимость внедрения опыта подготовки

отчетности по МСФО в российскую практику была осознана достаточно давно.

В рамках приведения национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями МСФО были введены новые Положения по бухгалтерскому учету, внесены уточнения и поправки в уже действующие документы. 27 июля 2010 г. был принят закон «О консолидированной финансовой отчетности», а Приказом Минфина РФ от 25 ноября 2011 г. №160н введены в действие на территории РФ МСФО и разъяснения к МСФО. Особенно значимым событием 2010 – 2011 годов стал переход к новым формам бухгалтерской отчетности, утвержденным Приказом Минфина РФ от 2 июля 2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

В мировой практике Отчет о прибылях и убытках признан важнейшей отчетной формой, позволяющей оценить финансовые результаты деятельности организации и проанализировать их формирование. Значимость Отчета о прибылях и убытках в российской системе бухгалтерского учета и отчетности также не вызывает сомнения.

В этой связи целесообразно провести сравнительный анализ российской формы Отчета о прибылях и убытках, с зарубежным аналогом, Отчетом о совокупном доходе.

В первую очередь необходимо отметить, что в Международных стандартах закреплён только минимальный перечень линейных статей (показателей), которые должны быть приведены в отчете, то есть обязательная форма отчета не устанавливается. В РФ бухгалтерская (финансовая) отчетность составляется по формам, утвержденным Министерством Финансов, которые с 2011 г. стали носить рекомендательный характер.

Сопоставив перечень линейных статей Отчета о совокупном доходе (в соответствии с вариантом функций затрат) и показатели российской формы Отчета о прибылях и убытках, можно сделать вывод, что с учетом внесенных изменений структура отчетных форм в целом аналогична.

Именно на сближение структуры отчетов направлены наиболее значимые изменения, внесенные Приказом Минфина №66н. В дополнение к показателям базовой и разведенной прибыли (убытка) на акцию в разделе «Справочно» теперь приводятся результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода, и совокупный финансовый результат периода.[1] Само понятие совокупного финансового результата является новым для российской системы бухгалтерского учета и отчетности и введение этого показателя связано с изменениями, внесенными в МСФО в 2008 г. и вступившими в силу с 2009 г.

В примечаниях к отчету указано, что совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк «Чистая прибыль (убыток)», «Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода» и «Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода». Справка к отчету о прибылях и убытках теперь включает информацию об операциях, не участвующих в формировании финансового результата, но влияющих на изменение капитала организации.[2]

Следует отметить, что введенные изменения до сих пор методически не обеспечены, хотя и с момента внедрения новых форм отчетности в российскую практику прошло уже больше года. Состав компонентов, включаемых в показатель «Результат от прочих операций» пока нормативными документами не определен. В перспективе перечень элементов, включаемых в показатель совокупного финансового результата, должны быть установлены Минфином РФ[3].

Остаются и существенные отличия между Отчетом о прибылях и убытках и его зарубежным аналогом.

Отчет о совокупном доходе, подготовленный по правилам МСФО, предполагает два варианта группировки расходов (имеет два формата представления расходов), один из которых организация выбирает самостоятельно с целью обеспечения более надежной и уместной информации в отчете.

Первый вариант группировки основан на характере затрат: выделяются такие виды расходов, как закупки материалов, заработная плата, амортизация основных средств и прочие, что соответствует отечественной группировке затрат по элементам[4]. Этот метод прост в применении, поскольку нет необходимости перераспределять расходы на основе их функциональной классификации.[4]

Второй вариант предполагает группировку расходов в соответствии с их функцией внутри организации: выделяются себестоимость продаж, расходы на сбыт, административные (управленческие) расходы. Считается, что второй вариант обеспечивает представление более уместной информации, но при выборе его, компания должна дополнительно раскрыть в отчетности информацию о группировке расходов по их характеру, так как она полезна для прогнозирования будущих денежных потоков.[4]

Расходы в Отчете о прибылях и убытках в составе комплекта российской отчетности представлены по формату функции затрат, и вариантности их отражения нормативными документами не предполагается. Сведения о затратах по экономическим элементам отражаются теперь в разделе «Затраты на производство» Пояснений к бухгалтерскому балансу и Отчету о прибылях и убытках.

Определенные различия существуют и в порядке формирования некоторых показателей отчетов. В качестве примера приведем показатели «Себестоимость продаж» в российской форме Отчета и «Затраты по финансированию» в Отчете о совокупном доходе. В национальной системе бухгалтерского учета достаточно распространен вариант учета управленческих (общехозяйственных) расходов в составе себестоимости продукции, работ, услуг, при котором эти расходы отражаются в Отчете о прибылях и убытках по статье «Себестоимость продаж». В МСФО такие расходы рассматриваются как затраты, не связанные непосредственно с производством продукции, и соответственно не подлежащие включению в ее себестоимость. Управленческие расходы в Отчете о совокупном доходе отражаются по соответствующей строке обособленно от показателя себестоимости продаж.

Итак, изменения, внесенные в формы отчетности приказом Минфина от 2.07.2010 г. №66н, способствуют сближению российской формы Отчета о прибылях и убытках и Отчета о совокупном доходе, подготовленного в соответствии с требованиями МСФО. Стоит отметить, что изменение отчетных форм имеет большую значимость, если сопровождается приведением национальных методов и правил ведения бухгалтерского учета в соответствие с международными стандартами. В настоящее время остаются существенные различия между рассматриваемыми отчетными формами, связанные, в первую очередь, с порядком формирования некоторых показателей, а также с форматом представления данных, в связи с чем для трансформации Отчета о прибылях и убытках в Отчет о совокупном доходе необходимо делать корректировки. В результате подготовка отчетности в соответствии с требованиями МСФО по-прежнему является дополнительной нагрузкой на финансово-бухгалтерскую службу предприятий.

Литература

1. Юдина Л.Н. Новая бухгалтерская отчетность как информационная база для финансового анализа// Все для бухгалтера.- 2010.- №12.
2. Титова С.Н. На пути к МСФО: обзор важнейших бухгалтерских событий// Новая бухгалтерия.- 2011.- №6.
3. Юдина Л.Н. Новая бухгалтерская отчетность как информационная база для финансового анализа// Все для бухгалтера.- 2010.- №12.
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» (введен в действие на территории РФ Приказом Минфина РФ от 25.11.2011 г. №160н), п.102

*К.В. Аветисян
Тверской госуниверситет*

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РОССИИ

Производительность труда занимает важное место в жизни каждого общества. Она является основным источником экономического роста страны, а, следовательно, и роста благосостояния ее народа. Поэтому в условиях активного развития рыночных отношений, по нашему мнению, приоритетным направлением развития экономики является повышение производительности труда. Однако в нашей стране проблеме производительности труда уделяется недостаточно внимания. Проблема повышения производительности труда остается одной из самых острых для российской экономики. По оценке РАН в стоимости российского ВВП только 6% ВВП являются результатами производительности труда. Согласно отчету МОТ, первое место в мире по производительности труда занимают США (вклад среднестатистического американца в ВВП составил 63885\$). Производительность труда в России почти в 4 раза ниже, чем в США (15563\$). В СНГ Россия заняла 4 место по производительности труда, позади Армении (22763\$), Беларуси (21527\$) и Казахстана (18688\$)[1]. Хотя и руководителями нашего государства и поставлена цель к 2020 году увеличить производительность труда в 2,5-4 раза, т.е. этот показатель должен расти на 12% в год, пока производительность труда в России растет очень низкими темпами. Так, например, среднегодовой темп роста производительности труда в Тверской области составляет всего 5,5% [2]. Таким образом, можно сказать, что актуальность темы продиктована необходимостью принятия действенных мер по повышению производительности труда в России.

По нашему мнению, решение этой проблемы необходимо, в первую очередь, начинать с микроуровня. Ведь только малое количество предприятий реально заинтересовано в уровне производительности труда своих работников, не понимая того, что от производительности труда зависит не только качество выпускаемой продукции, но и ее себестоимость, а, следовательно, и конкурентоспособность продукции, что особо актуально в рыночной экономике. В существовавших ранее формах отчетности, а именно в форме №5 «Приложение к бухгалтерскому балансу» имелся раздел «Социальные показатели», в котором предприятие раскрывало данные о среднесписочной численности работников организации, о производительности их труда, о денежных выплатах и поощрениях работников. Однако данная форма была отменена Приказом Минфина России от 02.07.2010 №66_н. Но, несмотря на это, у организаций есть возможность отражать информацию о работниках и их деятельности в Пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках, однако немногие организации пользуются этой возможностью, что еще раз

доказывает непонимание предприятием важности проблемы производительности труда. Также не маловажным является тот факт, что даже те организации, которые раскрывают информацию о производительности труда в своей отчетности, рассматривают ее только в динамике. Однако для полной информации о производительности труда необходима как ее динамика, так и ее факторный анализ, которому не уделяется должного внимания. А ведь именно факторный анализ позволяет выявить факторы, препятствующие росту производительности труда. Благодаря нему предприятие может определить слабые стороны организации труда и выявить их причины.

Одним из вариантов для проведения факторного анализа производительности труда в настоящее время является регрессионный анализ, который используется в изучении факторов и резервов роста производительности труда. Регрессионный анализ позволяет определить меру интенсивности влияния факторов при формировании уровня производительности труда. Для проведения регрессионного анализа, в первую очередь, необходимо определить уравнение связи факторного и результативного показателей. Численные значения коэффициентов при факторных признаках в уравнении регрессии устанавливаются чаще всего по методу наименьших квадратов. Благодаря полученному, в результате решения, уравнению регрессии можно определить зависимость результативного фактора, т.е. производительности труда от одного или более факторов, таких как, например: электровооруженность труда рабочего (кВт·ч), коэффициент экстенсивной нагрузки оборудования; доля рабочих, занятых вручную; процент текучести кадров; коэффициент сменности рабочих и др. Отсюда вытекает, что в отличие от традиционного факторного анализа, который использует небольшое количество показателей (например, среднее количество отработанных дней за год, средняя продолжительность рабочего, среднечасовая выработка), при регрессионном анализе количество влияющих факторов может быть неограниченно, т.е. максимально возможным. Поскольку основная задача факторного анализа – это выяснить резервы повышения производительности труда, то чем больше факторов используется при проведении анализа, тем больше будет величина резервов и, следовательно, больше возможности увеличения производительности труда.

Важно также отметить, что при отборе факторов необходимо учитывать следующее:

1. В модель должны включаться только факторы, отражающие все наиболее существенные причины динамики производительности труда.

2. Факторы должны быть количественно соизмеримы[3].

Необходимо отметить, что наряду с традиционным факторным анализом, который указывает на то как повлияли различные факторы на

уровень производительности труда, регрессионный анализ позволяет определить на сколько изменится производительность труда в будущем при изменении величины воздействующих факторов. В этом и состоит существенное преимущество регрессионного анализа над традиционным факторным анализом.

Таким образом, в заключение хотелось бы отметить, что производительность труда является одной из самых слабых сторон нашей экономики. Для того чтобы устранить эти пробелы необходимо уделять достаточно много внимания проблеме низкой производительности труда. И начинать решать эту проблему нужно, в первую очередь, с хозяйствующих субъектов, в силах которых проводить анализ производительности труда с целью выявления причин ее низкого уровня. Первым шагом в решении этой проблемы мы видим в проведении именно регрессионного анализа производительности труда.

Литература

1. А.Родионов «Низкая производительность труда – препятствие для роста российской экономики»/ Бюллетень компании «Эффективные бизнес решения» (erbc.ru).
2. Е.Шимин «Изнанка высоких темпов»// Областная еженедельная газета «Вече Твери».
3. Ю.И.Берлин «Корреляционно-регрессионный анализ в анализе производительности труда»/ Статистика производительности труда, 39с.

ПОДСЕКЦИЯ 5.3. ВОПРОСЫ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА

В.О. Абуладзе

Тверской госуниверситет

НОВАЯ РЕДАКЦИЯ ЗАКОНА «О БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ»

Наиболее значимым событием 2011 года в бухгалтерской среде стало принятие нового Федерального Закона «О бухгалтерском учете», который вступит в силу с 1 января 2013 года. Со дня вступления Закона в силу, т.е. с 1 января 2013 года, его применение станет обязательным, в частности, для коммерческих и некоммерческих организаций, государственных органов и органов местного самоуправления, органов управления государственных и территориальных внебюджетных фондов, индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой, филиалов и представительств иностранных и международных организаций, а также Центрального банка РФ. По сути, цель принятого Госдумой закона - исключить устаревшие и неэффективные нормы,

устранить пробелы действующего законодательства. С момента принятия действующего закона о бухгалтерском учете прошло 15 лет. За это время стал очевиден ряд проблем его применения

Одна из основных причин принятия нового закона заключается в том, что отдельные положения действующего закона препятствуют активному применению МСФО широким кругом организаций. А в современных условиях развития рынка, а также на фоне концепций по развитию бухгалтерского учета и отчетности, принимаемых Минфином РФ, должны быть сняты все барьеры для применения МСФО в российских условиях.

Нормы нового закона определяют: что такое регулирующие акты в сфере бухгалтерского учета, каковы их основные виды. В отличие от действующей системы, по новому Закону в число регулирующих актов включены не только правила, стандарты бухгалтерского учета, принимаемые федеральным органом исполнительной власти, но и акты, которые будут издаваться профессиональными объединениями бухгалтеров, соответствующими саморегулируемыми организациями, бизнес-сообществом. Несмотря на то, что данные документы будут иметь рекомендательный характер, они должны быть встроены в систему регулирующих актов. Кроме того, в круг регулирующих актов новый Закон включает стандарты самой организации – все то, что сегодня определяется как учетная политика организации.

С точки зрения институтов регулирования, новый закон определяет две группы: органы государственного и негосударственного регулирования.

Проекты актов в области бухгалтерского учета всегда проходили широкое обсуждение профессиональной и деловой общественности. Минфин РФ в различных формах привлекает к разработке и обсуждению нормативных актов в области учета и отчетности профессиональную и деловую общественность. Новый закон придает такой практике обязательный характер, создает ее законодательную базу. В нем четко определены функции и полномочия государственных и негосударственных органов с помощью совета по стандартам бухгалтерского учета.

Наряду со всем выше перечисленным, нужно сказать, что новый Закон не предполагает каких-либо революций в бухгалтерском учете. Поэтому та методология, которая сложилась, и те направления развития методологии, которые были сформулированы в концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, одобренной Минфином РФ в 2004 году продолжают оставаться актуальными. Основное развитие методологии бухгалтерского учета – активное использование МСФО. Новый Закон снимает какие-либо ограничения на применения международных стандартов. И скорее всего это станет неким толчком к более активному

использованию и внедрению МСФО при установлении правил бухгалтерского учета юридических лиц. Поэтому можно судить и по Плану дальнейшего развития бухгалтерского учета на основе МСФО, который был принят в конце ноября 2011 г.

Что касается МСФО, то можно сказать следующее. Система принципов и требований к отчетности, определяемые как МСФО, рассматривается в мире и в России как следующий этап развития бухгалтерского учета. Было бы неправильным оставаться в стороне или на обочине развития. Говоря об активном применении международных стандартов в регулировании бухгалтерского учета, имеется ввиду не прямое их использование для того, чтобы определить такие элементы учета, как документация, система счетов, а использование концепций, основных элементов МСФО для корректировки отдельных элементов системы построения бухгалтерского учета.

1. Далее хочется сказать о некоторых особенных формулировках нового Закона, требующих небольших пояснений. Вновь принятый Закон 402-ФЗ в статье 2 расширил сферу применения по кругу лиц. Ныне действующий закон распространяет свое действие на организации, филиалы и представительства иностранных организаций, на граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, в том числе адвокатов, которые осуществляют адвокатскую деятельность в адвокатском кабинете.

Помимо вышеуказанных, в число адресатов рассматриваемого нами законопроекта, попали:

- государственные органы;
- органы местного самоуправления;
- органы управления государственных и территориальных внебюджетных фондов;
- Центральный банк Российской Федерации.

2. В статье 5 Закона определены объекты бухгалтерского учета, а в конце есть пункт «иные объекты». Такая конструкция статьи 5 нового закона выполняет две функции. С одной стороны уже сегодня существуют объекты, информация о которых подлежит раскрытию в бухгалтерской отчетности, но которые не могут быть отнесены, ни к активам, ни к обязательствам, ни к доходам, ни к расходам. Примером являются некоторые сделки на финансовом рынке, которые не порождают ни активы не обязательства организации, но темп не менее оказывают влияние на ее деятельность, а потому подлежат отражению в бухгалтерской отчетности. С другой стороны, бухгалтерский учет развивается, а поскольку закон принимается на длительный срок, необходимо подстраховаться на случай, если возникнут какие-то новые объекты. Действующий закон при возникновении новых объектов создает препятствия для полноценного формирования учетной информации. То есть перечень был закрыт, а 5

статья нового закона ликвидирует это препятствие, делая список открытым.

3. Одно из главных изменений - Закон не продублировал норму действующего закона о том, что фирмы, применяющие упрощенную систему налогообложения, могут не вести бухучет. Новый закон в пп. 10 ч.3 ст. 21 предусматривает наличие упрощенных способов ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную годовую бухгалтерскую (финансовую) отчетность, для субъектов малого предпринимательства. Хорош или плох этот шаг, не видя предложенных упрощенных способов, сказать трудно. На первый взгляд данное решение увеличивает нагрузку на малый бизнес и не способствует упрощению ведения бухучета, о котором было заявлено в целях законопроекта.

С другой стороны применение отказа от ведения бухгалтерского учета в настоящее время имеет свою обратную негативную сторону. В качестве сдерживающих факторов для реализации данного права на отказ для многих предпринимателей выступают:

- риск утраты права на применение УСН, в случае которого придется заниматься восстановлением учета;

- выплата дивидендов, источником которых выступает чистая прибыль, определяемая по данным бухгалтерского учета;

4. Законопроект однозначно предписывает руководителю возложить ведение бухгалтерского учета на главного бухгалтера или иное должностное лицо этого субъекта либо заключить договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета, руководитель кредитной организации обязан возложить ведение бухгалтерского учета на главного бухгалтера.

И лишь руководителю субъекта малого и среднего предпринимательства дозволено принять ведение бухгалтерского учета на себя.

Вывод - за исключением субъектов малого и среднего бизнеса, руководитель не может совмещать в себе одновременно две должности, например, должность ген. Директора и главного бухгалтера.

В отличие от действующего Закона, рассматриваемый законопроект не предусматривает применения обязательных унифицированных форм первичной учетной документации! Согласно пункту 4 статьи 9 формы первичных учетных документов утверждает руководитель по представлению должностного лица, на которое возложено ведение бухгалтерского учета. При этом необходимо, чтобы первичный учетный документ содержал перечень обязательных реквизитов, которые, впрочем, не поменялись.

5. В статье 19 нового закона говорится о процедурах внутреннего контроля. Это можно сказать одно из основных нововведений закона о бухгалтерском учете. Ранее законодательство не содержало положений о

внутреннем контроле. Это не означает, что такого элемента раньше не было, внутренний контроль в той или иной степени существует всегда. Но в качестве законодательного требования система внутреннего контроля введена впервые. Закон лишь предусматривает, что такая система должна быть, а каким образом она должна реализовываться – решение самой организации. Закон открывает большие возможности для активной деятельности профессиональных объединений бухгалтеров и аудиторов, деловых сообществ, которые вырабатывают наиболее приемлемые и эффективные формы и методы внутреннего контроля.

6. В соответствии с новым законом отчетность считается составленной после подписания ее экземпляра на бумажном носителе. В связи с этим возникает вопрос, если отчетность представлена в электронном виде и заверяется электронной подписью, может ли она считаться составленной. В комментариях к закону указано, что представлять отчетность можно в том виде, в котором это предусмотрено соответствующими правилами: в бумажном или электронном виде. Сейчас активно используется представление информации в электронном виде, и новый закон этому не препятствует. Новый закон определяет момент, когда отчетность считается законченной, составленной. Он определяется на дату подписания бумажного варианта отчетности, того варианта который должен храниться в архиве организации. Дата подписания бумажного варианта важна и для самой отчетности, поскольку с ней связаны такие элементы, как события после отчетной даты условные обязательства. Эта дата важна и для проведения аудита бухгалтерской отчетности. Когда отчетность начинают представлять в какие-либо органы, здесь возникают другие даты – даты представления отчетности. Но дата составления отчетности фиксируется именно бумажным носителем.

Таким образом, новый ФЗ не стал прорывным или революционным. Однако ряд нововведений более приспособливает его к нынешним экономическим реалиям в стране, которым уже не отвечает действующий ФЗ. Поэтому новый закон должен продолжить намеченный вектор развития отечественного бухгалтерского учета в сторону постепенного перехода на МСФО.

Литература

1. Врублевский Н.Д. Новый закон о бухгалтерском учете: правовая основа регулирования учета и применения МСФО в стране.// Бухгалтерский учет. – 2012. – №2. – с. 6-10.

*Н.В. Былинкина, А.П. Матыцына
Тверской госуниверситет*

НОВОВВЕДЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

22 ноября 2011 года Госдумой был принят законопроект №385329-5 «О бухгалтерском учете». В данном законопроекте предусмотрены некоторые нововведения, которые вступят в силу 1 января 2013 года. Действие нового закона распространяется на коммерческие и некоммерческие организации, государственные органы, ЦБ РФ, ИП, частных адвокатов и нотариусов, филиалы и представительства (а так же иные структурные подразделения), находящиеся на территории РФ. В новом законопроекте не предусмотрено освобождение организаций от обязанности ведения бухгалтерского учета в зависимости от применяемой им системы налогообложения. При этом в соответствии с пунктом. 2 статья. 6 нового законопроекта, бухгалтерский учет могут не вести: индивидуальные предприниматели, лица, занимающиеся частной практикой; находящиеся на территории Российской Федерации филиал, представительство или иное структурное подразделение организации, созданной в соответствии с законодательством иностранного государства.

В отличие от действующего законодательства, в соответствии п.3 ст.7 нового Федерального закона, руководитель организации (за исключением кредитной организации) обязан возложить ведение бухгалтерского учета на главного бухгалтера или иное должностное лицо организации либо заключить договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета. Руководитель кредитной организации обязан возложить ведение бухгалтерского учета на главного бухгалтера. В соответствии с п.4 ст.7 нового ФЗ, главный бухгалтер (или иное должностное лицо, на которое возлагается ведение бухгалтерского учета) вышеперечисленных организаций должен:

- иметь высшее профессиональное образование;
- иметь стаж работы, связанной с ведением бухгалтерского учета, составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности либо с аудиторской деятельностью, не менее трех лет из последних пяти календарных лет, а при отсутствии высшего профессионального образования по специальностям бухгалтерского учета и аудита - не менее пяти лет из последних семи календарных лет;
- не иметь неснятой или непогашенной судимости за преступления в сфере экономики.

Формы первичных документов будут утверждаться не учетной политикой организации, а руководителем (кроме организаций госсектора, руководствующихся бюджетным законодательством) по представлению должностного лица, на которое возложено ведение бухгалтерского учета (п.4 ст.9 нового ФЗ). Новым ФЗ предусмотрены обязательные реквизиты регистров бухучета. Ими являются: наименование регистра; наименование экономического субъекта, составившего регистр; дата начала и окончания

ведения регистра и (или) период, за который составлен регистр; хронологическая и (или) систематическая группировка объектов бухгалтерского учета; величина денежного измерения объектов бухгалтерского учета с указанием единицы измерения; наименования должностей лиц, ответственных за ведение регистра; подписи лиц, ответственных за ведение регистра, с указанием их фамилий и инициалов либо иных реквизитов, необходимых для идентификации этих лиц.

Новый закон выделяет следующие объекты бухгалтерского учета: факты хозяйственной жизни; активы; обязательства; источники финансирования его деятельности; доходы; расходы; иные объекты в случае, если это установлено федеральными стандартами. В описании состава бухгалтерской отчетности «отчет о прибылях и убытках» (129-ФЗ) заменен на «отчет о финансовых результатах» (новый ФЗ). Так же в новом ФЗ отсутствует прямое описание случаев, когда проведение инвентаризации обязательно. Но при этом, в соответствии с п.38 ПБУ 4/99, статьи бухгалтерской отчетности, составляемой за отчетный год, должны подтверждаться результатами инвентаризации активов и обязательств.

Литература

1. Федеральный закон от 21.11.96 № 129-ФЗ (ред. от 28.09.2010) « О бухгалтерском учете».
2. Федеральный закон "[О бухгалтерском учете](#)", принятый Государственной думой 22.11.2011 и одобренный Советом Федерации 29.11.2011 года.

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

АУТСОРСИНГ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

С 1 января 2013 года в силу вступает Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" [1]. Согласно закону, организации, использующие упрощенную систему налогообложения, обязаны вести бухгалтерский учет. Ранее они освобождались от этой обязанности. Таким образом, спрос на бухгалтерские услуги возрастет.

Руководители организаций могут в зависимости от объема учетной работы могут вести бухгалтерский учет лично, ввести в штат должность бухгалтера, учредить бухгалтерскую службу как структурное подразделение, возглавляемое главным бухгалтером, или передать на договорных началах ведение бухгалтерского учета централизованной бухгалтерии, специализированной организации или бухгалтеру-специалисту [2]. К последнему способу бухгалтерского обеспечения деятельности предприятия относится аутсорсинг бухгалтерии.

Аутсорсинг организации бухгалтерского учета (от английского *out -* внешний, *source* – источник) – частный случай аутсорсинга бизнес-процессов; передача сторонней фирме-аутсорсеру функций, связанных с организацией, ведением бухгалтерского учета и составлением отчетности на предприятии [3].

Плюсы аутсорсинга организации бухгалтерского учета:

- сокращение издержек (стоимостных и временных) по ведению бухгалтерского учета;
- концентрация внимания на основном бизнесе;
- получение доступа к широкому опыту провайдера и высокой квалификации предоставляемых услуг;
- уменьшение рисков штрафных санкций за счет гарантий организацией-аутсорсером, ответственность которого застрахована;
- качество и надежность услуг.

Минусы аутсорсинга организации бухгалтерского учета:

- возможность утраты конфиденциальности внутрифирменной информации;
- для крупных компаний с большим объемом хозяйственных операций – снижение оперативности в учете;
- слабая контролируемость деятельности аутсорсинговых организаций [4].

В результате мониторинга тверского рынка услуг данного вида аутсорсинга средняя цена комплексного бухгалтерского учета составила 5667 руб. в месяц (табл. 1 [составлена авторами статьи]). При таких условиях практически любой фирме выгоднее предавать ведение бухгалтерской отчетности специализированной организации, так как это существенно снижает затраты и оставляет больше времени на осуществление основной деятельности.

Таблица 1

Затраты на организацию бухгалтерского учета внутри фирмы и через организацию-аутсорсер в 2012 году (г. Тверь)

1. Фирмы, предоставляющие услуги аутсорсинга (г. Тверь)	Затраты на ведение бухгалтерского учета юридического лица		
	В зависимости от организационной формы	В месяц (в руб.)	В год (в руб.)
ООО «ЭкспертБизнесФинанс»	Все организации	5 000	60 000
Бухгалтерское бюро «Ваше решение»	ИП	1 000	12 000
	ЕНВД	5 000	60 000

Продолжение таблицы 1

	Упрощенная система налогообложения	3 000	36 000
--	------------------------------------	-------	--------

	Общая система налогообложения	8 000	96 000
ООО «Финанс-консалтинг»	ИП с УСН	5 000	60 000
	ИП с общей системой налогообложения	8 000	96 000
	Упрощенная система налогообложения	5 000	60 000
	Общая система налогообложения	8 000	96 000
ООО "Капитал Аудит"	Все организации	20 000	240 000
Аутсорсинг бухгалтерии	ИТОГО (в среднем):	5 667	68 000
2. Бухгалтер в штате/ Бухгалтерская служба	Затраты на содержание	В месяц (в руб.)	В год (в руб.)
	Аренда офиса	10 000	120 000
	Рабочее место (оргтехника, мебель)	30 000	30 000
	Расходные материалы	500	6 000
	Заработная плата	20 000	240 000
	Страховые взносы (30%)	6 000	72 000
	ПО 1С: Бухгалтерия 8	10 800	10 800
	Повышение квалификации	7 000	7 000
	Интернет	500	6 000
	ИТОГО:	40 917 (в среднем)	491 00

В настоящее время сфера аутсорсинга в России постоянно развивается. Статистика свидетельствует, что бухгалтерский аутсорсинг, получивший широкое распространение на Западе, постепенно находит свое применение и в отечественной практике [5, 7]. При этом правомерно сделать вывод, что для крупных компаний целесообразность перехода на бухгалтерский аутсорсинг не является однозначной и требует детального анализа в условиях конкретной управленческой ситуации. В то же время для небольших организаций и индивидуальных предпринимателей переход на бухгалтерский аутсорсинг представляется сегодня единственно оптимальным и практически безальтернативным способом минимизации затрат на ведение бухгалтерского учета при одновременном соблюдении всех требований российского законодательства.

Литература

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете".
2. Федеральный закон от 21.11.1996 N 129-ФЗ (ред. от 28.11.2011) "О бухгалтерском учете".

3. Дианова Е. Передача функций бухгалтерии сторонней компании: плюсы и минусы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gaap.ru/articles/77163/>
4. Николаев А. Бухгалтерский аутсорсинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/people/labor_law/bk_outsourcing.shtml
5. Ханферян В. Рейтинг компаний в области аутсорсинга учетных функций, 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/ratings/outsourcing/2010/>
6. Швабауэр Н. Отдам дело в хорошие руки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2009/02/18/reg-ural/autsorsing.html>
7. ВДО. Итоги рейтинга популярности аутсорсинга в иностранных компаниях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gaap.ru/news/122653/>

*А.А. Нечипоренко
Тверской госуниверситет*

ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ МСФО ОС ДЛЯ БЮДЖЕТНОГО УЧЕТА В РФ (НА ПРИМЕРЕ ПРОЕКТА ФЕДЕРАЛЬНОГО СТАНДАРТА «ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА»)

В феврале 2011 года РФ признала международные стандарты финансовой отчетности. Данный факт означает, что регулирование бухгалтерского учета осуществляется на основании критерия применимости международных стандартов как основы разработки федеральных и отраслевых стандартов для ведения учета и составления отчетности как коммерческих (с 2013 года), так и некоммерческих (с 2015 года) организаций. В данной статье автор попытается изложить проблемы адаптации международных стандартов для общественного сектора (МСФО ОС) к существующей системе бюджетного учета в РФ.

Для начала определимся с тем, что же такое МСФО ОС и для кого они создаются. Миссия Международной федерации бухгалтеров (МФБ), как указано в ее уставе - «служить общественным интересам, повышать авторитет бухгалтерской профессии во всем мире, содействовать развитию мировой экономики путем разработки и продвижения принципа соблюдения высококачественных профессиональных стандартов. Для выполнения этой миссии МФБ учредила Совет по международным стандартам финансовой отчетности для общественного сектора (СМСФО ОС). СМСФО ОС представляет собой Совет при МФБ, созданный для разработки и публикации в рамках его полномочий МСФО ОС. Цель СМСФО ОС - сближение международных и национальных стандартов для

повышения качества и единообразия финансовой отчетности во всем мире. МСФО ОС предназначены к применению в финансовой отчетности общего назначения всеми организациями общественного сектора (региональные, местные органы власти и др.) Финансовая отчетность общего назначения - отчетность, опубликованная для пользователей, которые не могут требовать специализированной информации (граждане, избиратели и др. члены общества).

Теперь перейдем непосредственно к существующей системе бюджетного учета в РФ, на примере учета основных средств. Основными документами, регламентирующими вопросы бухгалтерского учета бюджетных учреждений, являются бюджетный кодекс, федеральный закон N129 «О бухгалтерском учете» и Инструкция N 157н. В Инструкции указаны критерии принятия актива в качестве основного средства, порядок принятия его к учету, формирование первоначальной стоимости, начисление амортизации и выбытие со счетов бухгалтерского баланса. Если сравнить ее с проектом Федерального стандарта «Основные средства» (далее Проект или Стандарт ОС), то здесь выявляются существенные различия. Во-первых, в Инструкции отсутствуют некоторые определения используемых понятий, например амортизации, либо они недостаточно раскрыты. Во-вторых, Проект выделяет основным критерием признания актива в качестве основного средства его способность приносить экономические выгоды организации или полезный потенциал. В-третьих, Стандарт ОС добавляет ряд понятий и дает и исчерпывающие определения (справедливая, амортизируемая и ликвидационная стоимость и др.). Также, в соответствии с Проектом, объекты основных средств, не приносящие субъекту государственного сектора экономические выгоды или полезный потенциал, и в отношении которых отсутствует уверенность в их получении в будущем, учитываются на забалансовых счетах и такая информация подлежит раскрытию. Инструкция предусматривает лишь один метод начисления амортизации – линейный, Стандарт ОС добавил к линейному ещё два: метод уменьшаемого остатка и пропорционально объему продукции. В Проекте широко используется понятие «Профессиональное суждение» бухгалтера, пока еще непривычное для практики российского бухгалтерского учета. Это обусловлено тем, что действующие в России правила бухгалтерского учета и отчетности довольно строго регламентируют большинство учетных операций, в то время как международные стандарты финансовой отчетности основаны, в большей мере, на применении профессионального суждения. В этом и заключается главная особенность МСФО: стандарты международной финансовой отчетности строятся на принципах, а наш бухгалтерский учет - на правилах.

По мнению автора, основными сложностями при переходе к использованию Федерального стандарта «Основные средства» представляются:

1. Необходимость проверки активов, отражаемых в учете и отчетности субъектов государственного сектора, на соответствие критериям признания;
2. Необходимость определения справедливой стоимости объектов в соответствии с требованиями Стандарта ОС;
3. Необходимость оценки договоров на предмет передачи рисков и выгод для целей определения балансодержателя.

А.В. Белякова
Тверской госуниверситет

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

Одним из наиболее действенных инструментов выявления возможностей для повышения эффективности бизнеса и, следовательно, одним из конкурентных преимуществ компании может стать внутренний аудит. Можно сказать, что сегодня внутренний аудит актуален, и многие руководители и собственники хотели бы внедрить его у себя в компаниях.

Итак, что же такое внутренний аудит? The Institute of Internal Auditors (Институт Внутренних Аудиторов), являющийся крупнейшей ассоциацией, объединяющей внутренних аудиторов, даёт следующее определение внутреннего аудита: «Внутренний аудит является деятельностью по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование деятельности организации. Внутренний аудит помогает организации достичь поставленные цели, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления».

Определение охватывает основные характеристики внутреннего аудита:

1. *Независимость и объективность.* Прежде всего, сама профессия внутреннего аудитора основывается на двух фундаментальных качествах — независимости и объективности. Независимость в данном случае является понятием организационным и определяется в значительной степени уровнем подчиненности службы внутреннего аудита в компании. Под объективностью понимается индивидуальное качество внутреннего аудитора, заключающееся в том, насколько тот беспристрастен в своих оценках и выводах.

2. *Совершенствование деятельности организации.* Целью внутреннего аудита, как следует из определения, является совершенствование деятельности организации. Следует подчеркнуть — не выявить нарушения и ошибки для последующих оргвыводов и наказания виновных, а увидеть и оценить риски, слабые стороны в работе организации и дать рекомендации, направленные на улучшение и повышение эффективности систем и процессов.

3. *Предоставление гарантий и консультаций.* Сущность деятельности внутреннего аудита заключается в предоставлении гарантий и консультаций заказчикам (клиентам) внутреннего аудита. При этом сфера предоставления гарантий и консультаций за последние годы существенно расширилась и включает на сегодняшний день следующие области: управление рисками, внутренний контроль, корпоративное управление. Предоставление гарантий, в данном случае, есть объективный анализ аудиторских доказательств с целью осуществления независимой оценки и выражения мнения о надежности и эффективности систем, процессов, операций. Для собственников в лице совета директоров более важна деятельность внутреннего аудита по предоставлению гарантий. С точки зрения линейного руководства, наибольшая ценность внутреннего аудита заключается в возможности получить консультации по вопросам повышения эффективности бизнес-процессов, за которые линейное руководство несет ответственность. Функция внутреннего аудита может быть реализована несколькими способами. Причем чтобы пользоваться преимуществами, которые дает компании эффективный внутренний аудит, не обязательно создавать отдельную службу. Им с успехом может заниматься внешний консультант или специализированная компания (кроме случаев, когда служба внутреннего аудита в компании обязательна по законодательству).

Можно выделить четыре основных подхода к организации внутреннего аудита.

Первый из них - это *создание собственного подразделения внутреннего аудита.*

Данный вариант обладает следующими особенностями:

1) сотрудники компании хорошо знакомы с внутренней организацией компании и отраслевыми особенностями бизнеса;

2) когда аудиторские задания выполняют штатные сотрудники, то полученные навыки и опыт остаются внутри компании;

3) руководство компании может использовать внутренний аудит как «площадку» для профессионального роста и карьерного развития будущих управленческих кадров.

Второй способ организовать внутренний аудит – это *использовать аутсорсинг.* То есть полностью передать функции внутреннего аудита специализированной компании или внешнему консультанту.

Третий вариант - *ко-сорсинг*. Он заключается в том, чтобы создать службу внутреннего аудита в рамках компании, но в некоторых случаях привлекать экспертов специализированной компании или внешнего консультанта.

Потенциальные преимущества использования аутсорсинга и ко-сорсинга включают:

1. возможность использовать услуги экспертов в различных областях;
2. доступ к высокопрофессиональным аудиторским кадрам;
3. гибкость в вопросе привлечения аудиторских ресурсов (например, при внедрении новой системы или необходимости провести внеплановый аудит не придется расширять штат СВА или отвлекать ресурсы СВА от выполнения других проектов);
4. доступ к передовым технологиям и методикам проведения внутренних аудитов.

Интересно заметить, что согласно исследованию, проведенному компанией Ernst&Young, 30% респондентов рассматривают возможность привлечения внешних специалистов для восполнения недостатка специальных навыков и устранения существующего дефицита кадров в подразделениях внутреннего аудита.

И, наконец, четвертый вариант – это *проведение внутреннего аудита аудиторской организацией или индивидуальным аудитором на договорных началах*. Следует отметить,

Что таким образом проводится и внешний аудит, однако существует ряд отличий.

Таблица 1

Признак	Внешний Аудит	Внутренний аудит
1. Цель	Подтверждение достоверности финансовой отчетности	Оценка систем контроля и управления рисками
2. Зависимость	Равноправное партнерство	Зависимость от руководства
3. Пользователи информации	Внешние (инвесторы, кредиторы)	Внутренние (Совет директоров, менеджеры)
4. Время проведения	Раз в год	Непрерывно
5. Характер деятельности	Коммерческая	Исполнительная
6. Отчетность	Третьим лицам	Руководству организации

Следует подчеркнуть, что эффективный внутренний аудит может снизить затраты компании на внешний аудит (если внешний аудитор будет иметь возможность полагаться на результаты работы внутреннего аудита, что сократит объем аудиторских процедур, выполняемых внешним аудитором), но не может отменить необходимость внешнего аудита для компании.

Решение о том, необходим ли компании внутренний аудит, принимают собственники и высшее исполнительное руководство компании. Определяется это решение многими факторами, к которым, прежде всего, относятся: разделение функции владения и управления бизнесом; размеры и структурная разветвленность компании; уровень рисков, присущих деятельности компании.

В тех случаях, когда собственники бизнеса являются менеджерами компании и сами полностью контролируют все аспекты бизнеса, в наличии функции внутреннего аудита может не быть надобности. Однако с ростом размеров компании и повышением сложности процессов управления внутренний аудит может оказаться весьма полезен.

При этом полезность внутреннего аудита в значительной степени определяется поставленными перед ним задачами. Современный внутренний аудит способен и должен выполнять разнообразные и масштабные задачи. *Во-первых*, оценивает систему внутреннего контроля в части достоверности информации, соблюдения законодательства, сохранности активов, эффективности и результативности деятельности отдельных операционных и структурных подразделений. *Во-вторых*, проводит анализ и оценку эффективности системы управления рисками и предлагает методы снижения рисков. *В-третьих*, оценивает соответствие системы корпоративного управления компании принципам корпоративного управления.

Следует добавить, что во многих случаях исполнительное руководство склонно рассматривать внутренний аудит как ресурс, решающий управленческие задачи по построению системы контроля.

Сегодня происходит трансформация внутреннего аудита в инструмент оценки рисков, наблюдается смещение акцентов от оценки отдельных операций к оценке рисков в деятельности организации в целом. Рассмотрим, каковы вообще перспективы развития внутреннего аудита в России?

Сегодня в нашей стране отсутствует законодательная база, определяющая место внутреннего аудита в российской экономике и механизмы его взаимодействия с государственными органами. Следует отметить, что большой вклад в развитие внутреннего аудита в России был сделан Институтом Внутренних Аудиторов (РФ), который перевел на русский язык и разместил на своем сайте международные стандарты внутреннего аудита и Кодекс профессиональной этики, разработанные Институтом внутренних аудиторов (США). Он на системной основе проводит для всех желающих семинары по повышению квалификации по наиболее актуальным проблемам внутреннего аудита и осуществляет сертификацию внутренних аудиторов по программам ИВА (США).

Компании Ernst&Young и PricewaterhouseCoopers провели исследования, которые показали, что востребованность внутреннего аудита в российской экономике растет высокими темпами.

Так, согласно результатам исследований компании Ernst&Young 75% респондентов, собственников хозяйствующих субъектов, планируют увеличение инвестиций в организацию системы внутреннего аудита, поскольку убедились в ее эффективности для

Ожидания потребителей услуг внутренних аудиторов (исследования PricewaterhouseCoopers) :

1. сбор и анализ информации – 89%;
2. оценка рисков предпринимательской деятельности – 76%;
3. оценка соответствия применяемых информационных технологий нуждам хозяйствующего субъекта – 72%;
4. управление рисками -70%;
5. выявление и расследование случаев мошенничества – 69%;
6. проверки состояния информационной безопасности – 64%;
7. проведение экономического анализа – 57%;
8. управление проектами – 53%;

Таким образом, в российской экономике имеются организационные условия и действуют экономические факторы, стимулирующие развитие внутреннего аудита. Темпы развития этой профессии будут во многом определяться формированием правового поля его функционирования, которое зависит от создания эффективных механизмов саморегулирования и их взаимодействия с законодательными и исполнительными федеральными органами государственной власти.

Литература

1. Юдина Г.А., Черных М.Н. Основы аудита. - М.: КНОРУС, 2006.
2. <http://www.ia-ru.ru>. Малыхин Д. Обзор нормативных актов по вопросам взаимодействия внутреннего и внешнего аудитов.
3. <http://www.bugalteru.ru>. Соколов Б.Н. Перспективы внутреннего аудита в России.
4. <http://www.ia-ru.ru>. Сонин А. Внутренний аудит для успешной компании.
5. <http://www.ey.com>. Институт внутренних аудиторов при поддержке «Эрнст энд Янг». Исследование текущего состояния и тенденций развития внутреннего аудита в России.

ОПТИМИЗАЦИЯ НДС С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ВЕКСЕЛЕЙ

Одним из самых сложных для оптимизации является налог на добавленную стоимость. В принципе, российское налоговое законодательство предусматривает законные схемы и способы, как этот налог можно не платить, либо платить в уменьшенном размере. Однако большинство предприятий воспользоваться такими налоговыми льготами не могут, не хотят или не умеют. Планирование и оптимизация НДС — задача непростая. Но, как показывает практика, все-таки решаемая.

Оптимизацией налогообложения по НДС будет являться уменьшение размеров налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех представленных законодательством налоговых льгот и других законных приемов и способов.

Другими словами, это организация деятельности предприятия, при которой налоговые платежи по НДС сводятся к минимуму на законных основаниях, без нарушения норм налогового, административного и уголовного законодательства.

Чтобы уменьшить НДС к уплате, нужно либо увеличить вычеты, либо уменьшить сумму, начисленную при продаже. Но экономить за счет увеличения вычетов практически невозможно. Ведь, увеличивая вычеты, фирма меньше платит в бюджет, но больше - поставщикам. А получить вычет, ничего не покупая, можно только с помощью фирм-"однодневок", но противозаконность таких методов всем известна.

Уменьшить НДС, начисленный при продаже товаров, можно, причем до нуля. Но проблема в том, что, если организация не платит НДС, она не может предъявлять налог к оплате своим покупателям. Из-за этого они лишаются вычетов. Как следствие, покупатели либо вообще откажутся сотрудничать с этой фирмой, либо потребуют существенного уменьшения цены. И в результате экономия на НДС не приведет к увеличению прибыли.

Поэтому легальная оптимизация НДС возможна, только если покупатели не нуждаются в [вычетах по НДС](#). Прежде всего это те, кто не признаются плательщиками НДС, - физические лица, а также компании и предприниматели, [применяющие УСН или ЕНВД](#) (Пункт 1 ст. 143, п. п. 2, 3 ст. 346.11, п. 4 ст. 346.26 НК РФ). Вычеты, как правило, не нужны и банкам, страховым компаниям, а также большинству государственных и муниципальных учреждений - школам и институтам, больницам и поликлиникам. Все эти заведения хоть и признаются плательщиками НДС,

но занимаются в основном не облагаемой НДС деятельностью (Подпункты 2, 14 п. 2, пп. 3, 7 п. 3 ст. 149 НК РФ).

Однако помимо этого существует множество способов и схем оптимизации НДС, основанных на буквальной трактовке законодательства. Их использование часто вызывает споры между налоговыми инспекциями и организациями. В некоторых случаях арбитражные суды встают на сторону налогоплательщиков. Этот факт может показаться некой гарантией неприкосновенности и абсолютной безопасности описанного метода. Но не все так просто. Приведем примеры подобных методов:

1. Замена части стоимости продаваемого товара на проценты по коммерческому кредиту.

Продавец по договору коммерческого кредита снижает стоимость имущества и предоставляет отсрочку. При этом взимает проценты, сумма которых равна скидке. В итоге получается, что часть выручки от реализации товара у продавца не облагается НДС. Однако налоговики настаивают на том, что проценты по коммерческому кредиту облагаются НДС. При этом они ссылаются, во-первых, на ст. 823 ГК РФ, из которой следует, что предоставление коммерческого кредита (а значит, и проценты) непосредственно связано с оплатой товаров. Во-вторых, на то, что главой 21 НК РФ прямо освобождены от налогообложения НДС только проценты по товарному кредиту, и то только в части, не превышающей ставку рефинансирования Банка России.

2. Оформление вместо предоплаты или аванса договора займа.

По условиям такого договора займа покупатель предоставляет займ продавцу на сумму, эквивалентную сумме аванса. Дата возврата заемных средств является близкой к дате поставки товара (оказания услуги, выполнения работы). При этом в договоре купли-продажи необходимо указать, что товар (работа, услуга) будет поставлен без получения предоплаты. Также желательно, чтобы сумма займа не совпадала с суммой стоимости товара (работы, услуги), а дата возврата заемных средств не совпадала с датой поставки товара (выполнения работы, оказания услуги).

3. Оформление вместо предоплаты или аванса соглашения о задатке.

Задатком в соответствии с ГК РФ признается денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения. Таким образом, задаток не является предоплатой за товары (работы, услуги). Его цель — это обеспечение выполнения обязательств. Следовательно, продавцу не нужно начислять НДС с полученной в виде задатка суммы.

4. Покупатели товаров, облагаемых НДС по ставке 10 %, могут зависеть вычет НДС по предоплате.

Президиум ВАС РФ в Постановлении от 25.01.2011 г. №10120/10 пришел к выводу, что НДС с суммы предоплаты можно исчислять по расчетной ставке 18/118 независимо от того, какие именно товары планируется в будущем поставить по договору: облагаемые по ставке 18 % или 10%. Из этого следует, что товары, реализация которых облагается по ставке 10 % выгоднее закупать по предоплате. В этом случае продавцом будет выставлен счет-фактура на аванс, где НДС будет исчислен по ставке 18, а не 10 %. Естественно, потом, эти суммы придется скорректировать и доплатить налог. Но организация получит выгоду по НДС за счет временного разрыва между предоплатой и отгрузкой. Чем больше такой временной разрыв, тем больше выгода.

Помимо этого существует множество методов, которые организация может применять в зависимости от особенностей ее деятельности.

Хотелось бы более подробно описать в данной статье один из способов оптимизации НДС, который применяет одна из организаций, находящихся в Тверской области. Несмотря на то, что он является достаточно известным и сразу вызвал вопросы у налоговых органов, доказать незаконность его применения оказалось не так просто.

Основой данной схемы является вексель. Вексель представляет собой безусловное денежное обязательство указанного в нем плательщика уплатить определенную сумму денег векселедержателю при наступлении указанного в векселе срока (ст. 815 ГК РФ).

Применение векселей в расчетах предусмотрено ст. 409 ГК РФ (отступное) и ст. 414 ГК РФ (новация). Денежное обязательство считается прекращенным, если сторона, передавшая вексель, не несет по нему ответственности. С момента передачи векселя между поставщиком и покупателем возникают вексельные правоотношения, которые регулируются Федеральным законом от 11.03.1997 N 48-ФЗ "О переводном и простом векселе".

Итак, покупатель передает продавцу собственный вексель. (Операция 1). При передаче собственного векселя в качестве аванса до отгрузки товаров, работ, услуг объекта обложения НДС не возникает. Вексель покупателя представляет собой его безусловное денежное обязательство, поэтому его выдачу до отгрузки товаров, работ, услуг рассматривать как аванс в безденежной форме нельзя.

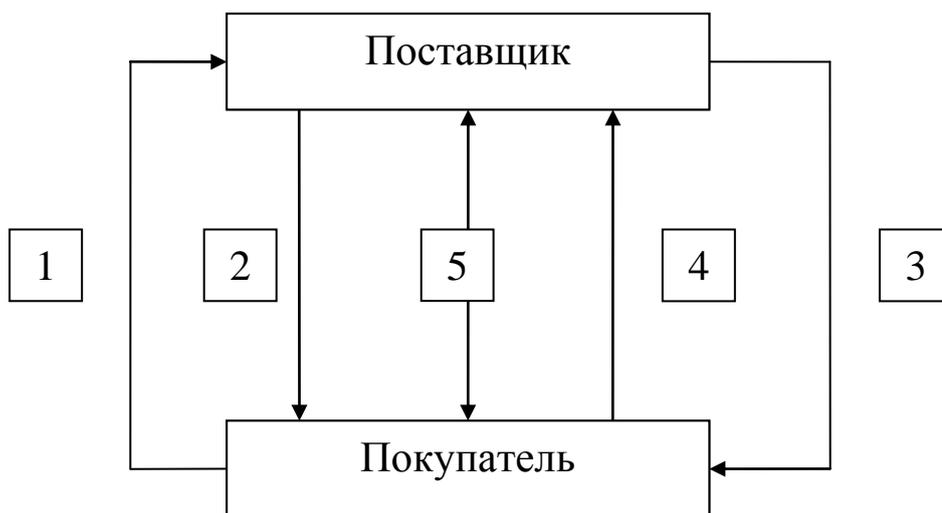
Порядок применения налогового вычета в данном случае у покупателя не изменится, поскольку право на вычет "входного" НДС не связано с моментом оплаты. Для принятия НДС к вычету должны быть выполнены условия: товары приняты на учет и имеется счет-фактура поставщика в наличии (п. 2 ст. 171, п. 1 ст. 172 НК РФ).

Следует отметить, что передача поставщику векселя третьего лица до отгрузки им товаров, работ, услуг рассматривается как предоплата,

осуществленная в безденежной форме. Поэтому такой вексель в данной схеме использоваться не может.

Далее через некоторое время продавец отгружает товары (Операция 2). На момент отгрузки поставщиком исчисляется НДС, который предъявляется покупателю. В какой-то момент поставщик продает покупателю свой вексель (Операция 3), после отгрузки товара покупатель предъявляет вексель к погашению (Операция 4). В данном случае и у той, и у другой стороны возникают дебиторская и кредиторская задолженности, стороны вправе оформить соглашение о зачете взаимных требований и погасить задолженности зачетом (Операция 5).

В Письме Минфина России от 01.04.2008 N 03-07-11/125 не высказано возражений против вычета, начисленного с аванса НДС при погашении задолженности по его возврату путем зачета встречного требования.



Фактически данная схема, как и многие другие, основана на мнимых или притворных сделках. Главный вопрос при ее использовании - насколько доказуема недействительность осуществляемых сделок. Тот факт, что в настоящий момент налоговые органы не смогли собрать достаточных доказательств, еще не гарантирует полную безопасность применения данной схемы. Хотя это и непростая задача для налоговых органов.

Эту схему было бы сложнее обнаружить, если бы она не происходила в небольшом районном центре. К тому же в процессе проверки были обнаружены признаки взаимозависимости организаций.

Следует заметить, что одних подозрений налогового инспектора в том, что применяется налоговая схема, недостаточно как для бесспорного доначисления налогов и пеней (п. 1 ст. 45 НК РФ), так и для привлечения налогоплательщика к налоговой (а тем более уголовной) ответственности (п. 7 ст. 114 НК РФ) - такие решения могут быть вынесены только в судебном порядке. А это значит, что недействительность (мнимость или притворность) проведенных по схеме сделок придется доказывать в суде. В данном случае предстоит доказать, что сделки по передаче векселя продавца были совершены не с целью возникновения вексельных правоотношений, а с целью налоговой оптимизации.

Если бы участники схемы не имели признаков взаимозависимых лиц, и получали хотя бы небольшую прибыль от сделок с векселем, доказать недействительность этих сделок было бы практически невозможно.

Таким образом, вопрос о жизнеспособности и эффективности данной схемы остается открытым.

В завершение хотелось бы сказать, что при использовании всех указанных, а также других схем и способов оптимизации НДС надо четко помнить и выполнять основное правило: все способы и схемы должны обязательно иметь экономическое обоснование и правильное документальное оформление, все хозяйственные операции должны сопровождаться первичными документами, оформленными в установленном законом порядке.

Всегда надо помнить и другое правило налоговой оптимизации: схема должна быть незаметной для проверяющих. При выборе конкретных форм оптимизации обязательно следует определять допустимую степень налоговых рисков, в том числе с учетом правоприменительной и судебной практики.

При всем этом следует учитывать, что неудачная оптимизация не только НДС, но и любого другого налога, может привести к конфликтам организации не только с налоговыми органами, а также и со своими контрагентами, и со своими работниками.

Литература

1. О некоторых ошибках при оптимизации НДС [Электронный ресурс]: Материал подготовлен коллективом Центра структурирования бизнеса и налоговой безопасности, опубликован на Audit-it.ru: 24 августа 2011 г. Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/articles/account/court/a55/348570.html>
2. Способы оптимизации НДС и условия их применения [Электронный ресурс]: <http://www.pnalog.ru/article/optimizaciya-nds>
3. Якимова О. «Вексельный» аванс: актуальные проблемы // "Финансовая газета", 2011, N 14

4. Лозовая А.Н. В качестве предоплаты будущей поставки продавец получил вексель. Возникает ли у него обязанность уплаты НДС с такого аванса? // «Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения», 2010, N 24

5. Алдохин С. Оптимизация НДС с использованием векселей // «Финансовый директор» N2, 2002

К.А. Белякова

Тверской госуниверситет

ВОЗМОЖНОСТИ ПРАКТИЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ОБЛАЧНЫХ ВЫЧИСЛЕНИЙ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

В последнее время в сфере IT технологий появилась и активно развивается новая тема – технологии облачных вычислений. Облачные технологии знакомы нам уже давно, хотя раньше мы их так не называли. Примером этому могут послужить сервисы служб mail.ru, gmail и другие. Подобная схема может быть положена не только в основу работы почтовых сервисов, но и иных программ с разнообразным функционалом. Такой подход положен в основу организации облачных вычислений – все необходимые программы и базы данных хранятся на удаленных серверах («облаках»), а пользователь работает с ними в режиме тонкого клиента.

На выставке «Связь-Экспокомм 2011» компания «1С» заявила о своем переходе на «облако» [2]. Платформа «1С: Предприятие 8.2» позволяет создавать и использовать программные решения, работающие в режиме облачных вычислений. В настоящее время фирмой «1С» разработаны и уже находятся в тестовом режиме эксплуатации бизнес-приложения: «1С: Бухгалтерия», «1С: Управление небольшой фирмой», «1С: Отчетность предпринимателя», 1С-КАМИН: Зарплата. Фирмой «1С» создано частное облако, предоставляющее пользователям все вышеперечисленные программы в качестве облачных сервисов и необходимые вычислительные ресурсы для хранения и обработки пользовательских баз данных [1, с. 21].

К основным потенциальным проблемам при использовании облачных вычислений относятся вероятность увеличения количества ошибок и утечек информации из-за значительного притока пользователей сервисов, а также факт того, что данные клиента находятся у оператора, поэтому клиент вынужден довериться не только своим сотрудникам, но также и оператору связи, и поставщику услуги.

К основным преимуществам, открывающимся при использовании прикладных программ в режиме облачных вычислений для любого пользователя, в том числе и студентов учебных заведений, относятся:

отсутствие необходимости физической покупки и установки ПО, сокращение потребности в вычислительных мощностях и ресурсах для хранения программ и баз данных, сокращение потребности в персонале, сопровождающем прикладные системы, доступ к программе и базам данных из дома, кабинета, транспорта, создание КИМов и многое другое.

Для потребителя, облачные технологии - это возможность получить услуги с высоким уровнем доступности и низкими рисками неработоспособности. Пользователь начинает использовать программное обеспечение, минуя процессы установки, первичной настройки, обслуживания. «Облачные» технологии позволяют работать в любом месте, достаточно иметь ПК или телефон с выходом в Интернет. Для корпоративных клиентов основным преимуществом выхода в «облако» является снижение затрат на поддержку технической инфраструктуры и инвестиций в компьютерные ресурсы.

Ключевые черты облачных вычислений – это доступность, надежность, экономия, удобство, возможность попробовать.

Литература

1. Чистов Д.В. Методические и практические аспекты использования "1С:Бухгалтерии" в режиме облачных вычислений// Новые информационные технологии в образовании: сборник научных трудов двенадцатой международной научно-практической конференции "Новые информационные технологии в образовании: Формирование новой информационной среды образовательного учреждения с использованием технологий "1С" 31 января - 1 февраля 2012 г. Часть 1. - М.:ООО "1С-Публишинг", 2012. – 692 с.

2. <http://www.osp.ru/cw/2011/13/13008641/>

СЕКЦИЯ 6

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

*В.А. Яворский, Г.Х. Аюбян
Тверской госуниверситет*

АНАЛИЗ НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПОИСКОВЫХ СИСТЕМ ИНТЕРНЕТА

Современные поисковые системы (Яндекс, Google, Mail, Bing, Altavista, Yahoo!) являются большей частью порталами с разнообразными сервисами.

Основным сервисом поисковых систем является релевантный поиск по ключевым фразам. Релевантность – это соответствие найденных ресурсов поисковому запросу.

Для повышения релевантности выдаваемых пользователю результатов поисковые системы предлагают языки запросов для расширенного поиска. Язык, на котором формулируются запросы, называется языком поисковых запросов или информационно-поисковым языком.

Сравним два поисковых запроса в Яндексе:

1) малый бизнес в России

Результаты поиска - 69 млн. документов.

2) "малый бизнес"&план+Тверь -реферат -диплом

Результаты поиска - 230 документов, в которых словосочетание "малый бизнес" найдено в указанной форме со словом "план" одним предложением и со словом "Тверь" в тексте документа. Причем, из результатов поиска исключаются рефераты и дипломы.

В поисковых системах языки запросов могут различаться, однако обычно они являются некоторым подобием языка регулярных выражений с дополнениями, связанными со спецификой работы той или иной поисковой системы. Знание и правильное применение языка запросов конкретной поисковой машины улучшает и упрощает пользователю процесс поиска информации.

Язык запросов состоит из логических операторов, префиксов обязательности, возможности учета расстояния между словами, морфологии языка, регистра слов, расширенных операторов, возможностей расширенного поиска, уточнения поиска.

К отдельной категории поисковых систем относятся интеллектуальные сервисы, предназначенные для поиска решения задач в различных областях знаний. В этом ряду следует выделить Wolfram (<http://www.wolframalpha.com/>) и Нигма (<http://www.nigma.ru/>), которые позиционируются как интеллектуальные поисковые системы.

Wolfram|Alpha является базой знаний и набором вычислительных алгоритмов. Основана Стивеном Вольфрамом 15 мая 2009 года. С помощью Wolfram|Alpha можно решать широкий круг задач по математике, физике, химии и другим дисциплинам.

Например, для вычисления определенного интеграла нужно в строку запроса ввести фразу «integrate $x^2 + 3x - 4$, $x=5..7$ »

На запрос «days until 3000» система покажет число дней до Рождества 3000 года.

Аналогичной российской системой можно считать интеллектуальную поисковую систему Нигма, разработчиками которой являются МГУ и Стэнфордский университет. Название Нигма было выбрано по ассоциации со Всемирной паутиной (один из родов пауков семейства Dictynidae, en:Nigma).

Программисты заявляют ее как первую кластеризующую систему в Рунете. Кластерный анализ решает задачи разбиения заданной выборки

объектов на подмножества, называемые кластерами, так, чтобы каждый кластер состоял из схожих объектов, а объекты разных кластеров существенно отличались.

Например, кластер задач «математика» позволяет решать различные математические задачи (упрощать выражения, решать уравнения, системы уравнений и т. д.), вводя их прямо в строку поиска в виде обычного текста. Например, предел $\sin(x)/x$ при x , стремящемся к нулю.

Нигма более удобна для русскоязычных пользователей по сравнению с Wolfram. Кроме того, интерфейс окна с решением задачи представляется в Нигме лучше отформатированным.

Анализ новых возможностей поисковых систем показывает, что они активно пополняются сервисами, становятся более «умными», способными понимать естественный язык формулировки задач и выдавать пользователю их пошаговое решение.

*А.В. Е, С.О. Арсеньев
Тверской госуниверситет*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ ИНТЕРНЕТА

Социальная сеть (англ. social networking) – платформа, онлайн-сервис, веб-сайт для построения, отражения и организации социальных взаимоотношений. Классифицируются по типам поставленных целей (для работы и бизнеса, для развлечения, для общения), открытости информации (открытые, смешанные, закрытые), географическому охвату (мир, страна, регион), по уровню развития (Web 1.0, 2.0, 3.0).

Способы заработка социальных сетей: реклама, игры, приложения, платные сервисы. Мировые доходы от социальных медиа в 2011 году составили 10,3 млрд. долларов.

Виды рекламы в социальных сетях: медийная, контекстная и видеореклама. Объём рынка рекламы в 2007 составил 1,225 млрд. долларов, в 2011 - 5,54 млрд. долларов. Сеть odnoklassniki.ru продаёт 1000 показов рекламы за 30-50 рублей, что составляет около 7 млн. рублей в неделю или 30 млн. рублей в месяц. К числу наиболее эффективных способов заработка относится таргетинговая реклама. Таргетинг – это маркетинговые мероприятия, позволяющие выделить из всей имеющейся аудитории только ту часть, которая удовлетворяет заданным критериям (целевую аудиторию).

Проблемы социальных сетей – потеря индивидуальности, опасность утечки информации, зависимость.

Потеря индивидуальности – это ряд состояний, когда человек ослабляет контроль над своим поведением. Его начинает заботить

приемлемость поведения, возможная оценка окружающих и последствия такого поведения.

Зависимость от социальных сетей – это навязчивое желание подключиться к социальной сети и болезненная неспособность отключиться от социальной сети.

По данным экспертного агентства AT&T Labs и политехнического института Worcester крупнейшие социальные сети в интернете не обеспечивают сохранность личной информации своих участников и часто намеренно предоставляют ее рекламным агентствам. Было проверено двенадцать крупнейших социальных сетей. В одиннадцати из них обнаружены утечки частной информации к третьим сторонам, в том числе содержащейся в cookies пользователей, к специальным автоматизированным сборщикам данных. По результатам исследований, проведенных специалистами по информационной безопасности, в интернете за 2011 год зафиксировано 855 утечек частных пользовательских данных, в результате чего в руки хакеров попала информация о 100 миллионах пользователей. Преступники посредством социальных сетей закупают у пользователей личную информацию с целью получения ссуды в банке или кредитной карты.

В Англии до недавнего времени существовала «социальная сеть» для квартирных воров. В ней размещалась информация о том, кто, когда и куда уезжает из дома. Все эти сведения были найдены в статусах пользователей социальных сетей. Для успешного ограбления квартиры преступникам оставалось лишь дождаться обещанного времени и найти адрес владельца квартиры, который он мог опрометчиво указать в своем профиле или в других материалах в Интернете.

Будущее социальных сетей за 3D интерфейсом, подобные социальные сети уже есть – это онлайн-миры. В них люди могут общаться, добавлять в друзья друг друга, вместе посещать какие-либо места и всячески взаимодействовать. По фото или анкете создается 3D-образ человека. Самые популярные учебные заведения будут созданы в виде 3D-объектов, что позволит проводить встречи одноклассников в виртуальном здании школы.

Кроме того, можно выделить социальные сети, интегрированные с искусственным интеллектом ([англ.](#) Artificial Intelligence, AI). Система будет сама знать об информационных потребностях пользователя, его интересах, предпочтениях, друзьях.

Минусов у социальных сетей много, но немало и плюсов. Например, социальные сети могут сыграть важную роль в развитии бизнеса. Привлечение новых клиентов, информативность, общение с потенциальным клиентом в режиме реального времени – это маленькая часть всех возможных преимуществ. Однако использование социальных сетей требует от человека разумной достаточности, они являются

инструментом, способным принести как большую выгоду, так и привести к непоправимым последствиям.

В.С. Грошева

Тверской госуниверситет

НЕПОЗНАННАЯ МАТЕМАТИКА. ТОПОЛОГИЯ

Тополо́гия — раздел математики, изучающий в самом общем виде явление непрерывности, в частности свойства пространства, которые остаются неизменными при непрерывных деформациях (без разрывов и склеиваний), например, связность, ориентируемость. [1] В отличие от геометрии, в топологии не рассматриваются метрические свойства объектов. Например, с точки зрения топологии, кружка и бублик неотличимы.

Раздел математики, который мы теперь называем топологией, берет свое начало с изучения некоторых задач геометрии. Общая топология зародилась в конце XIX в. и оформилась в самостоятельную математическую науку в начале XX в. Основополагающие работы принадлежат Хаусдорфу, Пуанкаре, Александрову, Урысону, Брауэру. [1]

Топология включает в себя 4 раздела: общую, алгебраическую, дифференциальную и вычислительную.

Одной из наиболее известных задач топологии является гипотеза Пуанкаре, недавно доказанная Г.Я.Перельманом. В исходной форме гипотеза Пуанкаре утверждает, что: «Всякое односвязное компактное трёхмерное многообразие без края гомеоморфно трёхмерной сфере». Чтобы понять, в чем состоит гипотеза Пуанкаре необходимо разобраться, что это за раздел математики – топология. Поясним на классическом примере. Предположим, что перед читателем лежит пончик и стоит пустая чашка. С точки зрения топологов, чашка и пончик – это одно и то же. Вообразим, что чашка и пончик представляют собой полые внутри поверхности, изготовленные из очень эластичного материала. Если раздуть дно чашки, а потом ее ручку, она превратится в тор. Но раз поверхности можно мять, то как же их различать? Здравый смысл подсказывает, что тор от сферы отличает дырка. Однако дырка - понятие далеко не математическое, поэтому его надо формализовать. Представим, что на поверхности у нас имеется очень тонкая эластичная нить, образующая петлю. Будем двигать петлю, не отрывая ее от поверхности и не разрывая. Если нить можно стянуть до очень маленького кружочка, то говорят, что петля стягиваема. В противном случае петля называется нестягиваемой. Так вот, на сфере любая петля стягиваема, а вот для тора это уже не так: на бублике есть целых две петли - одна продета в дырку, а другая обходит дырку "по периметру", - которые нельзя стянуть. Когда на

поверхности есть петли, математики говорят, что "фундаментальная группа многообразия нетривиальна", а если таких петель нет - то тривиальна. Главным "действующим лицом" гипотезы является трехмерная сфера. Все, кто видел глобус, знают, что обычную сферу можно склеить из северного и южного полушария по экватору. Так вот, трехмерная сфера склеивается из двух шаров (северного и южного) по сфере, которая представляет собой аналог экватора. Итак, гипотеза Пуанкаре утверждает: "Если фундаментальная группа трехмерного многообразия тривиальна, то оно гомеоморфно сфере". То есть, если на поверхности нет нестягиваемых петель, то объект можно продеформировать в сферу. [2,3]

Другим объектом топологии является лента (лист) Мёбиуса. Её особенность в том, что из одной точки этой поверхности в любую другую можно, не пересекая края. [4] Эта лента символизирует собой цикличность, непрерывность и замкнутость. Именно поэтому международный символ переработки представлен листом Мёбиуса.

Ещё одним интересным объектом топологии является бутылка Клейна. В отличие от обыкновенного стакана у этого объекта нет «края». В отличие от воздушного шара можно пройти путь изнутри наружу не пересекая поверхность (то есть на самом деле у этого объекта нет «внутри» и нет «снаружи»).

Сфера применения топологии достаточно обширна. Своим понятийным аппаратом, она «обслуживает» многие области математики, лежит в основе сетевой топологии, топологического анализа данных, применяется в 3D графике, теоретической механике, общей теории относительности, теории стохастичности и теории динамического хаоса.

Литература

1. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Топология>
2. <http://lenta.ru/articles/2010/03/19/perelman/>
3. http://ru.wikipedia.org/wiki/Гипотеза_Пуанкаре
4. http://ru.wikipedia.org/wiki/Лента_Мёбиуса

А.С. Воронова
Тверской госуниверситет

ЭВОЛЮЦИЯ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТАТИСТИКИ В РОССИИ

Государственная статистика в России имеет многовековую историю. Её развитие определялось различными условиями и факторами экономического, социального, организационного характера.

Начало становления государственной статистики России можно отнести к концу XVII — началу XVIII в. Ее предпосылками явились реформы Петра I (1672—1725), которыми были охвачены все основные направления общественной жизни: экономика страны, административное управление, армия, культура и быт населения. Серьезные сдвиги в организации практической статистики произошли в 60—70-е годы XVIII в., в период царствования Екатерины II (1762—1796), в век «просвещенного абсолютизма», что было связано с зарождением капиталистических отношений. Это вызвало необходимость в новом типе статистических работ, ориентированных на получение статистических данных о состоянии социально-экономической жизни.

Первая половина XIX в. связана с новым этапом в развитии российской государственной статистики. 8 сентября 1802 г. в соответствии с Высочайшим манифестом императора Александра I вводится письменная отчетность министерств. Эту дату принято считать официальной датой рождения российской государственной статистики.

В 1811 г. впервые был создан официальный центр правительственной статистики — Статистическое отделение при Министерстве полиции. Статистические работы проводились и вновь созданными министерствами и ведомствами: Министерством внутренних дел, Главным управлением путей сообщения, Министерством коммерции, Министерством финансов и др. Так появилась ведомственная статистика. Более высокая квалификация работников министерств позволяла получать статистические работы лучшего качества.

В 1819 г. Статистическое отделение в связи с упразднением Министерства полиции было передано в Министерство внутренних дел, куда поступала губернская отчетность.

В 1834 г. Статистическое отделение получило официальный статус Статистического отделения при МВД. Тогда в каждой губернии были созданы свои местные статистические органы.

В 1852 г. в связи с очевидной необходимостью централизованного руководства статистическими работами Статистическое отделение при МВД было преобразовано в Статистический комитет.

В 1858 г. Статистический комитет был переименован в Центральный статистический комитет Министерства внутренних дел (ЦСК).

Таким образом, в XIX в. в России сложилась стройная система государственной статистики, руководящим органом которой стал ЦСК. Местными органами правительственной статистики являлись губернские статистические комитеты и земские статистические бюро. Их основная работа состояла в получении разнообразных данных о губерниях. Работа земской статистики характеризовалась не только сбором и разработкой статистических данных, но и развитием статистической методологии.

В организационном отношении государственная статистика, сложившаяся в 60-х годах XIX в., сохранялась до 1917 г. Качественная ломка политических и производственных отношений после революции 1917 г. привела к созданию принципиально иного аппарата государственной статистики, формировавшегося в соответствии с задачами планово-административной экономики.

В июне 1918 г. состоялся Первый Всероссийский съезд статистиков, где было принято «Положение о государственной статистике», в соответствии с которым было организовано Центральное статистическое управление (ЦСУ) на правах Народного Комиссариата. На него возлагалась задача централизованного руководства как практической статистикой, так и развитием ее методологии. В губерниях, уездах и городах были организованы местные статистические учреждения. Таким образом, формировалась единая централизованная система Советской государственной статистики. Для решения крупных программно-организационных вопросов в 20—30-е годы ЦСУ созывало съезды и конференции статистиков. Вместе с тем важнейшими задачами в эти годы были: организация текущей статистики; определение оперативных функций статистики; организация статистической отчетности. Сформировавшаяся в начале 30-х годов статистическая отчетность стала на длительное время основным источником статистического наблюдения.

С конца 20-х годов, по мере восстановления разрушенной гражданской войной экономики, все более возрастала роль статистики как средства управления народным хозяйством, и это требовало совершенствования организации самой статистики. В 1926 г. была проведена реорганизация ЦСУ, а в 1927 г. было принято новое Положение о ЦСУ, направленное на повышение научного уровня статистической работы, усиление ее координации с работой плановых органов.

В 1930 г. статистические органы были слиты с плановыми, ЦСУ объединено с Госпланом СССР, в котором был образован сектор народнохозяйственного учета, преобразованный в декабре 1931 г. в Центральное управление народнохозяйственного учета (ЦУНХУ) при Госплане СССР. В составе Госплана органы государственной статистики находились до 1948 г. Все реорганизации государственной статистики были связаны с попытками обеспечить более активную роль статистики в планировании и управлении народным хозяйством. В то же время подчинение органов государственной статистики органам Госплана привело к снижению роли статистики в государственном управлении, ее основной функцией стала оценка выполнения плановых заданий, меньше внимания уделялось глубоким аналитическим статистическим работам. В 1948 г. ЦСУ Госплана СССР было преобразовано в Центральное статистическое управление при Совете Министров СССР, а в 1978 г. — в Центральное статистическое управление СССР (ЦСУ СССР).

Экономические преобразования в стране, начавшиеся после 1985 г., привели к очередной реорганизации статистических органов. В соответствии с постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О мерах по коренному улучшению дела статистики в стране» ЦСУ СССР было преобразовано в союзно-республиканский Государственный комитет СССР по статистике (Госкомстат СССР).

Начало 90-х годов совпало с прекращением существования СССР и созданием на его территории самостоятельных государств. С этого момента преемником Госкомстата СССР стал Госкомстат России.

Указом Президента Российской Федерации от 9 марта 2004 года № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» Государственный комитет Российской Федерации по статистике был преобразован в Федеральную службу государственной статистики РФ.

Федеральная служба государственной статистики является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по формированию официальной статистической информации о социальных, экономических, демографических, экологических и других общественных процессах в РФ, а также в порядке и случаях, установленных законодательством РФ, функции по контролю в сфере государственной статистической деятельности. Федеральная служба государственной статистики находится в ведении Министерства экономического развития РФ. Удовлетворение потребностей органов власти и управления, средств массовой информации, населения, научной общественности, коммерческих организаций и предпринимателей, международных организаций в разнообразной, объективной и полной статистической информации является главной задачей Федеральной службы государственной статистики.

Литература

1. Федеральная служба Государственной статистики: [Электронный ресурс] – Свободный доступ из сети Интернет. - <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat>

*А.С. Потифоров
Тверской госуниверситет*

ИСТОРИЯ ТЕОРИИ СТАТИСТИКИ

Трудно переоценить значимость статистической информации в наше время. Нет сферы, в которой она не играла бы определяющую роль. Сами по себе статистические данные представляют собой просто цифры. Для того чтобы эти цифры что-либо значили для обычного человека, они должны быть «оживлены». Цифры рассказывают нам о жизни страны,

людях, природе - о мире, в котором мы живем и трудимся. Значит, имеется в виду не само по себе какое-нибудь число, а содержание явления, процесса выраженного в этом числе. Каждый статистический показатель, прежде всего говорит о том, какую массу явлений, какой процесс он характеризует.

Первоначально под статистикой понимали совокупность знаний о государстве, затем статистикой стали называть сбор и обработку данных о массовых явлениях, и, наконец, особую отрасль науки. Статистика как совокупность сведений, статистика как параметр совокупности, статистика как род деятельности, наконец, статистика как наука о массовых явлениях— вот вехи зарождения, становления и развития статистики.

Статистика как наука стала развиваться с середины XVII столетия по трем направлениям: описательная школа государственоведения, школа политических арифметиков и статистико-математическое направление.

Заметными представителями описательной школы государственоведения были немецкие ученые Г. Конринг (1660—1681), Г. Ахенвалль и А. Шлёцер (1735—1809). Первой отличительной чертой описательного направления было то, что его представители задачу статистики видели в описании государственных «достопримечательностей», одной из которых они считали народонаселение страны. Вторая особенность этого направления заключалась в том, что собирався в основном описательно-информационный материал, который впоследствии почти не анализировался, то есть не устанавливались закономерности и взаимосвязи, присущие общественным процессам. Школа просуществовала более 150 лет, не меняя своих теоретических основ. Содержание, задачи и предмет изучения статистики в понимании представителей этого направления были далеки от современного взгляда на статистику как на науку.

Гораздо ближе к современному пониманию статистики была английская школа политических арифметиков, которая возникла на 100 лет раньше немецкой описательной школы. В 1662 г. в Лондоне была опубликована книга «Естественные и политические наблюдения, сделанные над бюллетенями смертности», авторство которой приписывают английскому торговцу, исследователю Дж. Граунту (1620—1674). Это исследование было непосредственно связано с зарождением буржуазной политэкономии в форме «политической арифметики», которая вместе с тем положила начало количественному изучению массовых явлений, развивавшемуся, главным образом, на материалах народонаселения. Принято считать, что с этого года и с этой работы начинается история статистики как науки.

В первой половине XIX в. возникло третье направление статистической науки. Оно получило название статистико-

математического. Приверженцы этого направления дошли до теоретического обобщения практики учетно-статистических работ, т.е до создания теории статистики. Особый вклад в развитие этого направления внес известный бельгийский статистик А. Кетле (1796-1874) основоположник учения о средних величинах. Он называл статистику «Социальной физикой», т.е. наукой изучающей законы общественной системы с помощью количественных методов. Важнейшей его заслугой является обоснование идеи использования закономерностей, выявленных из массы случаев, в качестве важнейшего инструмента познания объективного мира. Именно он дал определение предмета статистики (массовые явления, связанные с жизнью общества, государства), увидел в ней орудие социального познания, также он внес значительный вклад в разработку теории устойчивости статистических показателей, раскрыл суть методов статистики. Учение А.Кетле о статистической закономерности оказало значительное влияние на современников. Математическое направление в статистике развивалось в работах Ф.Гальтона (1822-1911), К.Пирсона (1857-1936), В.Госсета (1876-1936), Р.Фишера (1890-1962), М.Митчела (1874-1948) и др. Представители этого направления, считали основной статистики теорию вероятностей, составляющую одну из отраслей прикладной математики. Ф.Гальтон, серьезно заинтересовался проблемой наследственности, к анализу которой он применил статистические методы. К.Пирсон также провел много плодотворных исследований в статистике. Наряду с Ф.Гальтоном, он внес значительный вклад в развитие и разработку теории количественной оценки связи (теории корреляции). В.Госсет, писавший под псевдонимом Стьюдента, разработал теорию малой выборки. Р.Фишер развивал методы количественного анализа. М.Митчелу принадлежит идея «экономического барометра». Исследования данных ученых оказали существенное воздействие на современную статистику.

Статистика, родившись в связи с необходимостью решения практических государственных и хозяйственных проблем, сформировалась как наука в результате синтеза государственоведения и политической арифметики, причем от последней она взяла больше. Характеризуя количественную сторону общественных явлений, статистика служит более глубокому проникновению в сущность общественных явлений, помогает раскрытию их внутренних особенностей и свойств, закономерностей. Статистика, подтверждающая выводы фактами, служит средством превращения гипотез в научно доказанные теоретические положения, а выводы, подтвержденные статистикой, приобретают доказательную силу.

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1

ВЛИЯНИЕ СОБСТВЕННОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

ПОДСЕКЦИЯ 1.1. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОИСК В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

А.В. Яшин. Этические и экономические аспекты старообрядческого предпринимательства	3
О.С. Мелющенко. Зеленая экономика: за и против	5
В.А. Чернышов, М.В. Сизов. Экономическое пространство создания сериала: от новации к инновации	7

ПОДСЕКЦИЯ 1.2. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

А.С. Антипова. Теоретические и практические аспекты государственного долга России	10
А.А. Воробьева, Л.С. Серова. Мнимое предпринимательство: проблемы теневой экономики	13
В.В. Гайдук. Положительные и отрицательные последствия членства России в ВТО	15
Д.А. Дмитриева. Роль нефтяного фактора в экономическом развитии отдельных стран мира	17
В.В. Гайдук. Механизм формирования цены на нефть	20
Д.В. Корейша. Налог на роскошь	22
В.С. Тараканова, М.В. Сизова, Е.В. Тарасова. Проект «Налог на роскошь». Критерии и оценка	24

СЕКЦИЯ 2

ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Н.В. Былинкина. Рейдерство в России: проблемы, перспективы и противоречия	25
К.С. Кочканын. Развитие инвестиционной деятельности предприятия	27
Л.В. Лапина. Инвестиционный риск в анализе инвестиционной привлекательности региона	29
Е.В. Чумакова, В.В. Михайлова. Современные вызовы и тенденции развития экономики Тверской области	32
Е.Е. Жандарова. Тверская область на пути устойчивого развития региона	33
Н.В. Былинкина, А.П. Матыцына. Ипотечное кредитование молодых семей и способы государственной поддержки	36
М.Г. Львова. Перспективы и проблемы развития машиностроительного кластера в Тверском регионе	38
А.Д. Цвылева. Оптимизация сети учреждений базового профессионального образования в условиях ограниченных ресурсов	40
И.С. Орел. Перспективы развития агропромышленного комплекса	41

СЕКЦИЯ 3

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

ПОДСЕКЦИЯ 3.1. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Р.А. Гуляев. Деятельность ЦБ РФ в условиях мирового финансового кризиса	43
И.А. Евдокимов. Проблемы и перспективы использования электронных денег в РФ	45
А.Ю. Жидкова. Возможные пути преодоления банковского кризиса в Российской Федерации	47
Е.А. Забелина. Анализ зарубежного опыта образовательного кредитования	49

ПОДСЕКЦИЯ 3.2. ФИНАНСОВЫЕ ВОПРОСЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

А.В. Мальцева. Проблемный аспект выбора формы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности	52
Е.Е. Жандарова. Трейдинг и его роль в развитии финансовых рынков	54

А.В. Ларионова. Структура стоимости лицензионного договора и патента	56
Т.В. Львова. Особенности использования метода реальных опционов при оценке эффективности инновационных проектов	58
И.А. Евдокимов. Использование предприятием механизма рыночной ценовой дискриминации в процессе ценообразования	59
А.Ю. Егорова. Финансовая модель как составная часть бизнес планирования	61
К.Д. Насалевич. Прогнозирование и его роль в управлении фирмой	63

СЕКЦИЯ 4

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

ПОДСЕКЦИЯ 4.2. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТОВАРОВЕДЕНИЯ

Е.Ю. Лукашова. Товароведная характеристика, ассортимент и методы идентификации меда	65
В.С. Коновалова. Анализ качества некоторых образцов минеральной воды Тверского рынка	65
В.С. Тараканова. Ксенбиотики в мясе. Способы снижения их содержания	67
С.Ю. Жандарова. Методы выявления фальсификации мясных консервов	68
А.В. Васильева. Пищевые добавки. Характеристика и свойства	69
Е.А. Панкратьева. Анализ возможности замены е-добавок на натуральные	70
Е.В. Тарасова. Товароведная характеристика и экспертиза чая	71
М.В. Сизова. Товароведная характеристика и экспертиза специй и пряностей	72

СЕКЦИЯ 5

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

ПОДСЕКЦИЯ 5.1. ВОПРОСЫ АУДИТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Е.В. Чумакова, О.И. Поляков. Новации в учете и налогообложении для субъектов малого и среднего предпринимательства	73
Е.Е. Жандарова, М.Г. Львова. Налог на роскошь в России: нелегкое решение	76
М.В. Новикова. Налог на роскошь	78
Е.В. Зименкова, Е.С. Соловьева. Тенденции развития аудиторской деятельности в России	80
Е.М. Савихина. Влияние нормативно-правового регулирования на осуществление обязательного аудита	82

ПОДСЕКЦИЯ 5.2. ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА

Н.С. Фролова. Проблемы определения сущности управленческого учета	85
А.А. Готовчик. Информация по сегментам: внутренняя и внешняя отчетность	87
Ю.С. Филиппова. Справедливая стоимость: проблемы и перспективы применения в России	89
Е.В. Зименкова. Проблемы регулирования трансфертного ценообразования: международная и российская практика	91
Т.В. Краснова. Отчет о прибылях и убытках: российская практика и требования МСФО	93
К.В. Аветисян. Факторный анализ производительности труда в России	97

ПОДСЕКЦИЯ 5.3. ВОПРОСЫ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА

В.О. Абуладзе. Новая редакция Закона «О бухгалтерском учете»	99
Н.В. Былинкина, А.П. Матыцына. Нововведения в бухгалтерском учете	104
Л.В. Лапина, В.В. Михайлова. Аутсорсинг организации бухгалтерского учета	105
А.А. Нечипоренко. Проблемы адаптации МСФО ОС для бюджетного учета в РФ	108
А.В. Белякова. Особенности организации и проведения внутреннего аудита	110
А.В. Князева. Оптимизация НДС с использованием векселей	115
К.А. Белякова. Возможности практического использования технологий облачных вычислений для автоматизации бухгалтерского учета	120

СЕКЦИЯ 6

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

В.А. Яворский, Г.Х. Акопян. Анализ новых возможностей поисковых систем интернета	121
А.В.Е., С.О. Аресеньев. Проблемы развития социальных сетей интернета	123
В.С. Грошева. Непознанная математика. Топология	125

А.С. Воронова. Эволюция развития государственной статистики в России
А.С. Потифоров. История теории статистики

126
129

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА: ОТ КРИЗИСА К МОДЕРНИЗАЦИИ

Материалы XXXXI ежегодной межвузовской студенческой научной конференции по экономике

Редактор Н.В. Андрюхина
Компьютерный набор и верстка Т.Н. Яхфуфи

Технический редактор Л.И. Василевская

Подписано в печать Формат 60 x 84 1/16

Бумага типографская № 1. печать офсетная.

Усл. печ. л. Уч. изд.л. Тираж 100 экз. Заказ 191

Отпечатано на экономическом факультете Тверского госуниверситета,
170021, г. Тверь, ул. 2-я Грибоедова, 22