

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

**РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА:
ОТ КРИЗИСА К МОДЕРНИЗАЦИИ**

Материалы
XXXXII ежегодной межвузовской студенческой научной
конференции по экономике

27 марта 2013 года

Тверь 2013

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 XXXXII ежегодной межвузовской студенческой научной конференции по экономике, 27 марта 2013 года / Под ред. Н.В. Андрюхиной. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2013. – 140 с.

Представлены тезисы докладов на ежегодной XXXXII межвузовской студенческой конференции по экономике, проходившей на экономическом факультете Тверского государственного университета 27 марта 2013 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, 2013

СЕКЦИЯ 1

ВЛИЯНИЕ СОБСТВЕННОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

ПОДСЕКЦИЯ 1.1. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОИСК В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

*А.И. Бугрова, К.Ю. Барбашина, Е.А. Долгополова
Тверской госуниверситет*

BITCOIN – ВАЛЮТА БУДУЩЕГО?

Среди новых видов денег совершенно особое положение занимает электронная валюта bitcoin (от слова bit – единица информации и английского coin – монета), практически не изученная с экономико-теоретической точки зрения. Это попытка создать идеальные деньги, на которые не могли бы влиять никакие субъекты, стоимость которой не подкреплена ни одним правительством или организацией.

Программа, по которой происходит оборот биткоинов (или BTC), существует с 2009 г. Ее создатель известен под псевдонимом Сатоши Накамото. Дальнейшую разработку программы проводил Гэвин Андресен [1]. BTC привлекает все больше внимания финансистов и инвесторов. С начала этого года объем операций с этой валютой вырос в 16 раз, а ее курс к доллару США, стартовавший в свое время с 0,3 цента, уже превысил 200\$ [2].

Вместе с электронной валютой был изобретен процесс ее производства – наподобие добычи золота (mining), но только виртуальным образом. Добычей виртуальных «монет» может заниматься любой желающий на своем компьютере (вступив в клуб «эмитентов»), но для этого ему необходимы большие вычислительные мощности. Иначе говоря, ему придется затратить реальные экономические ресурсы, в конечном счете – труд. Насколько эффективной окажется добыча биткоинов, заранее неизвестно.

Подобно тому, как в природе ограничено количество золота, которое может быть добыто, программой установлено ограничение общего числа единиц BTC: их не может быть больше 21 миллиона. Это как бы «электронное золото»: чем больше его добыто, тем труднее добывать дальше. В свою очередь, подобно обычным деньгам, биткоин может дробиться без ограничений. Но, в отличие от обычных валют, подверженных инфляции, он, скорее, подвержен дефляции.

Система BTC устроена совершенно отдельно от иных денежных систем. Ее денежные единицы существуют только в виде чисел, учтенных

в специальной, строго защищенной программе, по специальным биткоин-адресам. Теперь, когда на эти электронные деньги появился ажиотажный спрос, программа, позволяет их владельцам переводить «монеты» любому пользователю, как свободно конвертируемую валюту.

Есть основания говорить о ряде преимуществ электронных «монет» перед другими формами денег:

- ценность BTC определяется непосредственно желанием людей их принимать в уплату и платить ими, т.е. спросом и предложением. Отсутствует административный механизм принуждения к их приему или платежу;
- платежи биткоинами осуществляются напрямую, без посредничества каких-либо финансовых организаций, значит, с наименьшими транзакционными издержками;
- платеж или перевод BTC можно провести хоть с мобильного телефона, даже находясь на противоположной стороне земного шара – и через несколько минут он будет засчитан;
- нет механизма отмены платежей – это важно для ограничения мошенничества.

В настоящее время получить электронные «монеты» можно несколькими способами: купить на бирже, в пункте обмена валют, добыть путем «майнинга». Для их хранения существует два способа: у себя на компьютере или в on-line кошельке.

Растет количество продавцов, принимающих BTC в уплату за товары и услуги. Платежи в большинстве случаев не облагаются комиссией (а в будущем, в связи с дефляцией «монет», вероятно, могут засчитываться по более высокому курсу, чем их текущий курс).

Есть, однако, у рассматриваемых денег и недостатки, значение которых «оценит» будущее. Во-первых, это деньги, не имеющие официального признания. Они не защищены юридически, носят откровенно теневой характер. Значит, властями могут быть задействованы санкции против бирж, банков и других организаций, работающих с биткоинами.

Комиссия Европейского Союза назвала проект BTC аферой, работающей по принципу пирамиды (по нашему мнению, безосновательно) и удобной только для преступников. Хотя европейские власти не нашли оснований для запрета этой валюты, доверие к ней на время было подорвано, и ее курс резко упал. Очевиден высокий уровень политического риска вложений в биткоины, особенно в связи с обострением конкуренции между различными валютами за место на мировом рынке.

Во-вторых, имеются технические риски обрушения системы. BTC, которая держится на достижениях в области программирования. В данной области могут появиться решения, которые позволят хакерам или

заинтересованным властным структурам подорвать доверие к «монетам» или вообще уничтожить программу.

Тем не менее, проект создания идеальной международной электронной денежной системы, независимой от традиционных центров влияния (государств и стоящих за ними транснациональных корпораций) соответствует усиливающимся процессам информатизации и интернационализации. И с научной, и с практической точек зрения, наблюдать «за тем, что происходит вокруг современной и амбициозной валюты будет весьма интересно»[3].

Литература:

1. <http://ru.wikipedia.org/wiki/Bitcoin> -Wikipedia.
2. <http://www.cybersecurity.ru/net/173058.html> / Bitcoin бьет рекорды на фоне банковского кризиса.
3. <http://investcafe.ru/blogs/64480617/posts/26493/> Инвесткафе – Биткоин – первый шаг к новой валютной системе.

*Д.А. Дмитриева, А.А. Топалян
Тверской госуниверситет*

ЭКОНОМИКО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖНАЦИОНАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

В современных условиях возникает проблема нестабильности межнациональных отношений в самых разных аспектах: социально-структурных изменений контактирующих этнических групп, проблем их неравенства в статусе, престиже, вознаграждении и т.п. Одним из важнейших аспектов этой проблемы является исследование экономико-теоретических основ имеющей место нестабильности в России. Существует различные точки зрения в экономической теории в рамках данного аспекта, но мы сконцентрируем внимание на поведенческих моделях хозяйствующих субъектов, прежде всего, домашних хозяйств. Если объективно в хозяйственной системе складываются социально-экономические условия, объективно вынуждающие домашние хозяйства функционировать в рамках модели «выживания», а не модели «жизнедеятельности», то, очевидно, формируются предпосылки к разделенности, эгоцентризму с соответствующими проявлениями и в межнациональных отношениях.

Уровень дохода в большей степени и определяет модель, в которой экономический субъект функционирует, и взаимосвязан с удовлетворением потребностей человека. Подробный анализ человеческих потребностей провел американский психолог А. Маслоу. В своей теории Маслоу разделил потребности человека на пять основных уровней и

обосновал теорию, согласно которой по мере их удовлетворения происходит переход от низкого уровня к более высокому. Именно потребности первых двух уровней заставляют человека зарабатывать деньги для того, чтобы выжить, что составляет мотивационную основу модели выживания. Как говорил сам Маслоу: «Я совершенно убежден, что человек живет хлебом единым только в условиях, когда хлеба нет».

Модель выживания существует в современном мире в так называемых «наименее развитых странах», куда включаются страны с показателем валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения менее 750 долларов. Что касается России, то по данным Росстата процент населения с низкими доходами равен 70%, в то время как с высокими доходами (олигархи) составляет 10%, а остальная часть населения относится к среднему классу. На основании этих данных можно предположить, что значительный процент населения в России существует в рамках модели выживания. В этих условиях трудно говорить о позитивном развитии межнациональных отношений.

В модели жизнедеятельности по мере удовлетворения одних потребностей возникают другие, все более и более высокие, которые могут быть удовлетворены в условиях, когда государство обеспечивает хозяйствующим субъектам социально-экономические условия их деятельности в виде пространства хозяйственного порядка, в котором предпочтительнее принимать хозяйственные решения и получать доходы. Тем самым каждый получает возможность, повышая свой уровень жизни и социальный статус, удовлетворить свои потребности в уважении и признании (третий и четвертый уровни пирамиды Маслоу), в саморазвитии — наивысшей из них. Для экономической теории это особая тема, раскрывающая проблемы экономической свободы и свободного времени [3, с. 58-60]. В первую очередь это проблемы предпосылок и ступеней становления экономической свободы [2, с. 33-38], а также различия свободного времени «от...» (*внерабочее*) и свободного времени «для...» (*подлинно свободного*). Ибо — это увеличение времени, высвобождаемого для развития интеллекта и духовных потребностей; это и расширение пространства для развития человека как *личности*, а не только как работника, *внерабочее* время которого используется для того, чтобы восстановиться для работы [1, с. 15].

В условиях глобализации, усиливаются миграционные процессы. Основной причиной является отсутствие возможностей удовлетворения как основных потребностей из-за недостатка денежных средств, проблем поиска работы для одних, к примеру, эмиграция из стран Ближнего зарубежья, Африки, так и потребностей наиболее высокого уровня для других: эмиграция для получения высокого дохода и возможностей для профессиональной реализации. Например, из России в настоящее время

уезжают молодые люди с высшим образованием, как правило, наиболее талантливые из-за узости пространства «жизнедеятельности» в стране.

Таким образом, в России для преодоления нестабильности межнациональных отношений, с точки зрения экономико-теоретического аспекта, кроме иных мер, необходимо создать социально-экономические условия, с одной стороны, для сужения сферы «выживания», и в то же время, с другой стороны, для расширения пространства «жизнедеятельности».

Литература:

1. Карасёва Л.А. Экономико-теоретические основы модернизации экономики (к вопросу о действительной и мнимой модернизации) // Национальные интересы: Приоритеты и безопасность. – 2011. – № 22 (126). – С. 60
2. Петрищев В.А. Роль общественного разума в становлении экономической свободы // Вестник Тверского государственного университета. Сер. Экономика и управление. – 2010. – № 12, вып. 5. – С. 70
3. Сидорина Т.Ю., Поляников Т.Л., Филатов В.П. Феномен свободы в условиях глобализации. – М.: РГГУ, 2008.

Д.С. Свешников
Тверской госуниверситет

ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Весь мир сейчас делится на должников и кредиторов, причем одновременно должники могут быть еще и кредиторами, а кредиторы должниками. На выходе мы видим огромную паутину долговых связей, охватывающую планету.

Для того чтобы осознать всю глубину проблемы мировой задолженности, стоит начать сразу с цифр. Суммарный объем непогашенных долгов в мировой экономике в 2011 г. составил около 70 трлн. долл., что, по сути, примерно равно совокупному мировому ВВП. Самым крупным должником среди всех стран являются Соединенные Штаты, внешний долг которых примерно равен 14 трлн. долларов и составляет более 100 процентов от ВВП. Далее идет Соединенное Королевство - около 10 трлн. долларов, что превышает число в 350 процентов ВВП. Франция и Германия - около 5 трлн. долларов – примерно 160-170 процентов ВВП. Интересный факт, что самые крупные должники – являются одними из самых крупных кредиторов, поэтому долги могут быть взаимно погашены. Более 150 стран мира связаны с ними долговыми отношениями. Практически 90 процентов - это развивающиеся страны.[1]

Почему в современном мире международный кредит получил такое широкое распространение? В первую очередь это связано с развитием внешней торговли, особенно в больших объемах, товарами, требующих долгое время для производства и высокую себестоимость. Даются большие кредиты для развивающихся стран. Благодаря этим средствам, страны внедряют новые технологии на производства, развивают экономику, увеличивают количество трудовых мест, обеспечивают занятость населения, повышают уровень жизни.

Но в тоже время, задолженность – одна из серьезных преград в развитии, особенно для развивающихся стран. Считая, что заняв большую сумму, страна сможет за короткий срок вывести свою экономику на новый уровень и отдать все долги, многие просто оказываются в серьезных проблемах. Самые частые из них – определенные финансовые катастрофы – кризисы, дефолты, невозможность выплаты долга вообще. Для развитых стран – кредиторов кредиты могут быть серьезным средством получения прибыли, могут служить политическим интересам. Они создают выгодную экономическую и политическую ситуацию в стране – должнике, т.к. для стран с враждебным отношением – кредиты не выдаются. Например, внешний долг Киргизии – около 70 процентов ВВП, большую часть она должна США. Штаты размещают на территории Киргизии военную базу. Сейчас ее существование там зависит, во многом от долга Кыргызстана. США платит деньги за размещение базы, а Киргизия отдает эти же деньги обратно, чтобы погасить долг.[2] Таким образом, США получает относительный контроль в данной территории. Таких примеров множество. И развивающимся странам не остается ни чего, как находится в такой зависимости от кредиторов.

Все же трудности с возвратом кредитов привели к тому, что в последние годы страны-кредиторы решают проблемы задолженности коллективно. Для этого были созданы Парижский и Лондонский клубы кредиторов. Парижский клуб - это неофициальная группа кредиторов, которые решают вопросы реструктуризации долгов, помогая отсрочить сроки возврата задолженности, списывая части долгов.[3] Лондонский клуб же, в свою очередь, - неофициальная организация банков-кредиторов. В отличие от Парижского клуба, занимающегося делами официальных структур, государств, он разбирается с долгами негосударственных, коммерческих структур, банков.[4] За 1976-2012 гг. кредиторы клуба заключили 428 соглашений о реструктуризации задолженности на общую сумму 573 млрд. долл.[3] Существует ряд соглашений, по которым кредиторы снижают ставки по кредитам для наиболее слаборазвитых стран. «Условия Неаполя», по которым снижение составляет 67%; «Лионские условия», дающие 80-ти процентное снижение долга и платежей. МВФ и Всемирный банк - «Инициативы» для стран с низким уровнем развития и чрезмерной задолженностью, которые являются

дополнением к выше перечисленным «условиям». «Инициативы» предполагают снижение платежей и по кредитам МВФ. «Хьюстонские условия», предлагающие более льготные условия погашения.[3]

Таким образом, основная проблема мировой задолженности заключается в том, что многие развивающиеся страны, вследствие неспособности выплаты долга попадают в определенную зависимость от кредитора. Но во много, благодаря совместным усилиям кредиторов – эта проблема имеет решение. В остальном же кредиты играют очень важную роль в развитии мировых экономик, в общемировом прогрессе.

Вышеизложенное дает основание утверждать, что международная система урегулирования проблемы внешней задолженности к концу 90-х годов сложилась и функционирует. Но она не является совершенной и не гарантирует невозможность возникновения кризисов платежеспособности отдельных и даже нескольких стран. Поэтому необходимо заниматься этим вопросом в дальнейшем, только всеобщими усилиями мировое сообщество сможет окончательно убрать все отрицательные моменты мирового кредитования, направив его исключительно на развитие.

Литература:

1. The Central Intelligence Agency (CIA),
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2079rank.html>
2. ЦТП "Манас" - военной базе быть?
<http://www.centrasia.ru/newsA.php?st=1322079000>
3. The debt of developing countries <http://www.clubdeparis.org/sections/dette-traitee-en-club/dette-des-pays-en/generalites-evolution>
4. Лондонский клуб (London Club)
http://forexaw.com/TERMs/Corporations_and_companies/European_companies/1796_%D0%9B%D0%BE%D0%BD%D0%B4%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%BA%D0%BB%D1%83%D0%B1_London_Club

*Н.А. Косарева
Тверской госуниверситет*

НОБЕЛЕВСКИЕ ЛАУРЕАТЫ И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

Нобелевская премия по экономике является самой молодой (насчитывающей всего 44 года), по сути, она даже не совсем "нобелевская".

Альфред Нобель не упомянул экономистов в своем завещании. Этот "пробел" в 1968 году восполнил Банк Швеции.

Нобелевскую премию по экономике 2012 года получили два американских ученых: Элвин Рот (Alvin E. Roth) (Гарвардский университет и Гарвардская школа бизнеса) и Ллойд Шепли (Lloyd Shapley) (Калифорнийский университет в Лос-Анджелесе) [2].

В [пояснительной записке](#) к премии говорится, что Элвин Рот и Ллойд Шепли в своих работах попытались ответить на один из основных вопросов экономики - вопрос распределения ресурсов между потребителями наилучшим образом

Ллойда Шепли и Элвина Рота объединяет интерес к одной теме - так называемой "теории игр" [1].

Шепли внес большой вклад в развитие самой теории. Рот - больше практик.

Около 40 лет назад Шепли опубликовал с коллегой, профессором Дэвидом Гейлом, математическое исследование, посвященное ряду аспектов теории распределения и соответствия в статье под названием «Поступление в колледж и стабильность браков», в которой ученые представили свое решение «Задачи о марьяже».

Суть задачи состоит в том, чтобы найти стабильные соответствия между элементами двух множеств, имеющих свои предпочтения. Её можно сформулировать так:

Пусть даны два множества M и J , причем для каждого элемента из M элементы из J отсортированы в порядке предпочтения. Аналогичные предпочтения введены и для элементов из J .

Суть задачи сводится к разбиению M и J на пары. В каждую пару берется по одному элементу из M и из J .

При этом в результате мы должны получить стабильное разбиение. Стабильность - общее понятие для теории игры, которое в данном конкретном случае означает, что отсутствуют пары (m, j) и (m', j') , обладающие таким свойством: для m элемент j' является предпочтительнее j , а для j' элемент m является предпочтительнее m' .

У этой задачи есть весьма наглядная интерпретация, кстати, объясняющая название "задача о марьяже".

Представим себе, что M и J - это множества мужчин и женщин, которые очень хотят вступить в законный брак.

Решающий задачу в этом случае выступает в роли свахи - его цель переженить всех потенциальных женихов и невест так, чтобы полученная система браков была стабильной.

Гейлу и Шепли удалось придумать алгоритм для решения задачи о марьяже. Работает он следующим образом.

- мужчины делают предложение наиболее предпочитаемой женщине;

- каждая женщина из всех поступивших предложений выбирает наилучшее и отвечает на него «может быть», на все остальные отвечает «нет»;
- мужчины, получившие отказ, обращаются к следующей женщине из своего списка предпочтений, мужчины, получившие ответ «может быть», ничего не делают;
- если женщине пришло предложение лучше предыдущего, то она прежнему претенденту (которому ранее сказала «может быть») говорит «нет», а новому претенденту говорит «может быть»;
- шаги повторяются, пока у всех мужчин не исчерпается список предложений, в этот момент женщины отвечают «да» на те предложения «может быть», которые у них есть в настоящий момент.

Элвин Рот на основе теоретических исследований Шепли разработал программу распределения учащихся по школам в Нью-Йорке, позволяющую старшекласснику выбрать максимально подходящую для него школу, а школе получить максимально подходящего ученика.

Используя ту же теорию, Рот разработал программу (National Resident Matching Program), позволяющую распределить выпускников медицинских вузов по городам и регионам, нуждающимся в них.

Такой же принцип был использован Ротом при создании системы сведения несовместимых донорских пар и одиночных доноров с другими донорами и получателями.

Таким образом, Рот и Шепли построили теорию, которая успешно используется на практике [3].

Награждение является важным примером, который показывает, что экономика - вполне полезная для конкретных людей наука.

Элвин Рот и Ллойд Шепли сделали фундаментальный вклад в развитие науки. Премия присуждена за прикладные разработки, а не макроэкономические исследования.

Нобелевский комитет, возможно, просто решил показать, что кризисы - явление преходящие, наградив тех, кто причастен к вечным ценностям.

Литература:

1. Нобелевские премии вручены // Режим доступа: <http://www.interfax.ru/russia/txt.asp?id=280102>
2. Нобелевские премии за 2012 год // Режим доступа: <http://www.relga.ru/Environ/WebObjects/tgu-www.woa/wa/Main?textid=3366&level1=main&level2=articles>
3. Нобелевскую премию по экономике дали за "вечные ценности" – эксперты // Режим доступа: <http://ria.ru/economy/20121015/902673049.html>

4. Доигрались до Нобеля // "Российская газета" - Федеральный выпуск №5911 (238). // Режим доступа: <http://eco.tversu.ru/Doc/conf/s2012.pdf>

А.В. Плисс

Тверской госуниверситет

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО РОССИИ И ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ В АСПЕКТЕ НОВОГО РЕГИОНАЛИЗМА

Все мы знаем, что уже второе десятилетие XX века ученые и аналитики мира говорят о масштабной глобализации. Наряду с ней проходят процессы регионализации, которые определяются следующими тенденциями:

1. Появление, возрождение или расширение проектов и организаций.
2. Вхождение в региональные организации прежних врагов или исключенных из них членов.
3. Образование национальных форумов в наиболее конфликтных регионах мира.
4. Возрастающая вовлеченность региональных организаций в миротворчество и разрешение конфликтов.

Новый регионализм осуществляется на двух уровнях [1]:

1. На уровне предпринимательского сектора в форме резкой активизации деятельности ТНК в Латинских странах. Это привело к фундаментальным качественным изменениям в объемах и характере экономического сотрудничества.
2. На межгосударственном уровне, где страны предпринимают крупномасштабные шаги, направленные на образование экономических группировок.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г.[2] указано, что страны Латинской Америки располагают теми природными сельскохозяйственными ресурсами, которые представляют интерес для российских предпринимателей. Поэтому будет осуществляться активизация сотрудничества России со странами Латинской Америки и Карибского бассейна. Следовательно, на сегодняшний момент Латинская Америка, является стратегическим партнером для России.

Анализ эволюции внешнеэкономических связей стран Латинской Америки в начале XXI века показывает, что основными тенденциями были расширение хозяйственного взаимодействия с США и развитие экономических отношений с Россией.

В первую очередь Россия ориентирована на налаживание взаимовыгодных связей с интеграционными объединениями в ЛАКБ –

МЕРКОСУР, куда входят Аргентина, Бразилия, Уругвай, Парагвай, Венесуэла, а также ряд ассоциированных стран.

С Венесуэлой Россия имеет особые отношения. Они всесторонне взаимодействуют, не ограничиваясь лишь военно-техническим сотрудничеством. На венесуэльской площадке действуют крупнейшие государственные и частные корпорации России – «Газпром», «ЛУКОЙЛ», «Роснефть» и т.д.[3] Но в связи со смертью президента Венесуэлы Уго Чавеса могут произойти серьезные изменения в отношениях с Россией. Мы пока не знаем, как они будут развиваться в дальнейшем, в лучшую или худшую сторону. Это нам еще предстоит изучить.

Деловой интерес к странам Латинской Америки был вызван, прежде всего, серьезными положительными сдвигами в области экономики. Так, например, в 2003-2008 гг. объем экспорта вырос в 2,4 раза (с 384 до 901 млрд. долл.), золотовалютные резервы увеличились в 2,6 раза и превысили 50 млрд. долл., а иностранные инвестиции увеличились почти в 3 раза (с 44 до 128 млрд. долл.) и т.д. Также важно, что латиноамериканские бизнесмены проникают и на российский рынок, завязывают клиентские и партнерские отношения с Россией. В результате этого латиноамериканский акцент становится все сильнее. Тому свидетельствуют данные товарооборота России и стран Латинской Америки, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Торговля России со странами Латинской Америки и Карибского бассейна (млн. долл.)[4]

Страны	1992г.	2000г.	2008г.
Весь регион	1330,3	5669,7	15935,0
Аргентина	150,5	122,9	1975,9
Бразилия	146,8	645,9	6711,2
Венесуэла	22,1	67,7	957,8
Куба	832,1	385,2	265,1
Мексика	19,0	156,7	1230,9
Перу	19,2	35,7	327,6
Чили	22,4	19,5	364,7
Эквадор	14,9	185,2	935,7

При успешном и плодотворном русско-латиноамериканском альянсе, следует ожидать следующих экономических выгод:

1. Россия и Латинская Америка, обладая в совокупности почти ¼ нефтяных запасов мира и сотрудничая в нефтегазовой сфере, смогут более активно влиять на мировой нефтяной рынок – прежде всего в плане повышения мировых цен, жизненно необходимого для РФ и «нефтяных» латиноамериканских стран (Боливия, Венесуэла, Эквадор).

2. Продукты тропического сельского хозяйства (тростниковый сахар-сырец, кофе, какао, фрукты), рыбную и мясную латиноамериканскую продукцию РФ сможет покупать напрямую, а не

через западных посредников, которые повышают цены на ту же продукцию на четверть и выше.

3. У многих российских компаний, работающих по латиноамериканским заказам, появится долгосрочный стимул не уводить деньги в оффшорные страны и зоны, а вкладывать их в латиноамериканские отрасли, причем, с крупной гарантированной прибылью.[5]

Из всего выше сказанного следует сделать вывод о том, что стратегическое партнерство во внешнеэкономических отношениях стран Латинской Америки и России является взаимовыгодным для обеих сторон. Данное партнерство позволит решать совместные проблемы, осуществлять в случае необходимости гуманитарную помощь и содействовать развитию экономики вышеупомянутых стран.

Литература:

1. Российско-латиноамериканское деловое сотрудничество, http://knowledge.allbest.ru/international/3c0a65635a3bd68a4c43b88521206d37_0.html
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., <http://www.ifap.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf>
3. Россия - Латинская Америка: сплав солидарности и прагматики, <http://www.tiwy.com/leer.phtml?id=4804&mode=uno>
4. Экономические отношения России со странами Латинской Америки, http://otherreferats.allbest.ru/international/00137449_0.html
5. Латиноамериканский интерес России и россиян: почему Россия и Латинская Америка нужны друг другу? <http://www.rg.ru/2008/11/28/amerika.html>

А.Ю. Егорова
Тверской госуниверситет

ЭКОЛОГИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОИСКА

*«Тому, кто говорит, что у нас нет доказательств,
что мы вредим природе, разумнее ответить,
что у нас нет и доказательств, что мы ей не вредим».*
Нассим Талеб

Каково место экологии как общественной науки в современной креативной и информационной экономике?

С какой стороны подходить к экологическим проблемам? Возможен только лишь ценностный подход или в большем количестве нужны экономические стимулы? Ответы на эти вопросы обсуждаются в обществе и дискутируются заинтересованными сторонами. Очевидно, что нужен комплекс мер.

Понятие экологии на стыке с экономикой возникает, когда проблемы, которые не смогут решаться без экологического ориентирования, не может решить только информатизация и таланты креативной индустрии (проблемы роста населения, нехватки ресурсов и загрязнений и другие). При этом, не смотря на популярность зародившихся еще в эпоху индустриализации экологических движений, результаты природоохранных механизмов локальны, не всегда значительны.

Формирование новых взаимоотношений между экологией и экономикой необходимо. И оно начинает формироваться.

Но все же какое место занимает в «новой» экономике экологическая концепция? Почему этот вопрос актуален? Как экологические проблемы смогли так прочно засесть в головах не только экологов, но и политиков и экономистов? И остались ли они экологическими?

Почему понятие экологии давно себя дискредитировало: гринписовцы выглядят участниками секты, приставка «эко» коммерциализировалась и потеряла смысл, а социальная реклама вызывает разве что раздражение. Отчего это происходит?

Почему для сохранения природы необходимо убеждать людей чем-то жертвовать и обвинять их в безнравственности? Есть ли способ соединения природы и человека не только в философском смысле, о котором говорил экофилософ Арне Несс [«То, что человечество способно любить по обязанности или из соображения морали, к сожалению, очень ограничено...Интенсивные морализирования внутри экологического движения привели к фальшивому представлению о том, что люди должны высказывать больше жертвенности и ответственности, но эти необходимые качества проявляются естественным путем, если личностное мировоззрение расширяется и углубляется настолько, что защита окружающей среды рассматривается также как и защита самих себя»].[1], но и в экономическом. В таком случае самым ценным будет являться способ, который не будет ограничивать и запрещать, но тот, который сможет предложить, научить, упростить защиту окружающей среды.

Новые форматы «сотрудничества» экологии и экономики возникают под гнетом проблем, и нельзя говорить о том, что разработано однозначное решение. При этом существует ограниченное различными условиями количество моделей решения данной проблемы.

Экономическая эффективность совместима с принципами экологии. Сейчас это теоретически доказанный факт. Но как добиться его применения на практике?

Найти экономические механизмы сохранения окружающей среды сейчас не сложно. Однако, чтобы воплотить эколого-экономические механизмы в жизнь необходимо почти полностью менять все начиная с производства и заканчивая правовой базой, инфраструктурой, культурой. К примеру, определение отходов, существующее в законодательстве на сегодняшний момент, не соответствует необходимому.

Получается, что даже научно обоснованное и экономически оправданное массовое преобразование отходов производства и потребления в новый вид материальных ресурсов – вторичные ресурсы – и поглощение их товарно-сырьевыми рынками требуют далеко не очевидных организационно-правовых, производственных, технологических, логистических и других мероприятий. Однако такое решение не является не верным. По сути, оно является скорее единственным в достижении максимального сокращения попадания отходов в окружающую среду за счет их восстановления. Еще одно подтверждения целесообразности такой программы – существование предпринимателей уже занимающихся получением прибыли «из мусора».

Литература:

1. Официальный сайт общественной организации «зеленый Мир» [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.greenworld.org.ru>

А.В. Яшин

Тверской госуниверситет

О СИСТЕМЕ НАЛОГОВОЙ ПОДДЕРЖКИ НАЦИОНАЛЬНОЙ КИНОИНДУСТРИИ (ФРАНЦУЗСКИЙ ОПЫТ)

Кино — очень мощный посредник для продвижения образа и принципов жизни страны. После второй мировой войны под влиянием генерала де Голля и его советников, в том числе Андре Мальро, который и стал первым министром культуры, был взят курс на сохранение и развитие собственной культуры и в частности кинематографа. Следует подчеркнуть слово КОНСЕНСУС, т.к все лидеры партий и других общественных сил сходятся в этом вопросе.

В 1946 году был создан Национальный центр кинематографии (CNC). Тогда шли жесткие переговоры с американцами о восстановлении страны, США хотели заставить французов (в рамках документа о займе для реконструкции) выделить экранное время для демонстрации американского кино. Вначале договорились о показах в течение девяти недель в квартал. Потом это время сократилось до пяти недель экранного времени. Именно тогда французские деятели кино решили совершить «обратное движение», заставив тех, кто выпускает фильмы в прокат,

платить налог с каждого билета (около 11%) . К 1948 году был создан механизм, благодаря которому законодатели поверили, что национальный кинематограф может финансироваться хотя бы частично не из госбюджета, а благодаря спецналогу. Но если бы не было прессинга со стороны американцев, эта замечательная система, может быть, не сложилась.

Когда в 80-е появились новые частные телеканалы, то законодатели — под влиянием кинопрофессионалов — поняли, что теперь надо взимать спецналог и с других потребителей движущихся кадров. Так возник новый налог — с показа кинофильмов на телеканалах, а потом и с других носителей. Каждый фильм, получивший одобрение Национального центра кинематографии CNC, с начала проката в кинозалах приносит своему продюсеру доход в размере нескольких десятков сантимов с каждого проданного билета. Показ по телевидению и продажи видеоверсии также приносят автоматические отчисления. Эти суммы начисляются на определенный счет в CNC в пользу продюсера, который может вновь инвестировать эти средства в производство других французских фильмов в будущем.

Тогда же были вменены новые обязательства телеканалам — и частным, и государственным. Их заставили вкладывать собственные деньги, помимо спецналога, в производство картин, которые они хотят показывать. Это очень важно, потому что, с одной стороны, взимается трехпроцентный налог с коммерческого оборота каждого телеканала, эти деньги идут в специальный фонд CNC. С другой стороны, у каналов есть обязательства по производству фильмов, и вот тут они уже сами выбирают проекты, которые хотят поддержать.

Каждый раз, когда продюсер производит новую картину, маленькая часть доходов с этого проекта уходит в «спецкарман», который CNC держит именно для этого продюсера. Для чего? CNC и кинопрофессионалы всегда думали, что если продюсеры получают деньги от кино, они не могут только виллы покупать и дорогие автомобили, а должны в кино, благодаря которому обогатились, вкладывать. Поэтому, как только ты снимаешь довольно успешный или не очень успешный фильм, ты знаешь, что есть некая сумма, которую, когда захочешь, CNC тебе выделит на новый проект.

Как только появляется какой-либо новый носитель, новый способ смотреть кино, законодатели сразу же решают вопрос об отчислениях в киноиндустрию. Как ни парадоксально, но французы сумели утвердить принцип финансирования национальной индустрии за счет двух своих главных конкурентов — американского кино, которое все равно, как и всюду, доминирует во Франции, а также телеканалов, о которых всегда думали, что они являются основным конкурентом кинотеатров.

СБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ: ДИНАМИКА И ФОРМЫ

Сбережения являются одним из важных макроэкономических показателей. Под сбережениями понимается часть располагаемого дохода домохозяйств, не израсходованная на потребление. Общие теоретические положения заключаются в том, что сбережения определяются рядом факторов, главным из которых является доход. Их макроэкономическое назначение состоит в том, чтобы обеспечивать ресурсами инвестиционную деятельность. Авторами поставлены задачи:

- Выявить общую динамику доходов населения России, расходов и их отдельных направлений;
- Выявить величину сбережений и их долю в доходе;
- Исследовать виды сбережений и изменения в их структуре;
- Сделать выводы о потенциале сбережений в России как источнике инвестиций.

Анализ построен на официальных данных Росстата, данных баланса денежных доходов и расходов населения.

Реальные доходы населения России за период с 2000 по 2011 год увеличились на 79,6%, в то же время темпы роста снижались от 12 % в 2000 г. до 3% в 2008 г. и 0,4% в 2011 г.

Таблица 1

Структура распределения доходов населения после вычета обязательных платежей и взносов [1]

	Покупка товаров и оплата услуг	Сбережения во вкладах и ценных бумагах	Расходы на покупку недвижимости	Приобретение иностранной валюты	Изменение средств на счетах инд. предпринимателей	Изменение задолженности по кредитам
2000	75,5	3,6	0,1	6,4	3,2	-0,4
2001	74,6	3,7	1,4	5,6	4,8	-0,9
2002	73,2	3,6	1,7	5,6	6,2	-0,7
2003	69,1	5,5	2,0	7,2	6,9	-1,7
2004	69,9	4,3	2,3	8,3	7,2	-2,9
2005	69,9	5,0	2,5	8,5	6,9	-4,0
2006	69,0	6,8	3,3	6,8	5,3	-5,1
2007	69,6	6,6	3,9	5,2	4,7	-5,5
2008	74,1	0,0	4,7	8,1	4,9	-4,4
2009	69,8	4,4	2,9	5,4	4,9	-1,7
2010	69,6	7,6	3,4	3,6	5,2	-1,6
2011	73,5	5,3	4,0	4,2	5,3	-4,4

Данные таблицы 1 обнаруживают нестабильность отдельных видов расходов. Так, доля расходов на потребление значительно выросла в 2008 г. и одновременно снизилась практически до нулевой доля сбережений во вкладах и ценных бумагах. В том же году повысилась доля расходов на приобретение иностранной валюты (и это при том, что в зоне доллара и евро был финансовый кризис). Доля расходов на приобретение недвижимости демонстрирует устойчивую тенденцию к росту. Также растет задолженность по кредитам.

Таблица 2

Сбережения населения во вкладах и ценных бумагах [2]

	2000	2005	2 008	2009	2010	2 011
Сбережения во вкладах и ценных бумагах	141 564	687 198	55	1 269 439	2 473 596	1 870 067
в том числе						
Прирост (уменьшение) вкладов в учрежд.СБ РФ	81 930	180 200	117 566	570 946	1 060 928	739 408
Прирост (уменьшение) вкладов в КБ	11 728	220 927	-279 575	613 726	1 338 408	1 041 729
Приобретение государств.и др. ценных бумаг	47 906	68 100	129 961	84 766	74 260	88 930

Данные таблицы 2 показывают, как изменялись сбережения и их виды за первое десятилетие 2000-х годов. В 2008 году произошло резкое снижение сбережений во вкладах и ценных бумагах. Это было связано с массовым изъятием вкладов из коммерческих банков (в Сбербанке РФ изъятие было не столь существенным, что свидетельствует о большем доверии населения к этому банку). Расходы на приобретение ценных бумаг, хотя и растут в суммарной величине, но доля этих видов сбережений незначительна и имеет тенденцию к снижению.

Следует также отметить, что по данным Росстата незначительную долю вкладов составляют вклады на срок свыше 3 лет и имеет тенденцию к снижению сумма вкладов на срок свыше 1 года. Т.е. экономика России не имеет достаточных ресурсов «длинных денег».

Представляет также интерес соотношение между доходами и расходами населения на приобретение иностранной валюты. Динамика этих показателей за период 2000-2011 г. представлена на рис. 1. Доходы от продажи иностранной валюты менее подвержены влияниям текущей конъюнктуры, хотя видно, что в 2008 г. эти доходы снизились. В тот же

год наблюдается пик превышения покупки иностранной валюты над ее продажами населением.

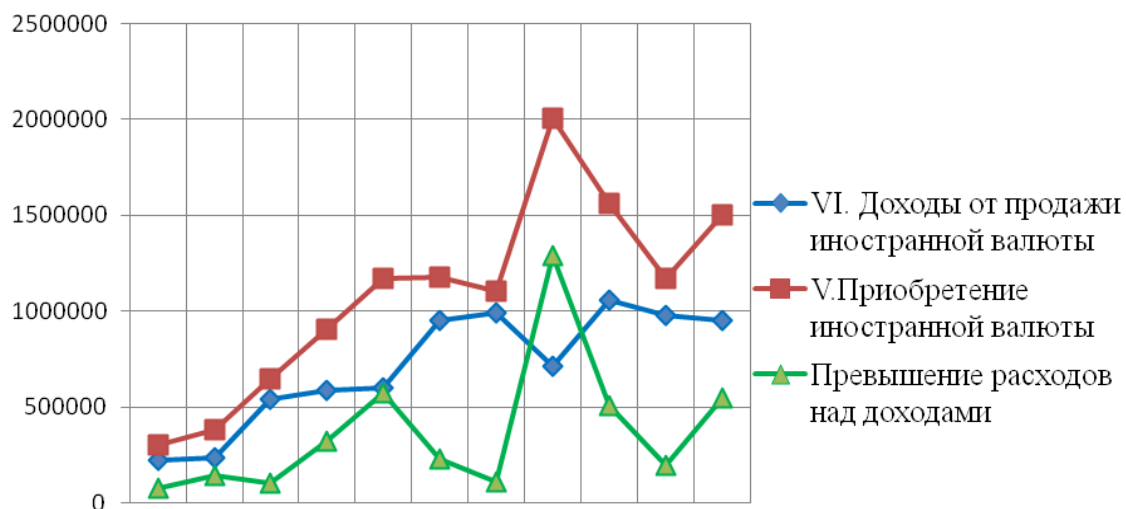


Рис. 1. Доходы населения от продажи иностранной валюты и расходы на приобретение иностранной валюты [3]

Общие выводы анализа таковы:

- распределение доходов населения на потребление и сбережения обнаруживают нестабильность, зависимость от ситуаций, вызванных текущей конъюнктурой;
- сбережения населения обнаруживают неустойчивость и колебания, как по величине, так и по структуре;
- сбережения населения не обладают достаточным потенциалом, чтобы стать источником инвестиций.

Литература:

1. Рассчитано авторами на основе данных баланса денежных доходов и расходов населения
http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#
2. По данным баланса денежных доходов и расходов населения
http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#
3. Составлено на основе данных баланса денежных доходов и расходов населения

СЕКЦИЯ 2

ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Е.А.Забелина

РЭУ имени Г.В.Плеханова, г. Москва

СОКРАЩЕНИЕ МАСШТАБОВ БЕДНОСТИ: ОПЫТ РАЗВИТЫХ СТРАН

Политика государства по отношению к тем, кто не может самостоятельно достичь признанного необходимым стандарта уровня жизни, прежде всего, зависит от достигнутого уровня социально-экономического развития страны и степени неравенства в распределении ресурсов. Изучение опыта зарубежных стран показывает, что правительства развивающихся стран, как правило, связывают стратегии, направленные против бедности, с общими планами развития, в то время как правительства развитых стран поддерживают самостоятельные стратегии сокращения бедности, делая акцент на их целевую направленность. Действительное сокращение уровня бедности достигается, когда государственная политика регулирования направлена на рост занятости населения, увеличение социальных инвестиций и реализацию специфических программ, ориентированных на борьбу с бедностью.

В развитых странах в основном применяется способ по борьбе с бедностью, заключающийся в поддержании высокого уровня жизни и социальных гарантий, обеспечивающих основные минимальные доходы, достаточные для действующих в обществе стандартов потребления, которые в сравнении с российской действительностью являются высокими. В дополнение к этому способу используется система адресной социальной помощи тем, кто находится в худшем, относительно других, положении [1]

Наиболее высокий уровень социальной защиты достигнут в Швеции, Норвегии и Дании. В Швеции наблюдается один из самых низких уровней бедности в странах Западной Европы. В шведской экономической политике явно выделяются две доминирующие цели: полная занятость и выравнивание доходов. Ее результатами являются активная политика на высокоразвитом рынке труда и исключительно большой государственный сектор. Он занимается аккумуляцией и перераспределением значительных денежных средств на социальные и экономические цели. Шведские власти считают, что лучше проводить переподготовку безработных и возвращать

их к труду, в частности путем предоставления субсидий для переезда к вакантному рабочему месту, чем тратить огромные суммы на пособия безработным в качестве компенсации за потерянные доходы. Значительная часть издержек на политику на рынке труда Швеции возвращается государству в виде налогов и взносов на социальное страхование, которые являются высокими.

Во Франции сильно развита система социальной защиты. Ее особенность — очень сложная организационная структура, а также высокая доля расходов на социальные программы, которая превышает средний уровень по ЕС. Для нее характерны некоторые особенности.

Во-первых, существование разветвленной системы профессионально-отраслевых схем социального страхования.

Во-вторых, наличие развитой системы семейных пособий, которая стала результатом длительной эволюции, в ходе которой вводились и совершенствовались различные инструменты государственной семейной политики и формы семейных пособий.

В-третьих, большая роль дополнительных систем социального обеспечения, особенно в области пенсионного и медицинского страхования.

В-четвертых, существенным отличием французской системы социальной защиты является ее финансирование преимущественно за счет взносов социального страхования.

В-пятых — существование различных страховых фондов, реализующих отдельные социальные программы, которые дополняют обязательные социальные услуги в рамках общих обязательных схем социального обеспечения.

В США существует мощная социальная программа, предоставляющая поддержку 15% населения. Помощь предоставляется по двум критериям: нужно быть бедным и принадлежать к одной из субсидируемых категорий. В их числе: семьи с маленькими детьми, особенно с одиноким родителем или безработным кормильцем, нуждающиеся люди старше 65 лет, инвалиды, ветераны войны и их семьи, работающие бедные (через налоговые льготы), наконец, все граждане, чей доход ниже определенных требований. Формы помощи, федеральные и на уровне штатов, могут быть не только денежные, но и натуральные: талоны на питание, медицинское обслуживание пожилых, дешевое жилье, уход за малолетними и другие социальные услуги. Кроме того получение социальной помощи, предоставляемой в относительно значимых для семьи размерах, как правило, обуславливается требованиями определенных трудовых усилий, в частности, участием в низкооплачиваемых общественных работах независимо от квалификации, профессиональной подготовке с последующим трудоустройством. Это способствует снижению потребительского отношения граждан к своему государству [2].

Литература:

1. Дубровская Т. Бедность в России и в мире: социально-политические пути решения [Электронный ресурс]/Дубровская Т., Лебедев А., Макаров В. – Режим доступа: <http://www.librero.ru/article/megapolis/poor.htm>
2. Алексеев Д. Социальная политика развитых стран [Электронный ресурс]/Алексеев Д. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/85299>

А.В. Карпова

Тверской госуниверситет

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ: К ВОПРОСУ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА

Сегодня политики все чаще говорят о том, что Российской экономике нужна модернизация и внедрение инновационных технологий. И в этих целях стоит упомянуть о венчурном капитале – значимом элементе системы финансирования новых высокотехнологичных предприятий. Его главные особенности заключаются в том, что он предоставляется на определенный срок (5–7 лет), инвестируется в большинстве случаев в малые высокотехнологичные компании с потенциальной возможностью роста, ориентированные на разработку и выпуск новой наукоемкой продукции, и в эксклюзивные высокотехнологичные компании. Это позволяет получить существенные доходы путем первичного размещения акций компании на фондовом рынке или путем ее продажи.

К финансированию инноваций с помощью венчурного капитала Россия пришла не сразу. Еще в 90х гг. происходят определенные изменения в инновационной сфере. Очевидно, что до 1991 г. Финансирование инновационной деятельности базировалось в России в основном на бюджетных ассигнованиях. В 90х ведущая роль в обеспечении всем необходимым научных исследований и разработок переходит от общественного к частному сектору.

Однако свыше 70% организаций научно-технической сферы в настоящее время находятся еще в государственной собственности. Государственный сектор объединяет организации федеральных министерств и ведомств, органов управления республик, краев, областей, местных органов управления, а также организации Российской академии наук (РАН) и академий наук, имеющих государственный статус.[1]

Все это с одной стороны упрощает инвестирование инновационной деятельности в России, в большинстве случаев возлагая это на

государство. С другой же стороны это мешает развитию венчурного бизнеса в России и замедляет инновационную деятельность.

Практика показывает, что большинство работающих в России и с Россией венчурных фондов созданы, либо непосредственно международными организациями, либо в рамках межправительственных соглашений. Частные венчурные фонды немногочисленны. Сдерживает развитие венчурного капитала наряду с другими обстоятельствами отсутствие нормативно-законодательной базы.[2]

Подводя итог, стоит привести замечание Европейской Ассоциации Прямых и Венчурного Инвестирования: «Для успешного развития прямых и венчурных инвестиций в любой стране критическими факторами являются культура предпринимательства и достаточное количество проектов с высоким потенциалом для выхода на рынки».[3] России не хватает перспективных проектов и людей, которые хотели бы этим заниматься. Здесь мы сталкиваемся с «давними традициями», которые перебороть сможем еще, скорее всего, нескоро.

Литература:

1. Ильдяков А.А. Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал), №1(09), 2012
2. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций РАВИ в РФ 2003-2011гг.
3. Обзор рынка. Прямые и венчурные инвестиции в России 2011//РАВИ. – Спб.2012

*А.С. Антипова
Тверской госуниверситет*

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Проблема приобретения собственного жилья и улучшения жилищных условий является одной из наиболее острых для граждан нашей страны. Для увеличения возможностей ее решения государство реализует целевую федеральную программу «Жилище», одной из приоритетных задач которой является поддержка платежеспособного спроса на жилье, в том числе с помощью ипотечного жилищного кредитования.

В настоящее время особо уделяется внимание развитию региональных программ ипотечного жилищного кредитования. Они основываются на том, что доступность жилья в субъектах РФ различна и зависит от динамики уровня доходов населения, а также от социально-экономических условий и особенностей региона.

Для проведения сравнительного анализа были выбраны программы социальной ипотеки и «Молодой семье – доступное жилье», реализующиеся на территории Краснодарского края, республики Татарстан, а также Москвы и Санкт-Петербурга.

По результатам анализа региональных программ социального ипотечного кредитования сделаны следующие выводы:

- Обязательным условием получения права на участие в программах является гражданство РФ и постоянное проживание на территории региона (для Москвы и Санкт-Петербурга – ценз проживания составляет не менее 10 лет). Кроме того, учитывается учетная норма площади жилого помещения (10 кв. метров на человека).

- Каждый субъект определяет льготную ставку процента по ипотечному кредиту самостоятельно, также как и условия внесения первоначального взноса;

- Срок кредитования составляет от 3 до 30 лет в Москве и Санкт-Петербурге, в Татарстане – 28,5 лет;

Отмечены следующие особенности региональных программ социальной ипотеки:

- В Москве действуют две схемы государственного содействия ипотечному жилищному кредитованию: покупка жилья по себестоимости строительства с оплатой 70% стоимости квартиры за счет кредитных средств или покупка жилья по рыночной стоимости с субсидированием первоначального взноса;

- Краснодарский край проводит собственную экспериментальную ипотечную программу «Кубанская ипотека», которая уже дала результаты, и чей опыт начинают перенимать другие регионы страны. Состоит из двух этапов: накопление первоначального взноса и получение льготного ипотечного кредита;

- В Санкт-Петербурге при расчете социальной выплаты используется коэффициент риска, увеличивающий процент выплат в зависимости от времени пребывания на учете в качестве нуждающихся в улучшении жилищных условий.

- В Татарстане предоставляется возможность оплаты стоимости жилья собственным трудом и (или) продукцией личного подсобного хозяйства, а также предоставление невыкупленной части жилья в наем.

Что касается программы «Молодой семье – доступное жилье», ее важным требованием является возраст участников (не более 35 лет каждому супругу, в Москве – не более 70 лет на двоих).

Социальные выплаты молодым семьям Москвы и Краснодарского края выдаются в размере 35% от расчетной стоимости жилья (в Татарстане – 30%) и увеличиваются на 5% при наличии детей. При этом существуют следующие особенности в каждом регионе:

Москва: жилье приобретается у города по себестоимости строительства, в специально построенных домах в новых районах только Москвы.

Санкт-Петербург: первоначальный взнос – 30% стоимости будущей квартиры; остальные средства предоставляет городской бюджет в рассрочку на беспроцентной основе в виде целевых субсидий сроком на пять лет.

Краснодарский край: реализовать субсидию возможно только посредством покупки квартиры в новом доме или вступить в долевое строительство.

Стоит отметить, что региональные программы ипотечного жилищного кредитования ежегодно корректируются. Государство стремится сделать жилье более доступным, разрабатывая новые схемы кредитования и субсидирования. Но, несмотря на помощь федеральных и региональных институтов власти в приобретении собственных квадратных метров, не все граждане могут воспользоваться ипотекой и тем более её оплатить.

Л.С Серова
Тверской госуниверситет

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЖИЛИЩНОЙ ИПОТЕЧНОЙ ПРОГРАММЫ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

В современной России жилье является дорогостоящим объектом и покупка данного товара при разовом получении дохода (заработная плата) для многих россиян практически невозможна. Поэтому создание условий для долгосрочного ипотечного кредитования является привлекательной альтернативой для населения. Она позволяет недвижимости превращаться в рабочий капитал, дающий возможность кредиторам получить гарантированный доход, а населению - финансировать покупку жилья. Формами реализации программы являются: 1) кредитование и 2) субсидирование.

1. Рассмотрим программы кредитования Тверского областного фонда ипотечного жилищного кредитования и ОАО "Сбербанк России". Кредит предоставляется на стандартных условиях, т.е. платежеспособным гражданам РФ от 18 до 65 лет.

Вид	Объект		Процентная ставка в Тверском областном фонде ипотечного жилищного кредитования, %	Процентная ставка в ОАО "Сбербанк России", %
	Тверской областной фонд ипотечного жилищного кредитования	ОАО "Сбербанк России"		
Стандартная ипотека	первичный рынок		8,8— 13,1%	9,5—14%
	вторичный рынок			
Молодая семья	_____	первичный, вторичный рынки	_____	9,5—14%*
Новостройка	первичный рынок		8.4 —11.05%	9,5—14%
Строительство жилого дома	_____		_____	11,05—14%

Очевидно, что процентные ставки в "Сбербанке" немного выше, чем в программе фонда ипотечного жилищного кредитования Тверской области. Поэтому программа фонда будет выгоднее, нежели ипотечные кредиты Сбербанка, т.к. небольшая разница в размере процентной ставки по кредитам может привести к намного большей переплате по кредиту в связи с тем, что мы имеем дело с крупными суммами.

2. 1) Подпрограмма «Ипотечное жилищное кредитование в Тверской области» государственной программы Тверской области «Развитие строительного комплекса и жилищного строительства Тверской области» на 2013 - 2018 годы. Социальные выплаты предоставляются в размере 150 000 рублей. При этом размер социальной выплаты не может превышать сумму задолженности по ипотечному жилищному кредиту на момент подачи заявления. Размер ипотечного жилищного кредита должен составлять 70 % и более стоимости приобретаемого (строящегося) жилья.

2) Долгосрочная целевая программа «Ипотечное жилищное кредитование в Тверской области на 2009-2013 годы». Размер ипотечного жилищного кредита составляет не менее 70%. Сумма социальных выплат по программе ДЦП определяется в размере:

а) в размере 10 % стоимости жилья, но не более 150 000 рублей: работникам бюджетных учреждений и унитарных предприятий, финансируемых из областного бюджета Тверской области, бюджетов муниципальных образований, а также федерального бюджета; государственным гражданским служащим Тверской области; гражданам, имеющих двоих и более детей в возрасте до 18 лет; членам молодых семей.

б) в размере 30 % стоимости жилья, но не более 150 000 рублей: участникам проекта «Офицер-фермер – возрождение села»; врачам общей практики, осуществляющих свою деятельность в медицинских

организациях системы здравоохранения Тверской области, финансируемых из бюджетов любого уровня.

в) в размере 5 % стоимости жилья, но не более 40 000 рублей:

гражданам, приобретающие (строящие) жилье с использованием средств, выделенных им организациями-работодателями на безвозвратной основе, либо путем предоставления ипотечных займов.

г) в размере 50 процентов стоимости жилья, но не более 1 000 000 рублей: гражданам, в семьях которых рождается одновременно трое и более детей в период действия ДЦП.

В результате проведенного исследования Программ Тверской области и программ некоторых других регионов можно дать следующие рекомендации по улучшению жилищной ипотечной программы Тверской области:

1) В Краснодарском крае существует программа "Кубанская ипотека", рассчитанная на нуждающихся в жилье людей, но не имеющих возможность собрать первый взнос на ипотечный кредит. На первом этапе семья ежемесячно накапливает средства для первоначального взноса на приобретение жилья на вкладе «Ипотечный» в банке от 4 до 6 лет. Каждый квартал на свой накопительный счет семья будет получать социальную выплату из бюджета Краснодарского края, 30% суммы ежемесячного платежа, но не более 3 000 рублей в месяц. На втором этапе банк предоставляет кредит с 6-процентной ставкой. Размер льготного кредита будет равен величине накоплений на вкладе с учетом социальных выплат.

2) Снижение процентных ставок по социальным ипотекам, которые в Татарстане составляет 7% годовых, а в Краснодарском крае – 6%.

3) В республике Татарстан предоставляется возможность оплаты стоимости жилья собственным трудом и (или) продукцией личного подсобного хозяйства.

4) При рождении ребенка, молодая семья получает государственную поддержку (направляемую на оплату стоимости жилого помещения) в размере, эквивалентном стоимости, например, 18 кв. метров, как в республике Татарстан.

5) В Москве же многодетная семья (трое детей и больше) тоже может рассчитывать на разовое списание 30 кв. метров.

6) Расширение возрастных ограничений молодым семьям для получения государственной поддержки, например, как в программе "Молодая семья" в г. Москва: либо каждому из супругов должно быть меньше 35 лет, либо их суммарный возраст не должен превышать 70 лет (32 и 38, 34 и 36).

В общем, все эти рекомендации могут способствовать совершенствованию программ ипотечного кредитования в Тверской области, что приведет к увеличению уровня доступности жилья, особенно

молодым семья, т.к. они будущее наше страны, которое необходимо поддерживать.

*В.А. Макаренко
Тверской госуниверситет*

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МОНОПРОФИЛЬНЫХ ГОРОДОВ В РОССИИ

Монопрофильные города – это особенные города, которые нельзя отнести к мегаполисам. Отношение к ним неоднозначно, а, следовательно, неоднозначен и подход к решению возникающих там проблем. Но поскольку такие города имеют большое значение для нашей страны, а ситуация на данный момент там критическая, вопрос их функционирования сейчас особенно актуален.

Следует учесть, что пока не существует нормативно-правовых актов, напрямую оперирующих понятием «монопрофильный город»[2]. По различным источникам такой город должен обладать следующими характеристиками:

1) наличие в городе одного или нескольких однотипных предприятий, относящихся к одной отрасли, или обслуживающих один узкий сегмент отраслевого рынка[4];

2) численность работников этого предприятия (или предприятий) составляет не менее 25% работающего населения соответствующего города[1];

3) значительная зависимость доходной части бюджета города от деятельности одного или нескольких крупных предприятий[4];

4) значительная удаленность города от других, более крупных населенных пунктов, что снижает возможности мобильности жителей[4].

Монопрофильные города в нашей стране, как правило, возникали на уровне народного хозяйства. Предприятия обрастали экономическими связями, тем самым обуславливалась их взаимозависимость друг от друга и от экономики в целом. Плановая экономика позволяла многим предприятиям быть убыточными, основываясь на их национальной значимости. Все предприятия, включая убыточные, росли и развивались благодаря единому бюджету, а вокруг них образовывались поселения, становившимися монопрофильными городами.

Когда распался СССР, плановая экономика ушла в прошлое, убыточные предприятия больше не могли рассчитывать на необходимый им доход из единой системы. Падение предприятий приводило к нарушению экономических связей, а поскольку от них были зависимы их подопечные города, то и те приходили в упадок. Экономический кризис в

2008-ом году до предела обострил и без того существующие проблемы. Любые риски предприятия сопряжены с рисками для города, вплоть до угрозы его существования в случае банкротства предприятия. На данный момент в России насчитывается до 1000 монопрофильных городов, в которых проживает около четверти городского населения страны[3].

Взаимозависимость предприятий и монопрофильного города порождает проблемы для самого предприятия: высокие налоги, вынужденный найм персонала, снижение конкурентоспособности, уменьшение рентабельности. Проблемы для местных органов власти: угроза дефицита бюджета, низкая деловая активность, застойная безработица, низкая зарплата и уровень жизни, криминализация населения, низкий валовой региональный продукт, неэффективное использование ресурсов[2].

Типичные решения этих проблем, подобные всестороннему вмешательству органов власти в дела предприятия, либо создание новых предприятий, либо помощи вышестоящих органов власти, - обычно бесполезны, в основном из-за того, что государство – неэффективный собственник, чьи интересы зачастую идут вразрез с интересами предпринимателей.

Чтобы наиболее эффективно организовать функционирование монопрофильного города, следует принять во внимание следующие вещи:

- 1) названные проблемы не специфичны для монопрофильных городов, любой город зависит от своих предприятий, в любом городе существует безработица и риск дефицита бюджета;
- 2) требуется гармоничное равномерное развитие городов со своими предприятиями;
- 3) предприятие само приспособливается к городу настолько, насколько ему это выгодно;
- 4) задача местных органов власти не в том, чтобы приспособить предприятие к нуждам города, а в том, чтобы приспособить нужды города к предприятию;
- 5) нужно стремиться освободить предприятие от всех нагрузок, а безработным оказать помощь в переселении и трудоустройстве.

Литература:

1. О несостоятельности (банкротстве): Федеральный закон от 26-ого октября 2002г. № 127-ФЗ Ст. 169.
2. Егорова О.А. Организационно - экономические основы функционирования монопрофильных городов в Российской Федерации//Региональная экономика и управление [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://region.mcnip.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=233>

3. Кирова О.Е. Моногорода: процесс достижения баланса экономической и социальной составляющих//Экономика: теория и практика
4. Трифонов В.А, Лобанов М.М. Проблемы инновационного развития градообразующих предприятий в условиях монопрофильных городов//Известия Томского политехнического университета. 2006. Т. 309. № 3

Е.А. Фирсова, Ю.И. Шмидт

Тверская государственная сельскохозяйственная академия

РОЛЬ АГРАРНОГО СЕКТОРА И ОТРАСЛЕВЫЕ СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ В ЭКОНОМИКЕ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

Тверская область – одна из крупнейших областей Европейской части Российской Федерации. Аграрный сектор является одним из основных секторов экономики региона, роль которого характеризуется структурными показателями, представленными в таблице 1.

Таблица 1

Доля сельского хозяйства в экономике Тверской области

Показатель	Годы					Индекс структурного сдвига
	1995	2000	2005	2008	2011	
Доля в:						
- валовом региональном продукте	14,9	13,3	7,5	4,2	4,8	-67,8
- численности занятого населения	16,8	14,8	12,9	11,8	11,4	-32,1
- инвестициях основного капитала	6,1	5,5	3,5	6,6	3,9	-36,1
- основных средствах	18,4	10,2	4,1	3,8	3,5	-81,0
- числе организаций и предприятий	21,5	18,9	11,2	8,3	5,3	-75,3
Уровень оплаты труда работников сельского хозяйства по отношению к среднеобластному уровню, %	60,1	46,0	51,0	54,0	52,0	-13,5

За 1995-2011 г.г. наибольшими темпами произошло снижение следующих показателей аграрного сектора региона:

- доля сельского хозяйства в валовом региональном продукте – с 14,9 до 4,8% (на 67,8%);
- доля основных средств сельского хозяйства в стоимости основных средств экономики региона – с 18,4 до 3,5% (на 81%);
- доля сельскохозяйственных организаций в числе организаций – с 21,5 до 5,3% (на 75,3%).

Меньшие индексы отрицательного структурного сдвига характерны для следующих показателей:

- доля работников сельского хозяйства в общей численности, занятых в экономике региона, – на 32,1% (в среднем на 1,9% в год);

- доля инвестиций на развитие аграрного сектора в инвестициях в основной капитал региона – на 36,1% (в среднем на 1,9% в год).

Сократился уровень оплаты труда работников аграрного сектора относительно среднеобластного с 60,1% в 1995 г. до 52% в 2011 году. Отметим, что в 2011 г. уровень оплаты труда работников аграрного сектора занимает пятнадцатое место среди уровней оплаты труда работников разных экономических сфер.

О существенных, отрицательных структурных сдвигах так же свидетельствуют изменения в структуре региональных видов экономической деятельности за 1995-2011 г.г. (таблица 2).

Таблица 2

Отраслевая структура валового регионального продукта Тверской области,
%

Перечень основных видов экономической деятельности	Годы					Индекс структурного сдвига
	1995	2000	2005	2007	2011	
Сельское хозяйство, охота и лесоводство	14,9	14,2	8,3	5,3	5,6	-62,4
в том числе сельское хозяйство	14,9	13,3	7,5	4,5	4,8	-67,8
Добыча полезных ископаемых	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	-50,0
Обрабатывающие производства	26,9	24,1	22,0	21,0	17,5	-34,9
Производство и перераспределение электроэнергии, газа и воды	9,5	8,2	7,3	10,8	10,6	+11,6
Строительство	12,4	8,7	8,7	4,8	9,0	-27,4
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	10,8	11,1	16,7	18,8	18,2	+68,5
Гостиницы и рестораны	1,3	1,2	1,2	1,3	1,2	-7,7
Транспорт и связь	5,9	9,9	15,6	14,4	10,9	+84,7
Финансовая деятельность	0,2	0,1	0,0	0,1	0,4	+100,0
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	0,4	1,4	6,2	7,2	7,8	+1850
Государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение	4,2	7,4	4,8	6,8	8,5	+102,4
Образование	3,9	4,2	4,0	3,6	4,1	+5,1
Здравоохранение и социальные услуги	4,7	4,9	4,3	4,3	4,8	+2,1
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	4,7	4,5	1,2	1,5	1,3	-72,3
Валовой региональный продукт	100	100	100	100	100	-

По данным таблицы 2 видно, что если в 1995 г. на долю сельского хозяйства в ВРП приходилось 14,9%, то в 2011 г. – только 4,8%. Интенсивность снижения составила 67,8%, в среднем на 4% в год. Большие доли в ВРП сохранили обрабатывающие производства и строительство, скорость снижения их долей была меньше, чем сельского хозяйства, в среднем 1,4% в год. Превысили уровень 1995 г. такие виды экономической деятельности как: оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного использования; транспорт и связь; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение. Роль данных видов деятельности важна в формировании новой экономической системы, в том числе в развитии рыночной инфраструктуры, логистики, информационных систем, финансовых рынков, государственной, военной и социальной политики региона. В результате реализации национальных проектов увеличилась роль науки и образования, здравоохранения и социального обеспечения.

Так как в 2011 г. относительно 1995 г. снижение производства продукции сельского хозяйства (в сопоставимых ценах) составило 43,5%, а масса отрицательного структурного сдвига сельского хозяйства в ВРП составила 10,1%, то спад сельскохозяйственного производства составляет 4,3% структурных изменений в отношении отрасли. В 2011 г. относительно 2007 г. (начало реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК») рост доли сельского хозяйства составил 2,5%, а масса положительного структурного сдвига отрасли в ВРП составила 0,3%, то есть рост аграрного производства составил 8,3% структурных сдвигов в отношении отрасли. Отметим, что если в сельском хозяйстве будет сохраняться рост в пределах 5% в год, то уровень производства 1995 г. будет достигнут к 2020 году.

Выявленные структурные сдвиги свидетельствуют о перемещении факторов производства из сельского хозяйства в другие сектора экономической деятельности региона. И такие тенденции характерны для большинства регионов России, они отвечают требованиям рыночной экономики, для которой характерно развитие торговли, транспорта и связи, финансово-кредитной сферы, государственного управления и социальной сферы. Но нельзя не отметить, что отмеченные структурные сдвиги являются отрицательными с позиции обеспечения экономического роста в аграрном секторе и удовлетворении потребностей населения в продуктах питания и промышленности в сырье. В этой связи участие государства в формировании грамотной структурной политики будет способствовать поступательному развитию экономики области, и сельского хозяйства в частности.

Литература:

- 1 Валовой региональный продукт Тверской области. Статистический сборник. 1995-2001 годы. ТОКГС. – Тверь, 2003.
- 2 Валовой региональный продукт Тверской области в 2000-2010 годах. Статистический сборник. ТОКГС. – Тверь, 2011.
- 3 Российский статистический ежегодник. 2012: Статистический сборник / Росстат. – М., 2012. – 786 с.
- 4 Филимонова, Н.Г. Концепция структурных преобразований в сельском хозяйстве региона: Автореферат дис. докт. экон. наук. – М., 2011.

В.В. Михайлова

Тверской госуниверситет

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

Топливо-энергетический комплекс играет важное значение в жизнеобеспечении населения и является важнейшей структурной составляющей развития производительных сил страны и ее регионов.

На его развитие расходуется более 20% денежных средств. На ТЭК приходится 30% основных фондов и 30% стоимости промышленной продукции России. Он использует 10% продукции машиностроительного комплекса, 12% продукции металлургии, потребляет 2/3 труб в стране, дает больше половины экспорта РФ и значительное количество сырья для химической промышленности. Его доля в перевозках составляют 1/3 всех грузов по железным дорогам, половину перевозок морского транспорта и всю транспортировку по трубопроводам.

В энергетической стратегии России на период до 2020 года ставится цель достижения максимальной эффективности использования топливно-энергетических ресурсов и потенциала энергетического сектора для роста экономики и повышения качества жизни народа. Президент Российской Федерации в своем послании Федеральному Собранию Российской Федерации вновь заострил внимание на необходимости ускоренного технологического обновления энергетики, обеспечивающего выход ее на современные, отвечающие уровню развитых стран, рубежи энергоэффективности и энергосбережения.

В то же время, владея богатейшим топливно-энергетическим потенциалом, российская экономика по уровню энергоэффективности значительно отстает от развитых стран. Эффективность использования энергии, даже с учетом климатических и других особенностей регионов страны, в России в 2-3 раза ниже, чем у конкурентов на мировых энергетических рынках. Низкий технико-технологический уровень добывающих и перерабатывающих отраслей топливно-энергетического

комплекса, определяемый критическим износом основных производственных фондов - с одной стороны, и низкая энергоэффективность потребителей продукции ТЭК - с другой обуславливают растущий энергодефицит в экономике, увеличение разрыва между предложением и спросом на энергоносители. Не отлажены механизмы государственного и рыночного регулирования развития ТЭК, в том числе ценообразования, которые обеспечивали бы оптимальные, отвечающие требованиям наибольшей эффективности соотношения цен на основные энергоносители - нефть, газ и уголь. Связанная с этим деформация отраслевой структуры ТЭК обостряется ввиду истощаемости невозобновляемых энергоресурсов, затрудняет решение проблем повышения надежности энергоснабжения народного хозяйства и обеспечения энергетической безопасности России.

Повышение эффективности топливно-энергетического комплекса страны и составляющих его региональных ТЭК, являющееся крупной народнохозяйственной проблемой, требует максимально полного вовлечения в производственный кругооборот имеющихся в энергетическом секторе материальных, финансовых и трудовых ресурсов, активизации научно-исследовательской и предпринимательской деятельности по их наиболее полному и эффективному использованию.

На основе анализа имеющихся проблем в ТЭК Тверской области можно выделить следующие актуальные задачи и пути их решения:

- выявление механизмов и форм взаимодействия научно-исследовательских организаций и производственных предприятий энергетического комплекса;
- активизация и совершенствование их деятельности по внедрению отечественной конкурентоспособной продукции и современных технологий топливно-энергетического комплекса;
- развитие экспорта наукоемкой продукции и привлечение инвестиций в энергомашиностроение и электротехническую промышленность и др.

Е.В. Чумакова

Тверской госуниверситет

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) представляет собой комплекс отраслей экономики, которые призваны обеспечивать условия нормальной жизнедеятельности населения и функционирования городских структур. Данный комплекс испытывает сильное влияние развивающихся рыночных отношений, а также является важным звеном системы

социальной защиты населения. В итоге порождаются серьёзные проблемы и противоречия, связанные как с недостаточной гармонизацией экономических отношений между субъектами, так и нестабильностью социально-политических факторов.

Основные фонды ЖКХ составляют почти четверть экономического потенциала страны (23,0% от общей стоимости основных фондов в России). Экономике городского хозяйства зачастую отождествляют с ЖКХ, что связано с первостепенностью задач обеспечения благоприятных жилищных условий для населения перед другими вопросами. В то же время эта сфера представляет собой широкое пространство для инноваций и применения специального экономического инструментария.

Потребность в различных видах услуг ЖКХ неразрывно связана с воздействием интенсивности труда, с необходимостью повышения качества человеческого капитала, законом возрастания потребностей. Под действием данного закона развиваются потребности населения в улучшении жилищных условий. В семейном бюджете доля расходов на жилище постоянно возрастает. В России расходы семей на жилищно-коммунальные услуги в среднегодовом доходе рабочих семей в настоящее время колеблются от 11 до 16% в зависимости от региона проживания, однако в отдельных случаях наблюдается превышение 20%. Также на рост рассматриваемых потребностей в услугах ЖКХ оказывает влияние действие закона спроса и предложения.

На основе анализа имеющихся проблем в ЖКХ Тверской области можно выделить следующие основные направления их решения:

1) Обновление основных фондов, как жилищного сектора, так и коммунальных сетей;

2) Повышение потребительских качеств жилья, создание благоприятных условий проживания для населения;

3) Повышение доступности жилья и коммунальных услуг для населения;

4) Формирование эффективной системы управления ЖКХ и привлечения инвестиционных ресурсов на основе:

- развития инициативы собственников жилья, включая стимулирование создания товариществ собственников жилья, выбора способа управления многоквартирными домами, привлечения собственных средств населения для капитального ремонта многоквартирных домов и др.;

- проведения органами местного самоуправления открытых конкурсов по отбору управляющих организаций для управления многоквартирными домами;

- создания условий для развития конкурентных отношений в сфере ЖКХ;

5) Создание эффективных систем контроля за деятельностью организаций, осуществляющих обслуживание жилищного фонда и предоставляющих коммунальные услуги.

В современной литературе проблемам реформирования ЖКХ и совершенствованию финансово-экономических аспектов отрасли уделяется достаточно много внимания, но основная часть научных разработок и обоснований сводится к определению важности преобразований на уровне страны, а не на уровне отдельных регионов. При этом игнорируется влияние факторов уникальности каждой территории: экономико-географическое положение, социальная структура, правовые и политические особенности, сложившаяся бизнес-культура.

Решение накопившихся проблем и противоречий в сфере ЖКХ служит важнейшим этапом на пути к устойчивому развитию экономики регионов и страны, созданию эффективной и благоприятной среды для жизни граждан и развития бизнеса.

СЕКЦИЯ 3 ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

ПОДСЕКЦИЯ 3.1. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Р.А. Гуляев

Московский Государственный Университет имени М. В. Ломоносова

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ МИРА В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

Любой кризис таит в себе серьезную угрозу, но наиболее разрушительным в современном мире представляются различные финансовые кризисы, подрывающие «кровеносную систему» общества. В рамках этой темы хотелось бы коснуться банковских кризисов, поражающих, пожалуй, самых важных экономических агентов.

Мы часто приписываем происходящие события человеческой хитрости и стечению обстоятельств, когда это является следствием человеческой. Именно ошибки на местах, обычная некомпетентность становятся катализаторами развития глобальных разрушительных процессов. Конечно, часто многие менеджеры на локальном уровне показывают себя блестящими тактиками, способными своевременно и точно выбрать из своего инструментария те антикризисные меры, которые

окажутся спасительными для объекта их регулирования, но все же мало у кого получается зарекомендовать себя хорошим стратегом, способным вынести необходимые уроки из случившегося кризиса с тем, чтобы минимизировать его последствия и предотвратить его повторение в будущем. Именно деятельность Центробанков в данном дискурсе представляется наиболее насыщенной и интересной.

Яркими проявлениями таких кризисов, бросавших вызов экономическому благополучию стран и компетентности сотрудников их центральных банков, становились Мексиканский финансовый кризис 1994 года, финансовый кризис стран Юго-Восточной Азии 1997-1998 годов, Мировой финансовый кризис 2008-2010 годов, а также разразившийся уже в 2013 году Кипрский банковский кризис, в результате которого, по словам Никоса Анастасиадеса, «Кипр находится на грани банкротства и переживает свои худшие дни за последние сорок лет» [1].

Проведенный анализ показал, что современным кредитным организациям необходимо быть готовыми столкнуться со множеством угроз и вызовов, связанных с особенностями построения современной мировой финансовой архитектуры. Причем необходимо четко уяснить, что антикризисное управление включает в себя не только экстренные действия непосредственно вовремя спада, но и широкий спектр других мероприятий требующих пристального внимания и контроля в течении всего жизненного цикла процесса или системы, которые являются предметами нашего регулирования. К сожалению, такой полномасштабной деятельности, выходящей за пределы острой фазы кризиса, обнаружено не было ни в одном из рассматриваемых примеров. Более того, во всех случаях центральные банки были вынуждены расплачиваться за неосмотрительность или недальновидность.

В заключение отметим, что для того, чтобы банковский капитал превратился в мощный стимул экономического роста и повышения уровня жизни, необходимо «существенно повысить его эффективность как инвестиционного ресурса»[2]. 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. Новостной портал <http://finparty.ru>
2. Minute of Russian business, <http://mrb-press.ru>

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ БАНКОВ В РОССИИ

Одним из основных элементов инвестиционной инфраструктуры являются инвестиционные банки, и их деятельность крайне важна в экономиках развитых стран.

Однако существует ряд проблем, связанных с деятельностью инвестиционных банков. Решение данных проблем приобретает особую актуальность в условиях необходимости развития инвестиционных банков в России как института, способствующего улучшению инвестиционного климата нашей страны, повышению эффективности оборота ценных бумаг, построению инфраструктуры инвестиционного процесса, а также выполнению иных важных задач в контексте экономического развития общества и государства.

Определение инвестиционного банка осветил в своем англо-русском банковском словаре Б.Г.Федоров. По его мнению, инвестиционный банк – это банк, специализирующийся на организации выпуска, гарантировании размещения и торговле ценными бумагами, осуществляющий также консультации клиентов по различным финансовым вопросам, ориентированный в основном на оптовые финансовые рынки.

Признаки инвестиционного банка:

- инвестиционный банк специализируется на организации финансирования (выбор форм привлечения средств, рынков, структуры и способов финансирования);
- инвестиционный банк осуществляет свою деятельность на рынке капиталов и, следовательно, предполагает долгосрочность, как вложений средств, так и результатов этих вложений;
- цели финансирования, обеспечиваемого инвестиционным банком, связаны с качественным изменением бизнеса клиентов (расширение бизнеса, создание новых производств и продуктов, выход на новые рынки).

Также следует выделить три основных направления инвестиционной деятельности:

- деятельность банка на рынке ценных бумаг;
- корпоративное финансирование;
- проектное финансирование.

Возникновение инвестиционных банков связано, прежде всего, с потребностью российских предприятий в услугах по привлечению финансирования и, в частности, потребностью в долгосрочном капитале на модернизацию производства.

Параллельно со спецификой деятельности, инвестбанки сталкиваются с множеством проблем:

Таблица № 1

№ группы	Проблемы, сопровождающие развитие инвестиционно-банковского бизнеса в России	
	Наименование	Влияние
1	Блок проблем (присущих только российской экономике), негативно влияющих на корпоративное управление (в реальном секторе) и его регулирование.	Эти факторы угнетают эмиссионную активность российских предприятий и опосредованно тормозят развитие инвестиционно-банковской отрасли как института посредничества между инвесторами и эмитентами.
2	Проблемы, напрямую связанные с инвестиционно-банковской деятельностью и не являющиеся уникальными для России.	Это отраслевые проблемы, характерные для мирового инвестиционно-банковского сообщества, которые, тем не менее, приобрели определенную национальную окраску.

Так же следует выделить черты, отрицательно влияющие на эмиссионную активность предприятий и на инвестиционно-банковский бизнес:

Таблица № 2

№	Черты	Обоснование
1	Недостаточная открытость российских предприятий перед внешними потенциальными инвесторами.	Проблема связана с действующими в настоящий момент стандартами бухгалтерского учета и отчетности, которая предназначена, главным образом, для налоговых органов.
2	Сознательное сокрытие руководством и владельцами предприятий от внешнего мира картины деятельности компании.	Наиболее распространенной формой является перевод финансовых потоков, связанных с деятельностью компании, в оффшорные зоны и намеренное искажение финансовой отчетности с целью минимизации налоговой базы.
3	Несовершенство действующего законодательства в отношении защиты прав акционеров.	Противоборство между тенденциями к перераспределению первичной структуры собственности, сложившейся в период чековой приватизации, и замкнутости акционерного капитала приватизированных предприятий приводит к многочисленным конфликтам между различными группами акционеров, нарушениям их прав.

Указанные выше проблемы оказывают сильное отрицательное воздействие на рынок капитала и возможность привлечения российскими

компаниями внешнего финансирования. В качестве основных следствий указанных проблем выделяются следующие:

Таблица № 3

№	Наименование	Обоснование
1	Конфликт интересов, возникающий между эмитентом, инвесторами и андеррайтерами.	Эта проблема наиболее ярко проявляется при размещении долговых бумаг. Природа конфликта интересов кроется в совмещении коммерческими банками функций инвестиционно-банковских посредников и конечных инвесторов.
2	Проблема адекватности оценки эмиссии.	Проблема характерна преимущественно для рынка акций.

Названные проблемы способствуют развитию диспропорций в развитии рынка и зачастую провоцируют волюнтаристское поведение инвестиционных банкиров, манипулирующих ценами в своих интересах.

Таким образом, для решения перечисленных проблем развития инвестиционных банков в России необходимо принять следующие меры:

- усовершенствовать российское законодательство;
- образовать мировой финансовый центр;
- обеспечить эффективное функционирование внутренней инфраструктуры;
- расширить базу оказания услуг;
- обеспечить повышение имиджа России на мировом фондовом рынке.

Несмотря на достаточно серьезные трудности, инвестиционная деятельность в России имеет хорошие перспективы развития. Во-первых, на финансовом рынке России постоянно увеличивается потребность в долгосрочных инвестициях под надежные гарантии возвратности и доходности вложений. Во-вторых, растет величина акционизируемого капитала. Несмотря на большое количество профессиональных участников при более чем скромных оборотных сделках на рынке ценных бумаг, необходимость инвестиционных банков ничуть не уменьшается.

О.В. Зыкова

Тверской госуниверситет

ПРОБЛЕМЫ КЛИРИНГА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В настоящее время неплатежи являются одним из главных препятствий для возобновления экономического роста. При сохранении неплатежей стабилизация может быть лишь временной, без особых перспектив к экономическому росту и сохранением причин разрушения

налоговой базы бюджетов всех уровней. Выходом из сложившейся ситуации может быть более широкое использование клиринга.

Клиринг – это система взаимных безналичных расчетов за товары, ценные бумаги и оказанные услуги, основанная на учете взаимных финансовых требований и обязательств[1].

После кризиса 1998 г. многосторонние межбанковские клиринговые расчеты так и не были налажены. В основном это связано с низким уровнем доверия банков друг к другу. В такой ситуации риски, возникающие при классическом межбанковском клиринге, перевешивают его положительные стороны. В связи с отсутствием четкой нормативной базы, определяющей методологию межбанковских клиринговых денежных расчетов в Российской Федерации, проведение клиринга и расчетов по клирингу различными расчетными НКО осуществляется на основании отдельных документов, разработанных самими НКО и согласованных с Департаментом платежных систем и расчетов Банка России.

Участники клиринговых систем подвергаются нескольким видам финансового риска:

- кредитный риск;
- риск неликвидности;
- системный риск.

Кредитный риск возникает в результате разрыва во времени между обменом платежными поручениями и осуществлением окончательных расчетов в конце цикла. По наступлении срока погашения задолженности партнер по сделке может не выполнить своего обязательства и, возможно, никогда не будет способен его выполнить в полном объеме. Нередко это связано с банкротством партнера.

В результате появляется скрытый кредит, предоставленный любым из банков в течение операционного дня своим клиентам до того, как произведены окончательные расчеты с банком, пославшим платежное поручение. Основные рычаги управления кредитным риском лежат в сфере внутренней политики банка. Самыми основными из них являются: диверсификация портфеля ссуд, анализ кредитоспособности и финансового состояния банка.

Риск ликвидности появляется, если по наступлении срока платежа они могут быть не произведены, даже если один или несколько партнеров будут обладать достаточными активами и собственными капиталом для того, чтобы произвести такие платежи. Временная неспособность превратить активы в наличные средства, неспособность банков - корреспондентов выполнить свои функции по расчетам - все это создает проблемы с ликвидностью.

Системный риск связан с неспособностью одного из участников выполнить свои обязательства, причем в такой степени, что это приводит к нарушению функционирования других участников, начиная цепную

реакцию. Системный риск может стать причиной общего финансового кризиса, когда неплатеж или проблемы участника, связанные с недостатком ликвидности, вызывают подобные затруднения у многих других участников финансового рынка.

Для того, чтобы избежать названных рисков, к участникам клиринговых расчетов применяются жесткие требования:

- наличие определенного капитала и конкретных технических возможностей;

- регулярный надзор со стороны организации за деятельностью своих членов, соблюдение ими установленных норм;

- сокращение расчетного периода (чем короче период, тем меньше риск неуплаты по расчетам);

- двусторонние и многосторонние лимиты.

Главным недостатком лимитов является то, что их можно «обходить» с помощью посылаемых через другие системы платежных поручений. Лимиты также могут приводить к замедлению выполнения поручений клиентов или отказу от их выполнения[2].

Наиболее твердой гарантией от связанных с осуществлением взаиморасчета рисков являются требования о предварительном внесении обеспечения или о гарантированном выделении ликвидных средств ЦБ.

В некоторых случаях ЦБ выражает готовность осуществить расчет лишь при условии, что превышающие обеспечение убытки, будут впоследствии покрыты не обанкротившимися участниками расчетов.

Следовательно, развитие и рациональное использование рассмотренных выше вариантов расчетных взаимоотношений в числе других факторов может способствовать выходу страны из платежного кризиса.

Литература:

1. Майоров С., О современных тенденциях развития клиринга//Рынок ценных бумаг. – 2011. – № 07/08. – С. 37-41.

2. Норман Питер, Управляя рисками. Клиринг с участием центральных контрагентов на глобальных финансовых рынках. – М.: Издательство: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 704 с.

Т.С. Ильина

Тверской госуниверситет

ПРОБЛЕМЫ КАПИТАЛИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Стабильность банковского сектора во многом предопределяет стабильность экономики в целом и ее успешное совершенствование. Вот почему первостепенной задачей денежных властей на макроуровне и

менеджмента кредитных предприятий на микроуровне является обеспечение данной стабильности посредством проведения рациональной денежно-кредитной политики, анализа и мониторинга состояния реального и финансового секторов экономики, снижения всех видов рисков и получения доходов, превосходящих совокупные расходы, что повлечет за собой развитие и повышение качества банковских услуг, оказываемых физическим и юридическим лицам. Нерациональная политика в сфере банковского бизнеса не только снизит финансовую устойчивость кредитных предприятий, но и, отразившись на деятельности домашних хозяйств и организаций, повлияет на экономику в целом.

В действительности экономисты считают, что проблема финансовой устойчивости коммерческих банков особенно в кризисных условиях является одной из значительнейших проблем отечественной экономики на современном этапе ее совершенствования.

Важнейшей проблемой, которую необходимо решать, является проблема капитализации банков.

Капитализация -преобразование средств (части чистой прибыли, дивидендов и др. или всей прибыли) в добавочный капитал, добавочные факторы производства (такие, как средства труда, предметы труда, рабочую силу и т. д.), в результате чего достигается увеличение размера собственных средств. В прошлом году капитал банковской системы рос медленнее, чем активы кредитных организаций. В результате показатель достаточности капитала снизился на 3%. Банки испытывают проблемы с нормативом Н1. Классическое определение этого показателя звучит так: «Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка регулирует (ограничивает) риск несостоятельности банка и определяет требования по минимальной величине собственных средств (капитала) банка, необходимых для покрытия кредитного, операционного и рыночного рисков. Норматив Н1 определяется как отношение размера собственных средств (капитала) банка и суммы его активов, взвешенных по уровню риска»[2,4].

Для этого Министерством финансов и Банком России была разработана «Стратегия развития банковского сектора РФ до 2015 года». Несоответствие новому требованию грозит отзывом лицензии.

Способов увеличения капитала у российских банков немало, но в полной мере воспользоваться ими могут только крупные организации.

Если мы хотим повысить устойчивость банковского сектора, следует обратить внимание на крупные банки, имеющие показатель достаточности собственных средств (капитала) в минимальном размере, и именно им предложить поэтапное увеличение капитала.

В России на долю первых 20 банков приходится 70% активов. Высокая рыночная доля крупных банков характерна и для многих других стран, тем не менее в этих странах давно поняли, что конкуренция не

повышается путем административного сокращения участников рынка, о чем свидетельствует большое количество кредитных институтов в этих странах – в США – 15 802 единицы, в Германии – 1929, в Италии – 778[1,13].

Несмотря на определенный рост, совокупный размер капитализации российской банковской системы в 2012 г. был меньше, чем размер капитализации таких американских банков, как «Бэнк оф Америка» и «Ситибэнк»[1,14].

Исходя из этих данных можно сделать вывод об актуальности данной проблемы нашей стране.

Можно сделать определенные выводы - основным принципом модернизации банковской системы должно быть не административное приведение капитала банков к каким-то количественным критериям, а повышение их финансовой устойчивости. Сохранение всех жизнеспособных, много лет подтверждающих свою финансовую состоятельность банков, занимающих определенный рыночный сегмент (продуктовый и/или географический), обеспечит конкуренцию на финансовом рынке, повысит доступность и качество предоставляемых банковских услуг, будет способствовать повышению эффективности экономики.

Необходима разработка специальных механизмов, стимулирующих опережающий рост капитализации банковской сферы и увеличение функциональной роли банков в экономике страны.

Для этого необходимо использовать весь комплекс мер денежно-кредитной и финансовой политики, направленный на укрепление банковской системы и формирование эффективных условий её функционирования. Осуществление предлагаемых мер будет стимулировать банки к полномасштабному участию в реализации экономических преобразований в стране.

Литература:

1. Войлуков А.А., Перспективы развития региональных кредитных организаций// Деньги и кредит, 2012. - №11
2. Турбанов А.В. - Российская банковская система на современном этапе// Деньги и Кредит, 2011.- №2

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИВЛЕЧЕННЫХ РЕСУРСОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

В рыночной экономике ресурсы коммерческих банков имеют первостепенное значение. Коммерческий банк, с одной стороны, привлекает свободные денежные средства юридических и физических лиц, формируя тем самым свою ресурсную базу, а с другой, размещает ее от своего имени на условиях возвратности, срочности и платности.

В основном средства размещаются коммерческими банками в виде кредитов физическим лицам и организациям – 82%. Наибольшую долю в структуре пассивов банков составляют средства клиентов. Из них преобладают вклады физических лиц и депозиты юридических лиц. При этом удельный вес вкладов населения в общем объеме привлечённых средств составил на 1 января 2013 г. 54%. Объем размещенных средств (28 775 626 млн. руб.) превышает объем привлеченных ресурсов (21 947 209 млн. руб.) [3]. Разрыв в объемах размещения и привлечения ресурсов свидетельствует о наличии больших рисков потери платежеспособности банками РФ и о недостаточной эффективности использования банками привлечённых средств. Это подтверждает показатель эффективности использования банками привлечённых средств ($ЭПС=0,76<1$), который характеризует их размер, приходящийся на 1 руб. кредитных вложений.

Стоимость привлечения ресурсов составляет 5,46 %, а доходность от размещения ресурсов 12,4%. Разница между стоимостью и доходностью составляет 6,95 %. Когда в западных странах и в США она не превышает 3%. Существует ряд причин, закрепляющих заведомо высокий уровень банковской маржи в России.

1) Кредитный рынок, впрочем, как и весь рынок банковских услуг в России, является высоко монополизированным. На пять крупнейших банков (включая Сбербанк РФ) приходится более 47,9% совокупных активов и свыше 52,2% собственного капитала банковского сектора страны [3]. Таким образом, высокие цены на банковские кредитные продукты, так процентные ставки по кредитам физическим лицам в целом по России составляют 20%, юридическим лицам – 10%, при довольно низкой их себестоимости: ставка процента по вкладам физических лиц в целом по России равна 7%, по депозитам юридических лиц – 3% (что в совокупности и определяет высокий уровень банковской маржи, которая достигает 20%) – это типичное следствие монополизма в банковской системе.

2) В деятельности российских банков присутствуют риски, которые заставляют последние повышать ставки по кредитам и понижать — по депозитам, что расширяет «коридор» банковской маржи. Это риск невозврата кредитов и риск несоответствия банковских активов и пассивов по срокам.

3) Относительно высокая ставка рефинансирования закрепляет высокие значения чистого процентного дохода банков по кредитам [2, с. 32 – 33].

4) На практике для кредитной политики банков является важным не только размер ставки рефинансирования Банка России, но и отсутствие риска ее повышения, волатильности, непредсказуемости.

5) По мнению некоторых ученых-экономистов, требования Банка России об увеличении минимального размера капитала банков подталкивают последние искать внутренние источники средств в дополнительных комиссиях, сборах и повышенных процентах, что приводит к росту уровня банковской маржи.

6) При установлении условий кредитования банки учитывают влияние таких факторов как динамика финансовых показателей заемщиков-предприятий. При ухудшении финансового положения предприятий складывается ситуация порочного круга: уровень кредитного риска возрастает, что влечет повышение цены кредита и соответственно снижение спроса на него из-за недоступности. Недоступность же банковских кредитов усугубляет финансовое состояние предприятий, что, в свою очередь, ведет к дальнейшему росту стоимости заемных средств для них [1, с. 45 – 47].

Проблемы этого порочного круга на кредитном рынке, а также дороговизны банковских кредитов в России могла бы решить активная государственная финансово-кредитная политика, стратегия, тактика и механизм которой должны быть органически связаны с реальным сектором экономики. Банку России необходимо и дальше совершенствовать работу над инструментами рефинансирования, так чтоб те все больше носили преференциальный характер. Необходимо использовать как инструмент денежно-кредитной политики Центрального банка прямые количественные ограничения в части лимитирования верхнего уровня банковских кредитных ставок и ограничения банковской маржи. Также постепенный выход государства из капиталов банков-монополистов позволит решить проблему монополизации банковского бизнеса.

Литература:

1. Кроливецкая В.А. Предложение денег в условиях высокого уровня банковской маржи // Проблемы современной экономики.– 2011. – №5–84 с.
2. Рогова О.Л. Платежный дисбаланс России — есть ли выход? // Бизнес и банки. — 2010. — № 5 – 66 с.

3. Официальный сайт Банка России: www.cbr.ru – URL

А.С. Ногаль

Тверской госуниверситет

КОМИССИОННО-ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ (ТРАСТОВЫЕ) ОПЕРАЦИИ БАНКОВ

Значительная доля современных операций банка относится к комиссионно-посредническим операциям, по которым банки получают доход не в виде процентов, а в виде комиссионных платежей. Разновидностью посреднических операций являются трастовые (доверительные) операции банков. Наиболее распространенная форма владения собственностью в странах с развитой рыночной экономикой — наличие акций, облигаций и денежных средств. По мере увеличения количества финансовых инструментов и суммы финансовых активов коммерческие банки расширяют трастовые (доверительные) операции. Трастовые департаменты банков — одни из наиболее развитых подразделений современных транснациональных банков.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что развитие доверительных операций крайне важно для банковской деятельности. Проведение трастовых операций в сочетании с традиционными банковскими операциями придаёт дополнительную структурную прочность банку, повышает его доходность, усиливает позиции в конкурентной среде, а также даёт дополнительную эффективность клиентам.

Сегодня стремительно развиваются такие операции как лизинг и факторинг, проектное финансирование и доверительные (трастовые) операции. Трастовые операции, как экономическая категория представляют собой экономические отношения по передаче имущества, принадлежащего учредителю траста на праве собственности, доверительному управляющему для распоряжения этим имуществом с целью получения дохода в пользу выгодоприобретателя. В банковской практике под трастовыми подразумевают операции коммерческих банков и специальных финансовых институтов, направленные на управление имуществом и осуществление других услуг по поручению клиента и в его интересах.

Доверительные операции относятся к одной из форм сращивания промышленного и банковского капитала. Банки берут на себя хранение ценных бумаг промышленных компаний и управляют ими по доверенности. Дальнейшее развитие рынка доверительных операций позволит расслабить напряжение в связи с не полностью удовлетворённой потребностью коммерческих банков в кредитных ресурсах.

Объектом исследования является коммерческий банк.

Предметом исследования выступают трастовые операции коммерческих банков.

Цель работы: рассмотреть и проанализировать развитие доверительных операций коммерческих банков в РФ в настоящее время и выявить основные перспективы их развития в будущем.

Сущность трастовых (доверительных) операций заключается в передаче клиентами банкам своего имущества (без передачи права собственности) для последующего инвестирования этих средств от имени их владельцев и по их поручению на различных рынках с целью получения прибыли, с которой банки взимают определенную плату в виде комиссии.

Развитие трастовых операций стало возможным в условиях накопления определенного богатства, состояний как отдельными лицами, так и различными компаниями корпорациями и фирмами. В результате, возникла необходимость правильно и выгодно распоряжаться такими видами богатства (денежные средства, акции, облигации, предметы искусства, драгоценные металлы и др.) и передавать их в руки тех учреждений, которые могут осуществлять управление ими. Этот момент и стал основополагающим фактором развития трастовых операций.

С созданием коммерческих банков в России стали развиваться трастовые операции. Эти операции существенно увеличивают влияние крупных банков. По доверенности банк управляет капиталом своих клиентов, вкладывая средства преимущественно в ценные бумаги. Доверительные операции - форма сращивания промышленного и банковского капитала. Банки берут на себя хранение ценных бумаг промышленных компаний и управляют ими «по доверенности». Значительная часть активов крупнейших банков состоит из промышленных акций, находящихся в доверительном управлении.

В современной России наиболее актуальными являются агентские трастовые услуги. К ним относятся:

1) Управление активами - проведение операций с ценными бумагами, осуществление инвестиций по поручению клиента, формирование портфелей ценных бумаг;

2) Услуги по первичному размещению ценных бумаг - оказание услуг по размещению ценных бумаг на финансовых рынках или услуг по сопровождению размещения ценных бумаг.

К сожалению, существующая практика коммерческих банков России свидетельствует о том, что трастовые операции на сегодняшний день не получили достаточно широкого развития. Существует ряд отрицательных моментов:

1) Имеют место примеры того, что, банк не сообщает клиенту о направлении использования его средств. Часты случаи, когда средства

невозможно получить до окончания срока действия договора даже частично. И тем более неприятно, когда случаются банкротства кредитных организаций, а, следовательно, вся сумма клиента пропадает.

2) Отсутствие полного законодательного обеспечения института доверительной собственности, также тормозит развитие трастовых операций. Специалисты в области гражданского права, до сих пор, дискутируют о самом существовании института траста в России. К сожалению, в настоящее время сложилась ситуация, когда одновременно существуют два понятия - доверительная собственность и доверительное управление. Между этими понятиями существует разница.

3) Также, стоит отметить, что все доверительные операции банка представляют и значительную степень риска, так как он распоряжается не собственными средствами, а средствами (имуществом) своих клиентов, что повышает и ответственность банковских работников, осуществляющих эти операции.

Наряду, с проблемами развития трастовых операций в России, в настоящее время, отмечаются и новые перспективы развития трастовых услуг, а именно:

1) Осуществление сотрудничества банков с частными пенсионными фондами. Такие фонды создаются для реализации дополнительных пенсионных услуг населению помимо обычных государственных пенсий;

2) Сотрудничество коммерческих банков с созданными инвестиционными фондами. Для индивидуальных инвесторов сложно инвестировать свои средства на фондовом рынке. Поэтому они могут обращаться к банкам, которые могут быть также управляющим инвестиционным фондом.

3) Также, стоит не забывать и об иностранном опыте предоставления трастовых услуг, так как большинство коммерческих банков Запада в комплексе трастовых операций предлагают и ряд других сопутствующих услуг, наиболее весомой из которых является кредитование клиентов в целях проведения тех или иных инвестиционных операций в случае недостаточности суммы средств на счете клиента. При этом специалисты банка проводят анализ информации о клиенте и предоставляемом кредите, определяют сумму ценных бумаг по рыночному курсу с учетом риска и сопоставляют ее с величиной запрашиваемого кредита.

Таким образом, можно сделать вывод, что для оказания трастовых услуг российские коммерческие банки обладают сегодня достаточным материальным потенциалом: полное компьютерное обеспечение, позволяющее использовать новейшие информационные и технологические возможности, высоко квалифицированный персонал. Осуществление доверительных операций сможет способствовать более рациональному размещению финансовых ресурсов в экономике страны, а, следовательно,

и выполнению общих экономических целей по управлению инвестиционными ресурсами.

В.В. Гайдук

Тверской госуниверситет

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Коммерческие банки как посредники в сфере взаимоотношений хозяйствующих субъектов по поводу распределения и перераспределения финансовых ресурсов являются основой функционирования современной финансовой системы. В процессе развития экономики и неизбежной цикличностью ее существования деятельность банков становится подвержена влиянию все большего количества внешних факторов. В результате оценка конкурентоспособности коммерческих банков в условиях постоянного разрастания масштабов конкуренции становится весьма актуальной.

Цель работы: Провести анализ конкурентоспособности деятельности моделируемого коммерческого банка, используя конкретную методику оценки конкурентоспособности.

Гипотеза исследования: В сегодняшних условиях роста конкуренции в сфере деятельности коммерческих банков оценка конкурентоспособность деятельности банка является необходимой для анализа его эффективности и поиска способов её повышения.

Конкурентоспособность коммерческого банка является результатом его деятельности на конкурентных сегментах рынков финансовых услуг и продуктов и определяется в конечном итоге прибылью (и рентабельностью), получаемой банком при осуществлении конкурентных транзакции клиентами в сравнении с аналогичными показателями банков-конкурентов. В данном определении подчеркивается, что конкурентоспособность коммерческого банка - относительная величина, которая может варьироваться на отдельных рынках без изменения конкурентной стратегии одного и того же коммерческого банка[3]. При этом объективной целью коммерческого банка является получение прибыли, а конкурентоспособность в этом случае связывается с конечными результатами деятельности, которые объективно снижаются в условиях конкуренции.

Наиболее подходящей в рамках данного исследования является методика расчета и оценки конкурентоспособности описанная Д.Н. Цаплевым и А. Э. Штезель в статье Современные подходы к определению и управлению конкурентоспособностью коммерческого банка [3].

Авторская методика расчета и оценки конкурентоспособности коммерческого банка на основе транзакционного подхода предусматривает использование трех основных показателей:

- общая сумма транзакций коммерческого банка в конкретном сегменте финансового рынка;
- общее количество транзакций коммерческого банка в конкретном сегменте финансового рынка;
- средний размер транзакции.

В результате применения данной методики к оценке конкурентоспособности конкретного коммерческого банка (на примере 10-го банка в группе по отчетности олимпиады Сбербанка Banks Battle) были получены следующие результаты:

Таблица 1

		Кредиты (тыс. евро)	Депозиты (тыс. евро)		
	Д1 ксп	3580000	4949999		
	Op	35 800 000	49 499 990		
	К	10	10		
	КС 1 ксп	87 000	524999		
	КСр	870 000	5 249 990		
	СРс 1 ксп	41,14942529	9,428587483		
	К сп д	0,853139665	0,873106439	К СП pi	0,86312
	Д i	3 054 240	4 321 876		
	Ксп кс	0,850402299	0,90023981	К СП кс i	0,87532
	КС i	73 985	472 625		
	Ксп ср	0,850402299	0,90023981	К СП ср	0,87532
	СРс i	41,28188146	9,144408358		
Отклонение от 1		0,146860335	0,126893561		0,136877
% отклонения	К сп д	14,68603352	12,6893561		13,68769
Отклонение от 1		0,149597701	0,09976019		0,124679
% отклонения	Ксп кс	14,95977011	9,976019002		12,46789
Отклонение от 1		0,149597701	0,09976019		0,124679
% отклонения	Ксп ср	14,95977011	9,976019002		12,46789

В рамках проведенного анализа сделан вывод, что конкурентоспособность 10-го коммерческого банка в первом периоде по всем показателям ниже единичной при равной конкурентоспособности участников. Однако полученные значения не являются критическими (имеют малый % отклонения от единичных значений), и свидетельствуют скорее о наличии потенциала и необходимости постановки новых целей конкурентной стратегии, способствующих повышению эффективности.

Необходимость оценки конкурентоспособности а, следовательно, и актуальность темы исследования подтверждается тенденциями развития банковской системы России.

Центральной тенденцией является смена большинством игроков банковского рынка России своей бизнес-стратегии с универсальной модели, когда все банковские услуги развиваются примерно одинаково, на специализацию в целевых нишах. Решив, что успешно развиваться в рамках универсальной модели наряду с крупнейшими российскими банками не представляется возможным, российские частные банки стали находить свои сегменты рынка, в которых у них есть возможность стать локальными лидерами.

В 2012 году продолжилась тенденция сокращения числа действующих кредитных организаций по причине роста конкуренции на рынке, а также ужесточения контроля со стороны Центробанка РФ [1]. По прогнозу экспертов РИА Рейтинг [2], данная тенденция продолжится и даже несколько ускорится. Причиной этого послужит непростая экономическая ситуация. Банки, не имеющие возможность работать с прибылью или получать поддержку со стороны своих учредителей, будут вынуждены прекращать свою деятельность.

Следовательно, можно сделать вывод, что оценка конкурентоспособности представляет собой не просто количественный показатель эффективности, а показатель выживаемости банка в конкурентной среде, что еще раз подчеркивает важность его исчисления.

Литература:

1. Аналитический бюллетень Банковская система России: Тенденции и прогнозы итоги 2012 года Москва, 2013
2. Риарейтинг группа РИА новости - <http://www.riarating.ru>
3. Цаплев Д. Н. Штезель А. Э. Современные подходы к определению и управлению конкурентоспособностью коммерческого банка / Экономика: теория и практика - № 4 (28) 2012 – С. 47

АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КРЕДИТОВ

Образовательный кредит – это вид долгосрочного кредита, который позволяет получить высшее образование сейчас, а оплатить учёбу после её завершения. Главной целью кредитования образования является финансовая помощь студентам, неспособным полностью покрыть стоимость своего обучения.

В России образовательное кредитование стало развиваться с 2000 года. С 1 сентября 2009 года в соответствии с постановлением Правительства России стартовал новый эксперимент по государственной поддержке образовательных кредитов.

Различают 2 вида образовательных кредитных договоров: договор основного образовательного кредита и договор сопутствующего образовательного кредита, который предназначен для оплаты сопутствующих образованию расходов на проживание, питание и т.п.

Образовательные кредиты в России делятся на субсидиарные и не субсидиарные. В настоящее время кредиты на обучение с государственным субсидированием выдают 2 банка: ОАО «Сбербанк России» и ОАО АКБ «Союз». Эти банки предлагают следующие условия кредитования:

Таблица 1

Банк	Ставка кредитования, % годовых	Срок кредитования	Отсрочка погашения основного долга	Обеспечение	Максимальная сумма кредита	Ограничения по выдаче кредита
"Союз"	1/4 ставки рефинансирования + 3%, (5,06% годовых)	Срок обучения в ВУЗе + 10 лет после завершения обучения	Срок обучения в ВУЗе + 3 месяца	-	100% стоимости обучения	заёмщиком может выступать лицо, которое впервые пользуется образовательными услугами по основным образовательным программам высшего профессионального образования по очной форме обучения в вузах, прошедших отбор для участия в государственной программе
"Сбербанк"		До 15 лет	Срок обучения +3 месяца по погашению основного долга и части % за 1-ые 2 года.	-		

В случае возникновения просроченной задолженности по образовательному кредиту в связи с неплатёжеспособностью заёмщика государство компенсирует банкам 20% от общего объёма выданных кредитов.

Кредиты на учёбу вне государственной программы выдаются для оплаты заочного, вечернего и второго высшего образования в любых учебных заведениях страны. Размер такого кредита составляет, как правило, 80-90% от стоимости обучения, при ставке от 12 до 30% годовых. Условия подобного кредитования зачастую требуют наличия поручителей или залога имущества.

Таким образом, можно выделить следующие преимущества образовательных кредитов с государственным субсидированием:

- кредит покрывает 100% стоимости обучения;
- небольшая % ставка по кредиту;
- не требуется обеспечения по кредиту;
- большой срок кредитования;
- государство компенсирует банкам 20% от общего объёма выданных кредитов;
- ставка по кредиту субсидируется государством на $\frac{3}{4}$ от ставки рефинансирования ЦБ

Однако у кредитов данного рода есть и некоторые недостатки:

- кредит с государственным субсидированием предоставляют всего 2 банка;
- кредит предоставляется только для лиц, которые впервые получают высшее образование;
- кредит предоставляется только для очной формы обучения;
- кредит предоставляется для обучения в вузах, прошедших отбор для участия в государственной программе (на 2012/2013 год – 160 ВУЗов).

За время проведения эксперимента по выдаче образовательных кредитов банком Союз было выдано всего около 3,5 тыс. кредитов, а Сбербанком – около 2 тыс. кредитов.

Причины не востребоваемости услуг данного вида:

- плохая информированность населения о проведении данного эксперимента;
- настороженное отношение населения к новому виду кредита и к кредитованию вообще;
- выплата кредита зависит главным образом от будущих доходов выпускников, а студенты, как правило, не могут точно прогнозировать свои доходы в той или иной профессии после получения соответствующего образования, в связи с чем возникает риск невыплаты кредита.

Исходя из всего вышперечисленного, можно предложить следующие варианты совершенствования российской практики предоставления образовательных кредитов:

- Увеличить число банков с государственным субсидированием.

- На время учёбы процентную ставку сделать равной нулю, а начиная с 12-го месяца после окончания учёбы – 5% годовых.
- Предоставлять скидки для лиц с низким доходом и студентов с детьми.
- Ввести возможность отработки кредита, а не его выплаты.
- Освободить отличников от выплаты процентов по кредиту.

*Е.П. Карагодина, Ю.С. Коница
Тверской госуниверситет*

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В ПЕРИОД ПОДГОТОВКИ К ПРОВЕДЕНИЮ ОЛИМПИАДЫ-2014

Актуальность данной темы состоит в том, что уже в следующем году на территории Краснодарского края пройдет такое событие мирового масштаба как Олимпиада-2014, и вследствие этого необходимо изучить банковский сектор края и определить, готов ли он к предстоящей нагрузке по удовлетворению потребностей клиентов в банковских продуктах и услугах мирового уровня.

Цель: оценить, насколько Краснодарский край готов к Олимпиаде-2014.

Проблема: несоответствие банковского сектора Краснодарского края мировым стандартам, его загруженность в период Олимпиады.

На сегодняшний день на территории Сочи в силу небольшой численности населения нет сильной потребности в банковских услугах. И результат этому – 14-е место в стране по обеспеченности банкоматами на 1 млн чел и 42-е – по обеспеченности POS-терминалами. Всё это говорит о том, что на данный момент Краснодарский край не готов к проведению Олимпиады-2014.

Для того, чтобы понять, насколько необходимо увеличить количество банкоматов и POS-терминалов в Краснодарском крае, было проведено сравнение между обеспеченностью на 1 млн чел данными аппаратами в Сочи и аналогичными показателями в Ванкувере в 2010 году. В результате можно прийти к выводу, что для того чтобы достигнуть этого уровня на территории проведения Олимпийских игр в Сочи количество банкоматов на 1 млн. человек необходимо увеличить на 89 единиц, а количество POS-терминалов на 1 млн. человек – на 3 420 единиц.

Для достижения желаемых результатов нужно увеличивать институциональную насыщенность региона банкоматами и POS-терминалами. Государству необходимо обеспечить заинтересованность кредитных организаций и торговых точек в установлении POS-терминалов.

Нехватка банкоматов и POS-терминалов далеко не единственная проблема, с которой может столкнуться Сочи в период Олимпиады. К проблемам, которые Сочи еще предстоит решить до Олимпиады, относится процесс формирования размера комиссий, взимаемых кредитными организациями с торгово-сервисных точек, усиление безопасности клиентов, организация круглосуточной работы call-центров и др.

Непринятие срочных мер по решению возникающих вопросов может отрицательно сказаться на уровне организации проведения Олимпийских игр, привести к серьезным потерям в имидже Краснодарского края и страны в целом. При этом эффективное решение проблем возможно только в условиях объединения усилий органов власти, банковского сообщества и других заинтересованных структур.

М.В. Новикова
Тверской госуниверситет

ДОВЕРИЕ КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЙ ФАКТОР ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Банковские услуги, безусловно, можно отнести к сложным услугам. Большинство потребителей не могут оценить полезность и качество предоставляемых услуг по той причине, что не являются достаточно подготовленными к усвоению финансовой информации, не могут сопоставить и оценить предложения, исходящие от разных банков. Поэтому потребитель вынужден доверять производителю услуги, верить в его профессиональные способности.

Применительно к банковской деятельности доверие – это совокупность ожиданий, предсказуемость действий контрагентов, отсутствие мошенничества, соблюдение субъектами банковской сделки принятых правил игры на условиях честности, порядочности и взаимной выгоды. Здесь доверие тесно пересекается с надежностью.

В ходе работы были проанализированы результаты всероссийских опросов, проведенных Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ) в 2008-2011 гг., связанные с узнаваемостью и известностью банков.

Показатели узнаваемости двух крупнейших банков страны - Сбербанка и ВТБ24 на протяжении последних трех лет остаются традиционно высокими. И если высокая узнаваемость Сбербанка во многом объясняется советским наследием, то позиции ВТБ24 не были изначально высокими и усиливались постепенно.

В ходе работы были выявлены множество факторов, определяющих доверие клиента к банку. Однако, как показало исследование НАФИ, наиболее важными критериями выбора банка для клиентов являются:

государственный статус (43% опрошенных), выгодные условия (29%) и количество пунктов обслуживания (26%).

Чтобы выявить конкретно банки, к которым население склонно доверять в большей степени на сегодняшний день, можно обратиться к рейтингу банков по объему депозитов. Согласно рейтингу на 1 января 2013 г., подготовленному РИА Рейтинг по данным ЦБ РФ наибольший объем депозитов смогли привлечь соответственно такие банки как Сбербанк России, ВТБ-24, ГПБ, Раффайзенбанк, Россельхозбанк, Банк Москвы, Промсвязьбанк, Банк Русский стандарт и др.

Безусловным лидером остается Сбербанк России. На 1 января 2013 года на Сбербанк приходилось 45.7% от суммы привлеченных средств населения по банковской системе, тогда как годом ранее – 46.6%. Обострившаяся конкуренция за финансовые ресурсы, и в том числе за сбережения населения, вынудила Сбербанк осенью и зимой 2012 года повысить ставки по вкладам – на 1.5-2 процентных пункта. Вслед за Сбербанком и другие лидеры рынка также вынуждены поднимать свои ставки по депозитам. В то же время другие государственные банки (ВТБ-24, Газпромбанк, Россельхозбанк, Русский стандарт и др) имеют значительно более высокие темпы прироста по депозитам. На наш взгляд, такая ситуация связана с тем, что постепенно разрушается стереотип, что Сбербанк, даже не смотря на свои неоправданно низкие процентные ставки, является самым надежным банком, так как является государственным, крупным и удобным в обслуживании.

В целом же ведущие позиции в рейтинге в своем большинстве занимают банки, в собственности которых есть доля государства. Это говорит о том, что данный критерий остается важным при выборе клиентом банка.

Однако если обратить внимание на темпы прироста вкладов, то в 2012 году подход физических лиц к своим сбережениям заметно изменился – население охотно вкладывало свои деньги не в крупнейшие банки с государственным участием. В связи с этим можно предположить, что вкладчики обращали внимание в первую очередь на те банки, которые предлагали более выгодные условия по вкладам. Данную гипотезу нетрудно проверить. Для этого сравним процентные ставки по вкладу на 1 год до 100000 руб. с капитализацией процентов первых 10 банков из рейтинга по объему депозитов, а так же сравним темпы прироста вкладов в 2012 году.

Сопоставление процентной ставки по вкладам и прироста объема вкладов в 2012 году

	Банк	Процентная ставка(%)	Темп прироста (%)
1	Хоум Кредит банк	11	158
2	Банк Русский стандарт	10,5	59
3	Альфабанк	9,6	25
4	Промсвязьбанк	9,1	37
5	Россельхозбанк	8,75	24
6	Банк Москвы	8,25	9
7	ВТБ-24	7,7	19
8	Газпромбанк	7,5	17
9	Сбербанк	7	17
10	Райффайзенбанк	6,8	6,88

Источник: Собственные разработки автора на основании информации с официальных сайтов соответствующих банков

Рассчитав коэффициент детерминации ($r^2 = 0,75$), можно сделать вывод, что темп прироста объема вкладов на 75% зависит от величины ставки процента по вкладу и всего на 25% от всех прочих факторов. Таким образом, основополагающим критерием при выборе банка клиентом становится в настоящее время выгодность условий, а доверие к частным банкам, в целом, повышается.

В целом важным итогом 2012 года на рынке депозитов стало то, что даже крупнейшие банки страны не смогли продолжить конкурировать на рынке сбережений населения без поднятия ставок. В последние годы Сбербанк, ВТБ и другие крупные государственные банки предлагали ставки намного ниже среднерыночных, что не мешало им привлекать большие объемы средств населения. Однако в 2012 году подход физических лиц к своим сбережениям заметно изменился – население охотно вкладывало свои деньги не в крупнейшие банки с государственным участием, а в те, которые предлагали более выгодные условия по вкладам. Таким образом, успех банка на сегодняшний день предопределен в первую очередь выгодностью условий, предлагаемых клиентам.

Литература:

1. Исследования: Доверие как фактор поведения потребителей банковских услуг. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://bankir.ru/publikacii/s/doverie-kak-faktor-povedeniya-potrebitelei-bankovskikh-uslug-10002687/#ixzz2NVjouNp> - Опубликовано: 11.12.2012.

2. Энциклопедический Словарь Ф. А. Брокгауза и И. А. Ефрона [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.vehi.net/brokgauz/index.html>
3. Монастырская Г. М. Доверие как фактор конкурентоспособности банка// Вестник ОГУ. – 2011.№8(127). Фондовый рынок. – с. 183-186
4. Доклад НАФИ: "Инвестиционно-сберегательное поведение населения: посткризисные тенденции" – 2011.
5. РИА – рейтинг. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://riarating.ru/banks_rankings/20130128/610534999.html

ПОДСЕКЦИЯ 3.2. ФИНАНСОВЫЕ ВОПРОСЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

*С.А. Лебедева
Тверской госуниверситет*

НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К ПОНЯТИЙНОМУ АППАРАТУ «ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ» И «ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА»

В связи с возрастающим интересом исследователей к изучению проблем оценки инновационной активности и инновационного потенциала, возникло значительное количество трактовок данных понятий, противоречащих друг другу. В результате этого, становится совершенно - неопределима сущность указанных категорий. Многие ученые рассматривают их как тождественные понятия, другие изучают одно составной частью другого, третьи определяют их как обособленные категории инновационной деятельности предприятия. Чтобы обосновать нашу точку зрения, разделим существующие трактовки на различные подходы. Начнем с инновационной активности.

Первый подход к определению ее сущности назовем затратным. Инновационная активность здесь рассматривается как темп осуществления инноваций, причем количественно он определяется как произведение затратных показателей. На наш взгляд, нельзя рассматривать указанную категорию только через призму затрат, понесенных предприятием, необходимо более глубокое и расширенное восприятие «инновационной активности».

Следующий подход обозначим как ресурсный. Инновационная активность здесь рассматривается как характеристика интенсивности инновационной деятельности, которая основана на способности к мобилизации инновационного потенциала. Сторонники этого подхода указывают на взаимосвязь понятий «активности» и «потенциала», но не

ясно, каким способом одно влияет на другое. Стоит также отметить, что ресурсы являются неотъемлемой частью инновационной активности, однако нельзя объяснить сущность явления на примере одной составляющей.

Представители **третьего подхода** отождествляют инновационную активность с созидательной деятельностью, выраженную в приращениях новизны технико-технологических, экономических и других показателей предлагаемых рынку процессов, товаров или услуг, производимых специалистами в конкурентоспособное время. На наш взгляд, несмотря на то, что авторы указывают на наличие показателей во всех сферах создания инновации, такая трактовка наиболее уместна в описании самой «инновационной деятельности».

Четвертый подход является наиболее распространенным среди исследователей. Добавляя, и уточняя друг друга, они рассматривают инновационную активность как комплексную характеристику инновационной деятельности фирмы, включающую степень интенсивности осуществляемых действий и их инновационную компетентность, восприимчивость, способность мобилизовать потенциал необходимого количества и качества. Однако здесь не рассматриваются аспекты эффективности инновационной деятельности.

Пятый подход – ресурсно - результатный. Его образование в частности связано с трактовкой «инновационной активности», которое предложил Р.А. Фатхутдинов. Он утверждает, что с помощью инновационной активности оценивается характер инновационной деятельности, при этом для ее оценки используются не только ресурсные показатели, но и результатные.

Стоит выделить **шестой подход**, который характеризует инновационную активность эффективностью и регулярностью создания инноваций, динамикой действий по созданию и практической реализации новшеств.

После проведенного анализа подчеркнем, что все подходы рассматривают понятие «инновационной активности» с разных сторон. Обобщая все изученные нами трактовки, мы предложим свою версию определения. Итак, **инновационная активность** – это характеристика инновационной деятельности предприятия, которая включает в себя оценку восприимчивости, интенсивности и регулярности проводимых мероприятий по созданию инноваций, способностей эффективной мобилизации инновационного потенциала (в том числе его скрытых возможностей), а также оценку полученных эффектов от внедрения инновационного продукта.

Для продолжения анализа рассмотрим подходы к определению трактовки «инновационного потенциала», предложенные О.Г. Беляевым, Д.А. Корниловым.

Первый подход отождествляет инновационный потенциал с понятием научно-технического потенциала. Однако это не верно. Научно – технический потенциал рассматривается как способность организации к производству новых знаний и технических решений, а инновационный потенциал как степень готовности предприятия к реализации новшества, как «своего», так и «чужого».

Второй подход – ресурсный – рассматривает инновационный потенциал как упорядоченную совокупность ресурсов, обеспечивающих осуществление инновационной деятельности субъекта рынка. Положительной стороной данного подхода является то, что он позволяет дать оценку текущей ситуации развития инновационных процессов.

Третий подход основан на разделении ресурсов инновационного потенциала на реализованные и нереализованные (скрытые) ресурсные возможности, которые могут быть приведены в действие для достижения конечных целей экономических субъектов.

В рамках **четвертого подхода** инновационный потенциал рассматривается как мера способности и готовности экономического субъекта осуществлять инновационную деятельность. Под способностью понимается наличие и сбалансированность структуры компонентов потенциала, а под готовностью – достаточность уровня развития этих ресурсов.

Пятый подход является ресурсно-результативным, он представляет собой совокупность инновационных ресурсов, предоставляемых в виде продукта инновационной деятельности производственной сферы. [1]

Исходя из проведенного анализа, предложим свою трактовку понятия «**инновационный потенциал**»: это способность и готовность предприятия осуществлять инновационную деятельность на основе реализованных и скрытых ресурсов и возможностей для обеспечения эффективного создания инноваций с целью повышения инновационной активности.

Подводя итог, подчеркнем, что как видно из предложенных нами трактовок, мы являемся сторонниками тех исследователей, которые разделяют понятия «инновационной активности» и «инновационного потенциала». Действительно, рассматривая активность как действие, а потенциал как необходимое условие такового, соглашаясь тем самым с их взаимообусловленностью, необходимо отказаться от любой их иерархии. В этом случае инновационная активность и инновационный потенциал – не элементы друг друга, а самостоятельные категории инновационной деятельности.

Литература:

1- Беляев О.Г., Корнилов Д.А. Оценка инновационного потенциала экономических систем // Инновации. Инвестиции 2012 №3 (39)

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ МЕТОДОМ РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ

Сегодня при оценке эффективности инновационных проектов большинство инвесторов руководствуются традиционными методами оценки обычных инвестиционных проектов. Однако использование традиционных подходов становится неприемлемым для оценки эффективности инновационных проектов, поскольку данные методы не позволяют учесть высокий уровень неопределенности в прогнозах денежного потока, а также значительный уровень риска, который характерен для всех этапов жизни таких проектов.

Данные проблемы можно решить, используя в оценке эффективности инновационных проектов метод реальных опционов, который позволяет принимать обоснованные управленческие решения даже в условиях высокой неопределенности.

Под реальным опционом инноваций понимают «право, но не обязанность, на осуществление определенного, связанного с реализацией инновационного процесса действия в будущем, сопровождающееся снижением неопределенности будущего в период между приобретением опциона и решением по исполнению права» [1, 28].

Базовым активом такого опциона являются реальные активы: заводы, запасы нефти, производственные инвестиции и т.д. Право купить или продать актив имеет покупатель реального опциона. Продавец обязан выполнить контракт в случае, если покупатель решит использовать свое право реализовать реальный опцион. При этом необходимо, чтобы реальный опцион был «заготовлен» с самого начала, он должен быть связан хотя бы частично с необратимыми затратами.

При использовании метода реальных опционов проект рассматривается как совокупность развития различных сценариев, при наступлении которых, благодаря активной позиции менеджеров, проект реализует те или иные возможности. При этом общий экономический эффект проекта складывается из достижимой в том или ином сценарии величины NPV и вероятностей развития проекта по соответствующим сценариям. В упрощенном виде суть метода можно выразить следующим образом:

Экономический эффект = ожидаемый NPV + ценность опционов.

Под стоимостью, или ценностью, реального опциона «понимают вероятностную оценку математического ожидания приведенных денежных потоков, полученных в результате учета возможностей внесения гибких изменений в стратегию управления проектом» [2, 17].

Метод реальных опционов не является заменой традиционных методов оценки инновационных проектов. Он, скорее, представляет собой дополнение, дающее возможность учитывать некоторые аспекты, недоступные такому методу, как метод расчета чистого дисконтированного дохода.

Сравним метод реальных опционов с традиционным подходом (методом чистого дисконтированного дохода) (табл. 1).

Таблица 1

Сравнение традиционного подхода к оценке эффективности инновационных проектов (ЧДД) и метода реальных опционов

	Традиционный подход (ЧДД)	Метод реальных опционов
Риск	Рассматривается только как возможность ухудшения показателей проекта, уменьшает результат, снижает ценность инвестиций.	Рассматривается как вероятность изменения проекта в худшую или лучшую сторону, на которые проект реагирует соответствующим образом. Увеличивает результат по сравнению с ожидаемым NPV.
Отношение к будущей информации	Будущей информации придается небольшое значение.	Будущая информация ценится очень высоко.
Позиция менеджеров проекта	Пассивная, наблюдательная.	Активная, реагирование на изменения.
Что признается ценностью для проекта	Ценностью признаются только материальные доходы и затраты.	Высоко ценится гибкость и другие нематериальные вещи.
Проектная стратегия	Один вариант развития событий.	Зависит от складывающихся событий.
Сложность использования	Прост в применении.	Требует большой проработки.

В отличие от метода дисконтированного денежного потока, который учитывает только поступление и расход денежных средств, метод реальных опционов позволяет учесть большее количество факторов. К ним относятся период, в течение которого сохраняется инновационная возможность, неопределенность будущих поступлений, текущая стоимость будущего поступления и расходования денежных средств и стоимость, теряемая во время срока действия инновационной возможности.

Риск при использовании метода реальных опционов учитывается в стоимости опциона. Модели оценки стоимости опционов можно разделить на две группы: основанные на модели Блэка–Шоулза и на модели биномиального дерева Кокса–Росса–Рубинштейна.

Биномиальная модель более приемлема для оценки стоимости реальных опционов. В этом случае существует два возможных варианта

развития проекта в следующем периоде времени для каждого значения стоимости, которое он мог принимать в предыдущий период времени.

Сравним показатели эффективности инновационного проекта с применением метода реальных опционов и без него (табл. 2).

Таблица 2

Показатели эффективности проекта с применением метода реальных опционов и без него

№ п/п	Показатель, единица измерения	Значение показателя без применения МРО	Значение показателя с применением МРО
1	Чистый дисконтированный доход, млн. руб.	15	16,2
2	Дисконтированный период окупаемости, мес.	18	17
3	Индекс доходности инвестиций	2,25	2,35

Значения показателей экономической эффективности проекта свидетельствуют о том, что использование реальных опционов способствует росту эффективности проекта. Внедрение опционов в проект влечет за собой дополнительный приток капитала, в чем, безусловно, заинтересован разработчик или руководитель проекта.

С точки зрения теории жизненного цикла, методика реальных опционов находится в данный момент на этапе бурного роста. Все большее количество компаний применяет ее не только для того, чтобы учесть стоимость гибкости в своих инновационных проектах, но и для формирования стратегии своего развития в виде портфеля реальных опционов. Такие крупнейшие российские компании, как «Газпром», «Лукойл», «Татнефть», «Северсталь», а также фирмы, работающие с интернет-технологиями, патентами, лицензиями и прочие, в своей практике применяют методологию опционов [3, 23].

Однако использование метода реальных опционов в России затруднено в связи с отсутствием квалифицированных специалистов и нехваткой опыта его применения. Это обуславливает необходимость дальнейшего развития теории реальных опционов и её адаптации применительно к оценке эффективности инновационных проектов.

Литература:

1. Баев И.А., Алябушев Д.Б. Экономическая оценка инновационных проектов по методу реальных опционов // Вестник ЮУрГУ. – 2010. - №39. – С. 25-31.
2. Волкова Г.А., Айдашкина Е.С. Метод реальных опционов как дополнительный инструмент управления рисками инноваций // Социально-экономические, институционально-правовые и культурно-исторические компоненты развития муниципальных образований. Сборник трудов VIII

научно-практической конференции. (Миасс, 13 мая 2011 г.). – Миасс: Издательство Геотур, 2011. – 241 с.

3. Высоцкая Т. Р. Метод реальных опционов в оценке стоимости инвестиционных проектов // Финансовый менеджмент. 2006. - №2. - С. 18-23.

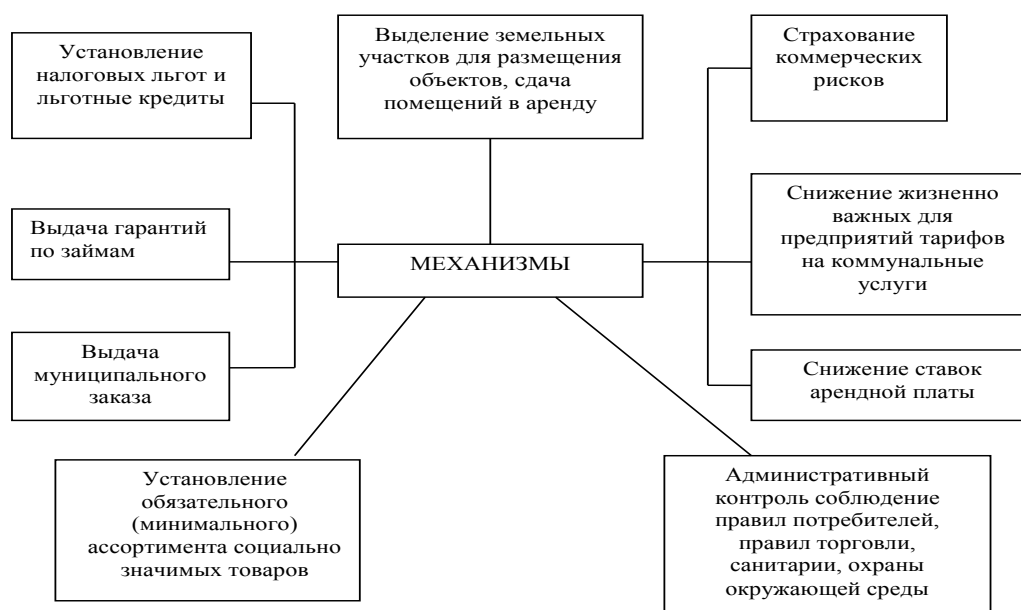
Т.С. Земскова

Тверской госуниверситет

ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ РЫНКОМ В РЕГИОНЕ

Потребительский рынок – одна из важнейших сфер экономики региона. Состояние, структура, тенденции и динамика его развития являются отражением социально - экономического положения в области. Уровень потребления населением товаров и услуг является сегодня объективным индикатором не только развития общества, но и важнейшим условием конкурентоспособности страны на мировом рынке. Основным элементом потребительского рынка является цена. Воздействуя на цену, органы местного самоуправления могут влиять на сам рынок. Обеспечение эффективно действующих механизмов регулирования и контроля потребительского рынка является приоритетной задачей всего государства. В этих условиях возрастает значение исследования механизмов управления развитием потребительского рынка и разработки практических рекомендаций по повышению их эффективности.

Возможные механизмы муниципального регулирования потребительского рынка доказаны на рис. 1.



Методологические, методические и теоретические основы регулирования и контроля потребительского рынка региона, вопросы их практического применения до сих пор недостаточно разработаны.

Цель исследования состоит в изучении законов потребительского рынка, дополнении существующих концепций регулирования и контроля и, по возможности, разработке эффективных механизмов регулирования и контроля потребительского рынка региона.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

- обеспечение для абсолютного большинства населения доступности потребительского рынка и услуг в цивилизованных формах его организации;
- обеспечение прав граждан на безопасность и качество товаров;
- формирование развитой системы товародвижения, создающей благоприятные возможности для отечественных товаропроизводителей и способствующей оптимизации на рынке соотношения отечественных и импортных товаров;
- установление прозрачности финансового оборота на основе существенного ограничения возможностей для теневого оборота;
- оптимизация соотношения магазинных и внемагазинных форм продажи товаров;
- укрепление нормативно-правовой базы развития торговли и бытового обслуживания и др.

Решению поставленных задач будет способствовать совершенствование и развитие следующих факторов:

1. Основные параметры потребительского рынка в регионе:

- Особенности и цены на продукты;
- Внешняя среда розничной торговли;
- Схожесть розничных магазинов;
- Знание и мнение потребителя о продуктах;
- Прочее.

2. Основные институты и инструменты регулирования и контроля потребительского рынка в регионе:

- Органы местного самоуправления: Тверская городская Дума, администрация города Твери;
- [Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ \(ред. от 30.12.2012\)](#) «об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»;
- Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2005 г. N 94-«О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»;

- Указа Президента РСФСР от 3 декабря 1991 г. N 297 "О мерах по либерализации цен" и приложения №1 № 2 к этому Указу;

- [Указ Президента РФ от 28.02.1995 N 221 \(ред. от 08.04.2003\)](#) "О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)";

- Указ Президента Российской Федерации от 17 сентября 1992 г. № 1089 "О государственном регулировании цен на отдельные виды энергоресурсов" и приложения №1 № 2 и 3 к этому Указу.

3. Распределение полномочий в сфере контроля и регулирования потребительского рынка между СРО и структурами государственной власти:

- Федеральный закон Российской Федерации от 1 декабря 2007 г. N 315-ФЗ "О саморегулируемых организациях";

- Указ Президента Российской Федерации от 21 мая 2012 г. N 636 "О структуре федеральных органов исполнительной власти".

На наш взгляд, для дальнейшего развития потребительского рынка в регионе необходимо:

- Дальнейшее формирование его инфраструктуры;

- Углубленное изучение и контроль, за перекрестным субсидированием;

- Ужесточение контроля, за выполнением требований, содержащихся в нормах права;

- Проведение регулярных инспекций, проверка не только соблюдения требований стандартов на продукты определенной категории, но и наличие управленческих и организационных процедур, регламентируемых нормативным документом;

- Развитие специальных служб по изучению и прогнозированию потребительского спроса, формированию оптимального ассортимента товаров, анализу и определению прогрессивных форм и методов торговли на уровне региона;

- За несоблюдение требований, установленных документами - применять юридические санкции: конфискация продукции, наложение запрета на производство, привлечение руководства фирмы к уголовной ответственности;

- Реализация комплекса мер по социальной ориентации потребительского рынка;

- Усиление ответственности за выполнение договорных и плановых обязательств;

- Усиление контроля, за ассортиментом и качеством товаров, а так же за режимом работы предприятий региона;

- Повышение уровня доступности продукции для социально-незащищенных слоев населения и создание системы мониторинга за его состоянием;

- Ежегодное осуществление распределения запланированных бюджетных средств по конкретным направлениям и прочее.

Потребительский рынок – одна из составляющих экономики, оказывающая активное воздействие на состояние процессов производства товаров и услуг, их распределения и потребления. Рынок товаров и услуг выполняет важные социальные и экономические функции, в том числе по развитию малого бизнеса, поддержанию уровня жизни населения, занятости и ряда других задач. В его формировании свое отражение находят жизненные потребности населения. Его функционирование исчисляется тысячелетиями, однако, и по сей день, в структуре потребительского рынка существуют изъяны, вопросы, над решением которых ломают головы лучшие умы современности.

Литература:

1. [Федеральный закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ \(ред. от 30.12.2012\)](#) «об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»;
2. Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2005 г. N 94- «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»;
3. Федеральный закон Российской Федерации от 1 декабря 2007 г. N 315-ФЗ "О саморегулируемых организациях";
4. Указа Президента РСФСР от 3 декабря 1991 г. N 297 "О мерах по либерализации цен" и приложения №1 № 2 к этому Указу;
5. [Указ Президента РФ от 28.02.1995 N 221 \(ред. от 08.04.2003\)](#) "О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)";
6. Указ Президента Российской Федерации от 17 сентября 1992 г. № 1089 "О государственном регулировании цен на отдельные виды энергоресурсов".
7. Указ Президента Российской Федерации от 21 мая 2012 г. N 636 "О структуре федеральных органов исполнительной власти".
8. Маркетинговые исследования. Инструкция по применению/ Березин И. С.- 3-ие издание, перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2012.
9. <http://www.etver.ru>
10. <http://www.region.tver.ru>

ВЛОЖЕНИЯ В HYIP ФОНДЫ КАК СРЕДСТВО ПАССИВНОГО ЗАРАБОТКА

В настоящее время многие пытаются диверсифицировать свой доход по средствам пассивного заработка, который приобретает все большую популярность из-за своих очевидных плюсов: активы работают круглосуточно и приносят доход в течении некоторого времени, даже после того, как вкладчик перестал заниматься проектом; активы поступают немедленно после проделанной работы; появляется финансовая независимость и т.д.. Вследствие вышеперечисленных предпосылок появилось новое ответвление, способное приносить пассивный доход – вложения в хайп-фонды. High Yield Investment Projects – это Высокодоходные Инвестиционные Проекты. Суть этих проектов заключается в том, что вы инвестируете свои денежные средства так называемому «игроку», «хайп фонду», и он как-будто бы начинает крутить эти деньги в следующих позициях: покупка и продажа валюты на международном валютном рынке Forex, покупка и продажа акций разных компаний на межбанковских баржах, игры на тотализаторах и т.д., каждый день делая определенный процент профита с ваших денег. Но на деле картинка выходит не столь радужной.

Мы провели эксперимент с вложением в хайп-фонды. Всего потрачено ровно 46\$, которые были вложены в 5 самых обычных, ничем не примечательных среднепроцентных HYIP. Кроме того, мы собрали [базу русскоязычных и зарубежных форумов](#) с оплатой за сообщение, где можно публиковать свои отчеты о выплатах.

А теперь математика: сам проект выплачивает 1-2% в день с вклада. К примеру с 10\$ он возвращает 0,1 доллара. Кроме того, отчет о выплатах рассылается на все эти форумы. Таким образом, на них самих зарабатывается еще 2-3% сверху. Период возвращения вклада сокращается на порядок: до 33 дней. Средние сроки жизни среднепроцентников составляет обычно от 2 до 3 месяцев. Благодаря этой технике, потенциально в первый месяц отбиваются все деньги, а на второй идет профит.

Занесем данные в таблицу:

N	Название	Вклад
1)	Finfunds.com	(10\$)
2)	investsmarket.com	(11\$)
3)	emsfinance.com	(10\$)
4)	innoclub.com	(5\$)
5)	waverleyfinance.com	(10\$)

Теперь анализ данных, которые мы наблюдали в течение 4 месяцев.

На 16 день жизни закрылся первый проект – emsfinance.com. Судя по всему - как только вложения прекратились или замедлились - он закрылся. Кроме того, немалые суммы выплачивались мониторам. Из этого вывод: нормальный серьезный проект никогда не станет пиариться через мониторы.

Всего за эти 16 дней удалось отбить 2,35\$ прямыми выплатами, и 1,92\$ потенциального возвращения от форумов с оплатой за сообщение. Итого, потери на данный момент составили 5,73\$.

Еще через пару дней «скончался» - waverleyfinance. Дело обычное, если проект пирамида. Итого минус составил 6,75\$. Всего получено прямыми выплатами 3,25\$.

На 55 день из 5 хайпов, участвующих в эксперименте исправно платили 2 проекта. Из 46\$ вложенных, вернулись суммарно 27\$, полученных прямыми выплатами с самих хайпов. Плюс так называемые потенциальные выплаты, с форумов, которые оплачивают сообщения суммарно, плюс рефбэки уже принесли 49\$.

Спустя 4 месяца со дня начала эксперимента два оставшихся проекта принесли по 18\$ и 19.8\$ соответственно за оставшиеся два месяца и после этого закрылись. Суммарный доход составил: $27 + 37,8 + 49 = 113,8$ \$

Безусловно, заработать на таких проектах довольно сложно, но можно. Стоит ли вкладываться? Решение, которое принимать каждому индивидуально. Но все же стоит помнить, что хайпы – те же пирамиды. А тут как игра в рулетку – повезет, не повезет.

Но если решение будет положительным, то следует запомнить несколько ключевых моментов, на которые необходимо обращать внимание в первую очередь :

1. Скрипт (уникальный или лицензионный)
2. Интерес (Процент). Не должен быть баснословно высок
3. Срок жизни проекта от 20 до 100 дней в зависимости от процента выплат. Есть исключения.
4. Срок регистрации домена.
5. Регистрант домена.
6. Защита на сайте от ДДос
7. Контактные данные проекта. Тестовое обращение к админу.

8. Выплаты. Проводились ли регулярно до этого момента.

9. Отзывы на рейтинговых сайтах и форумах.

10. Тип выплат: авто или вручную

11. Минимум и максимум вклада.

12. Рекламная кампания проекта.

Так же следует рассчитать время жизни фонда. Следующая математическая формула был выведена на основе личного наблюдения за несколькими десятками хайпов:

$$ВЖ = 100\% / П * КПП / КОП$$

где, ВЖ – прогнозируемое время жизни НУІР (в днях)

П – ежедневный! процент проекта («Интерес», %)

КПП – количество положительных показателей

КОП – количество отрицательных показателей (если 0, то берем 1)

СЕКЦИЯ 4

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИЙ

О.А. Лесь

Тверской госуниверситет

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

С начала 90-х годов XX века наблюдаются углубление кризиса инновационной сферы, нарастание технологического отставания от развитых стран, утрата научно-технического потенциала. Созданные в предыдущие десятилетия научно-технологические заделы практически исчерпаны, а интенсивный отток высококвалифицированных кадров из научно-технической сферы привел к резкому снижению результативности исследований и разработок.

Мировой опыт показывает, что одним из наиболее эффективных вариантов решения рассматриваемой проблемы является развитие венчурного инвестирования, которое является уникальным механизмом, позволяющим сконцентрировать ограниченные финансовые ресурсы на наиболее перспективных инновационных проектах и обеспечить быстрый возврат средств за счет эффективной коммерциализации разработок.

Венчурный капитал - совокупность источников финансирования, предназначенных для инвестирования в инновационное предпринимательство, отличающихся высокой степенью риска и предполагающих получение высокого дохода

Название «венчурное предпринимательство» происходит от английского «venture» - рискованное предприятие или начинание. Сам термин «рисковый» подразумевает, что во взаимоотношениях инвестора и

предпринимателя, претендующего на получение от него денег, присутствует элемент авантюризма. Таким образом, инновационное предпринимательство, предполагающее использовать венчурный капитал в своей деятельности, целесообразно называть венчурным предпринимательством.

Венчурное финансирование представляет собой специальный вид высокого риска, когда прямые инвестиции предоставляются в обмен на долю акций компании, что обосновано лишь верой в успех венчурной деятельности и отсутствием условий для собственных исследований и коммерческой реализации перспективной технологии, а возмещение длительного ожидания инвесторов возможно только при продаже их доли в поддержанном бизнесе.

Венчурные инвестиции относительно новое для экономики понятие. Отцом-основателем современной индустрии венчурного капитала считается генерал Джордж Дориот. В 1957 году основанная им Американская корпорация исследований и развития (АКИР) дала денег на развитие молодой фирме Digital Equipment Corporation. И не прогадала. Вложенные 70 тысяч долларов спустя десять лет превратились в 37 миллионов. Так в США началась эра венчурного капитализма.

Венчурные инвестиции работают по принципу "ваши идеи - наши деньги". Обычно деньги вкладываются в новые, растущие или борющиеся за место на рынке компании.

Именно венчурные фонды помогли "вырастить" американскую Силиконовую долину. Google, Intel, Adobe Sustems, eBay, Yahoo! - все эти громкие имена не появились бы без помощи венчурных инвесторов. Большинство венчурных фондов существуют 10 лет. Все это время инвестор фонда обязуется вкладывать в него свои деньги. Считается нормальным, если 95% проектов окажутся убыточными. Зато от оставшихся 5% прибыль бывает такая, что она перекрывает все убытки.

Таблица 1.

Периоды становления венчурного предпринимательства в России.

Период становления	Характеристика этапа
1989 г. – январь 1994г.	Создание при Госкомитете СССР по науке и технике первого инновационного фонда, цель которого – поддержка перспективных научно-технических идей, разработок прикладного характера, отдельных изобретений, в том числе с долей риска. Создание Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ), основной задачей которого является выдача грантов на проведение фундаментальных исследований, в том числе и малым инновационным фирмам.

Январь 1994 г. – 1997 г.	Создание по инициативе Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) венчурных фондов (создано 11 Региональных фондов венчурного капитала (РФВК)). Образован Государственный фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Создан Федеральный фонд производственных инноваций (ФФПИ) в целях гос. поддержки важнейших инновационных проектов по приоритетным направлениям НТП.
1997 г. – август 1998 г.	Образование Российской ассоциации венчурного инвестирования (РАВИ) с целью поддержки и защиты профессиональных интересов организаций венчурного бизнеса в России.
Август 1998 г. – 2000 г.	Приостановка развития венчурного бизнеса России в связи с экономическим кризисом.
2000-2002 г.	Образование Венчурного инновационного фонда (ВИФ – некоммерческая организация); становление венчурного бизнеса в России
2002 г. – 2006 г.	Создание Российской венчурной компании (РВК), так называемого «фонда фондов», т.е. фонда, финансирующего весь спектр инноваций (развитие венчурного бизнеса)
2006 г. – 2010 г.	28.09.2010 года создание инновационного центра "Сколково"
2010 г. - настоящее время	Совершенствование функционирования венчурного предпринимательства (создание инновационных кластеров, инновационно-технологических центров)

Сдерживающие факторы развития венчурного предпринимательства в России:

1. Нестабильность экономики и постоянно меняющееся законодательство;
2. Наличие репрессивно-фискальной системы налогообложения
3. Неравноправие венчурных фирм на рынке кредитных и инвестиционных ресурсов
4. Недостаток управленческих навыков собственников и менеджеров малых инновационных предприятий
5. Недоступность зданий, помещений, оборудования из-за высокого уровня арендной платы
6. Незрелость рыночной инфраструктуры, которая способствовала развитию предпринимательства
7. Бюрократизм процедур регистрации и лицензирования деятельности предприятий
8. Криминализация экономики, как следствие, возрастание проблем по мере развития бизнеса

Стимулирующие факторы развития венчурного предпринимательства в России:

1. Разработка системы законодательных и нормативных актов, регулирующих венчурную инновационную деятельность;

2. Развитие институтов финансовой поддержки венчурной инновационной деятельности;

3. Создание инфраструктуры инновационной деятельности (разработка информационного обеспечения, системы связи, финансовых, экономических и правовых консультационных услуг, консультирование в области маркетинга и рекламы)

4. Решение вопросов стандартизации и управления качеством продукта

5. Развитие международного научно-технического сотрудничества

Основные меры государственной поддержки развития венчурного капитала в России:

Прямые меры поддержки венчурного капитала:

- Программы, которые приняли форму финансовых стимулов;
- Более рискованные государственные инвестиции в акционерный капитал и государственные кредиты

Косвенные меры включают в себя:

- Развитие конкурентных фондовых рынков для малых и растущих фирм;
- Расширение спектра предлагаемых финансовыми институтами продуктов;
- Развитие долгосрочных источников капитала
- Упрощение процедуры формирования фондов венчурного капитала;

- Поощрение предпринимательства

Где взять деньги: 5 лучших венчурных фондов в России

1. Runa Capital
2. IMI.VC
3. ru-Net Ventures
4. Kite Ventures
5. ABRT

*Ю.В. Милованова
Тверской госуниверситет*

СУЩНОСТЬ ИНТРАПРЕНЕРСТВА И ЕГО РАЗВИТИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В современном мире столь важное значение имеет способность компании адаптироваться к переменам во внешней и внутренней среде и конкурировать в условиях изменяющихся рыночных правил. Одним из факторов современного бизнеса является постоянное развитие инноваций. В данном случае под инновацией понимается идея, сформировавшаяся в

сознании руководства и сотрудников компании, которая впоследствии обрела функционально-прикладную основу. Поскольку идея формируется человеком, источником преимуществ крупных корпораций являются их сотрудники.

Интрапренерство можно охарактеризовать как деятельность работника предприятия, аналогичная предпринимательской, но осуществляемая с использованием главным образом ресурсов предприятия и главным образом в интересах предприятия.

Интрапренер – это человек, иницирующий и ведущий свою предпринимательскую деятельность в рамках сложившегося, действующего предприятия.

Необходимость развития внутрифирменного предпринимательства возникает в предпринимательской организации в случаях:

- 1) Экономического кризиса предприятия
- 2) Завершающей фазы жизнедеятельности предприятия
- 3) Желания получить дополнительную прибыль к имеющейся
- 4) Любых форс-мажорных обстоятельств
- 5) Необходимости повышения конкурентоспособности как продукции, так и организации в целом.

Условиями становления интрапренерства являются:

- 1) Предпринимательская направленность предприятия;
- 2) Организационно-производственные возможности;
- 3) Ресурсные возможности;

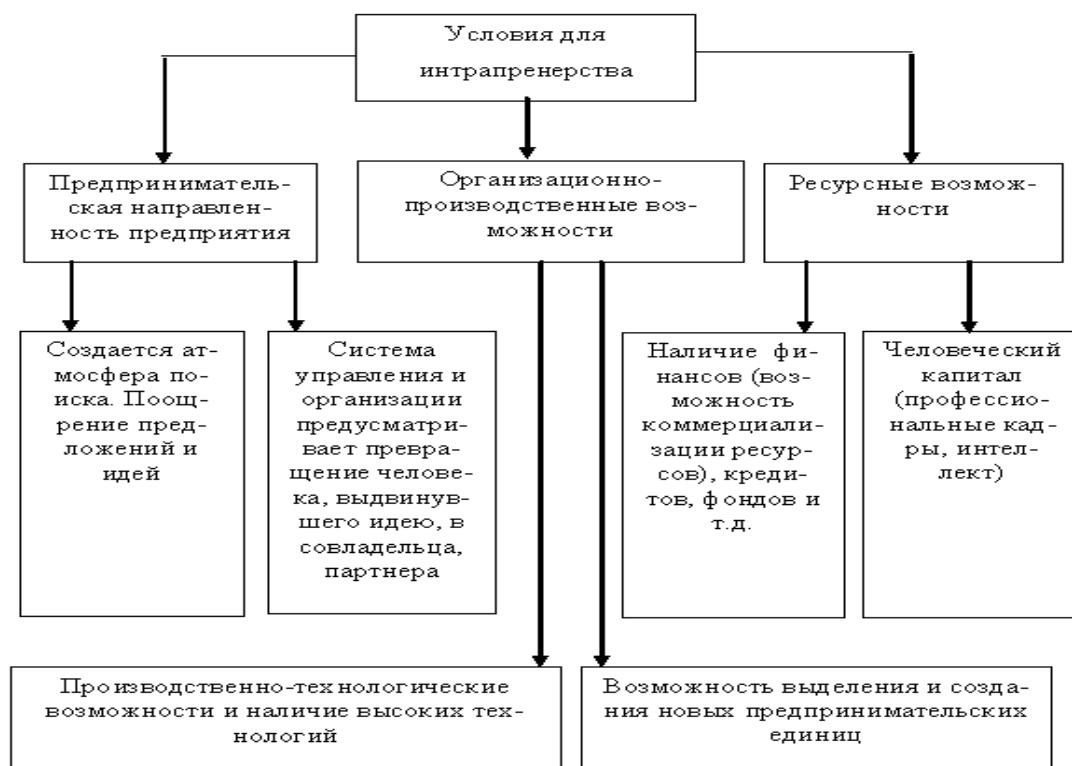


Рисунок 2.6 – Условия для возникновения партнерства интерпартнера и организации предпринимательского типа

Сущность внутрифирменного предпринимательства можно характеризовать с двух точек зрения:

1. С точки зрения предпринимательской организации
2. С точки зрения субъекта реализации- как форма экономической активности интрапренера.

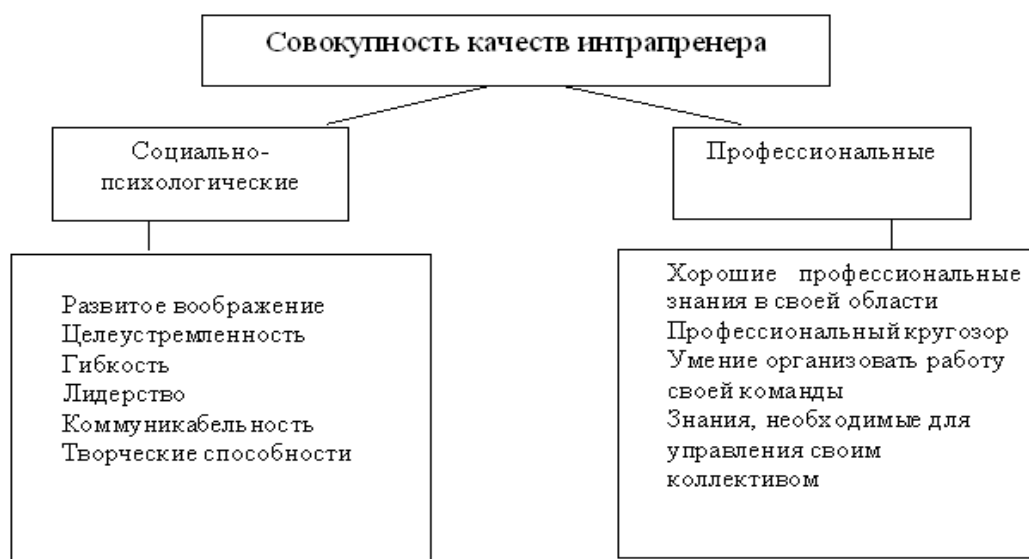


Рисунок 2.8 – Требования к качествам интрапренера

3.

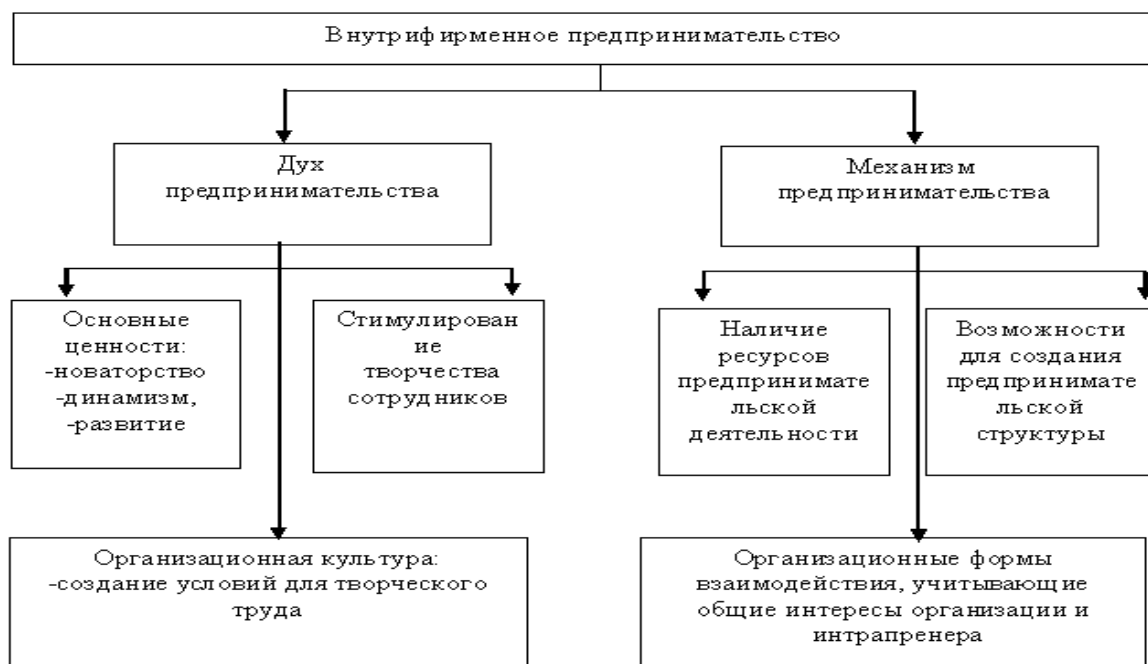


Рисунок 2.9 –. Элементы внутрифирменного предпринимательства

Интрапренеру, в свою очередь, необходимо определить, следует ли ему устанавливать партнерские отношения с коммерческой организацией или лучше вести частную предпринимательскую деятельность.

Таблица 2.3

**Сравнительные характеристики
внутрифирменного предпринимательства**

п/п	Интрапренерство		Индивидуальное предпринимательство	
	Достоинства	Недостатки	Достоинства	Недостатки
<i>i</i>	2	3	4	5
1.	Доступность финансов предприятия - партнера	Бюрократизация, рутинный характер деятельности, затрудняющий принятие и возникновение предпринимательской идеи	Полная свобода в своих действиях	Недостаток финансовых и прочих ресурсов для реализации предпринимательской идеи
2.	Организационно - технологическая помощь при реализации предпринимательской идеи	Ограничение предпринимательской деятельности интрапренера принятыми организацией - учредителем рамками	Повышенная мотивировка	Сложности технологические, организационные
3.	Возможность получения помощи в форс-мажорных обстоятельствах	Необходимость первоочередного учета интересов предприятия – учредителя	Максимальная мобилизация своих сил и средств для решения поставленной задачи	Не на кого рассчитывать при появлении форсмажорных обстоятельств
4.	Возможности использования предпринимательской структурной системы продвижения и сбыта предприятия – учредителя	Погоня предприятия-учредителя за краткосрочными успехами	—	—
5.	Возможности использования опыта, деловой хватки, маркетинга и т.д.	—	—	—

Механизм интрапренерства должен включать соответствующее вознаграждение для интрапренеров. Вознаграждением для работников может стать новая занимаемая им должность после удачной реализации предпринимательской идеи и соответственно возросший личный доход. Доминирующей тенденцией мотивации является развитие сильных сторон персонала, когда недостатки будут просто перекрываться возрастающими достоинствами.

Таблица 2.1

**Этапы взаимодействия интрапренера и организации
предпринимательского типа**

<i>Интрапренер</i>	<i>Характер связи</i>	<i>Организация предпринимательского типа</i>
Зарождение предпринимательской идеи (ПИ)		
1. Формирование ПИ		
	→	2. Определение потенциала организации для реализации ПИ
Реализация ПИ		
3. Разработка путей эффективного использования ресурсов для реализации ПИ	← партнерство →	3. Предоставление необходимых ресурсов для реализации ПИ
Функционирование ПИ		
4. Контроль за функционированием ПИ	← партнерство →	4. Получение прибыли от реализации ПИ
5. Получение вознаграждения за реализацию ПИ по итогам функционирования		
	←	
Завершающая стадия функционирования ПИ		
6. Формирование новой ПИ в случае решения о диверсификации	← партнерство (при диверсификации) нет (при ликвидации) →	6. Диверсификация или ликвидация ПИ

Итак:

1. Под интрапренерством следует понимать деятельность предприятия по достижению своих целей на основе использования возможностей предпринимательства внутри фирмы.
2. В основе предпринимательства лежат: создание условий для предпринимательской деятельности, стимулирование и реализация предпринимательских возможностей сотрудников на основе использования ресурсов и организационно-производственных возможностей предпринимательской организации.
3. Внутрифирменное предпринимательство одновременно характеризуется как элементами духа, так и механизма предпринимательства, которое при наличии соответствующих ресурсов и организационных форм взаимодействия реализуется посредством таких ценностей, как новаторство, динамизм и развитие.

СФЕРЫ И ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ QR-КОДОВ

1. QR-код - (от англ. *quick response* - быстрый отклик) двумерный штрих-код, разработанный японской фирмой Denso-Wave в 1994 году, которая является одной из компаний Toyota [1].

В этом коде кодируется разнообразная информация, состоящая из символов (включая кириллицу, цифры и спецсимволы). Информация абсолютно любая: адрес сайта, телефон, электронная визитка, координаты местоположения и т.д. Один QR-код может содержать 7089 цифр или 4296 букв. [2].

Основные части QR-кода:



1.Позиционирование. Данная метка, расположенная в трех углах рисунка, позволяет сканирующему устройству распознавать положение QR-кода и быстрее запускать процесс сканирования.
2.Номер версии. QR-код содержит также информацию об используемой версии кода – в настоящее время их количество уже достигло сорока.
3.Синхронизация. Между тремя позиционными метками проходит пунктирная линия, которая задает модель матрицы.
4. Формат. Данная метка позволяет определить, что именно скрывается в коде: календарная запись, контактные данные или ссылка на ресурс в Интернете.

5.Направление. Данная метка помогает сканирующему устройству определять, имеет ли изображение QR-кода искажение перспективы или нет. Использовать QR код действительно предельно просто. Для этого:

1.На смартфоне необходимо скачать и установить приложение для считывания QR кода.
2.Запустите установленное приложение и отсканируйте QR код с помощью встроенной камеры устройства. Программа декодирует отсканированный код и выведет его содержимое на дисплей смартфона. [3]

Отличие QR-кодов от привычных штрих-кодов:

1. Небольшие квадратики могут вместить около 4 тысяч буквенно-цифровых символов, в отличии от привычных штрих-кодов способных хранить только 13 чисел.
2. В отличие от старых штрих-кодов данные в матрице хранятся в двух измерениях – по вертикали и по горизонтали.
3. QR-коды могут иметь и другой цвет, важно лишь одно: чтобы между светлыми и темными участками был четкий контраст.

Сферы применения их, поистине, безграничны, например:

1. В печати (в качестве объявления в газете, для сопровождения текста интерактивным видео в журнале);
2. На товаре (расположение QR-кодов их на ценниках, маркировка всевозможных товаров для моментального онлайн-доступа к отзывам о товаре); [4]
3. На наружных рекламных носителях (афиша о концерте, фильме, гастролях, ресторанное меню на рекламном щите на улице, описание экспоната на стенде рядом с экспонатом);
4. На одежде и украшениях;
5. На географических объектах (туристам в городе можно расставить QR-указатели);
6. На визитках;
7. Предметы интерьера и природа (шторы или обои с рекламой д.р.);

Недостатки применения QR-кодов:

1. Необходимо наличие смартфона и установленное на нём специальное приложение;
2. Сложные QR-коды малого размера могут быть нечитаемыми сканирующим устройством;
3. Место размещения кода должно быть легко доступным. Пластиковые рамы и упаковки могут отражать свет;
4. Необходимо наличие интернета;

Вся суть и интерес QR-кодов заключается в том, что в этом случае мы играем с любопытством клиентов.

Даже если человек не нашёл ничего интересного в информации, скрывавшейся за этой матрицей, он потратит на это дело время, некоторые усилия и несомненно запомнит сам процесс, а следовательно и информацию.

В России ещё не так распространены QR-коды, но это явление уже набирает обороты.

На сегодняшний день в наших руках еще один уникальный инструмент, который позволит нам стать еще немного ближе к потенциальному клиенту или потребителю.

Литература:

1. Режим доступа: <http://www.exler.ru/likbez/18-02-2011.htm>
2. QR-код в маркетинге// Режим доступа: <http://www.kompoblog.ru/?p=382>
3. 14 полезных для маркетолога фактов о QR-кодах//<http://seo-aspirant.ru/14-poleznyx-dlya-marketologa-faktov-o-qr-kodax>
4. 20 способов использования QR-кодов// Режим доступа: <http://www.lookatme.ru/flow/posts/internet/117583-20-sposobov-ispolzovaniya-qr-kodov>

ПОДСЕКЦИЯ 4.2. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТОВАРОВЕДЕНИЯ

*А.И. Каменщикова
Тверской госуниверситет*

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ КРИЗИС ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ. ПРИЧИНЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

В нашем регионе ни мало не решенных проблем и одной из них является демографический кризис.

В настоящее время тема демографии находится у всех на слуху и, следовательно, является актуальной.

Демографическая ситуация, или иначе – воспроизводство населения приобрели невиданную ранее остроту. Позиция русских семей рожать только одного ребенка остается непоколебимой. На смертность населения значительно влияет возрастной состав населения, состояние системы здравоохранения, уровня жизни населения, экологии, и т.д.

Обычно смертность и рождаемость взаимосвязаны – в странах с высокой смертностью высока и рождаемость, и наоборот. Но в нашем случае всё складывается крайне неудачно – рождаемость падает намного ниже уровня смертности. И тут встает вопрос: А что же необходимо предпринять, что бы предотвратить вымирания?

Прежде чем ответить на вопрос необходимо понять, почему же с каждым годом нас, жителей Тверской области, становится всё меньше. Во - первых: с каждым годом в ВУЗы поступает все больше и больше студентов, но от этого квалифицированных рабочих больше не становится, а наоборот снижается. Это происходит по тому, что молодежи привычнее клацать по клавиатуре, чем стучать молотком. Нынешнему поколению просто не интересна «черная работа». Отсюда следует, что на наших производствах некому работать, и оно снижается. Во – вторых: Тверская область находится между двумя столицами Москвой и Санкт – Петербургом. В первую очередь они притягивают наиболее активных, квалифицированных, преимущественно молодых людей. Результатом этого являются: ускоренное старение, снижение рождаемости, ухудшение качественных характеристик остающегося населения. В этой ситуации лучше всего стараться удерживать свою молодежь, предлагать такие условия жизни, чтобы им не хотелось уезжать из региона. В–третьих: у жителей региона множество социальных проблем таких как: сильнейшее постарение населения, многолетний отток населения в столичные, низкие доходы и более высокий уровень бедности по сравнению с другими областями Центра, сильнейшее территориальное неравенство, проблема аборт, неблагополучных семей с детьми, здоровье жителей и м.д.

Известно, что средней возраст жителей нашей области 41,5 года, а это ближе к пенсионному возрасту. Неблагополучные семьи появляются из - за нехватки денег, в результате происходит развал семьи и это сказывается на психике детей, у них формируется негативное отношение к семье, сомнение в выборе партнёра, рожать или не рожать детей. Это сильно сказывается на демографической ситуации. А здоровье губит экология и следовательно это тоже подкашивает наше положение.

Вернёмся к вопросу: что же делать?

Из выше сказанного можно сказать, что необходимо изменить систему распределения доходов (з\п), уделять больше внимания охране здоровья населения, поддерживать молодые семьи и уберегать их от развода, прививать молодежи моральные ценности с детства и наконец создать такие условия жизни, чтоб не хотелось уезжать.

СЕКЦИЯ 5 ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА

ПОДСЕКЦИЯ 5.1. ФИНАНСОВЫЙ УЧЕТ

*А.А. Романцов
Тверской госуниверситет*

АНАЛИЗ ВНЕОБОРОТНЫХ И НЕФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ

В настоящее время в практике бухгалтерского учета наблюдается сближение коммерческого учета с учетом в бюджетной сфере. Реализация этого события предполагает использование единой терминологии по объектам учета. В работе рассмотрены категории коммерческого и государственного учета внеоборотные активы и нефинансовые активы соответственно. На основе специфики каждой из этих категорий в дальнейшем будет сделан вывод о синонимичности данных понятий и их различиях.

В первую очередь будет рассмотрена терминология данных понятий, которая приводится в различных источниках.

Внеоборотные активы - это часть имущества организации в материальной и нематериальной форме со сроком использования более 12 месяцев с даты их принятия к учету.[1]

Внеоборотные активы - это объекты длительного пользования к которым относятся: основные средства, нематериальные активы, долгосрочные инвестиционные вложения и др.[2]

Объединив два этих определения, получим наиболее полное определение оборотных активов. Внеоборотные активы представляют собой средства организации, предназначенные для использования в течение операционного цикла (12 месяцев) или периода превышающего этот срок.

Нефинансовые активы – это объекты, находящиеся в пользовании хозяйствующих субъектов и приносящие им реальные либо потенциальные экономические выгоды в течение определенного периода в результате их использования или хранения.[3]

В соответствии с Инструкцией по бюджетному учету нефинансовые активы – это активы которые состоят из основных средств, произведенных активов, нематериальных активов, материальных запасов и капитальных вложений.[4]

Классификация внеоборотных активов представляет собой следующую структуру:

- Основные средства
- Нематериальные активы
- Долгосрочные финансовые вложения
- Другие внеоборотные активы (незавершенное строительство и т.д.)

Основные средства – это материально-вещественные ценности, которые используются организацией как средства труда в процессе производства продукции, оказания услуг и проведения работ в течение периода равного операционному циклу или превышающего его.

Нематериальные активы – это объекты интеллектуальной собственности, которые представлены в форме исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности.

Долгосрочные финансовые вложения – это имущественные права приобретенные в результате инвестирования средств в ценные бумаги, капиталы других организаций и т.д.

Так же внеоборотные активы подразделяются на материальные и нематериальные внеоборотные активы.

В бухгалтерском балансе организации внеоборотные активы отражаются в первом разделе под одноименным названием, к данному разделу относятся следующие группы:

- Нематериальные активы
- Основные средства
- Доходные вложения в материальные ценности
- Финансовые вложения

Нефинансовые активы являются важной категорией национального богатства и используются в бухгалтерском учете бюджетных учреждений.

В классификации СНС нефинансовые активы делятся на:

- Произведенные
- Непроизведенные

Произведенные нефинансовые активы – это накопленные активы созданные в результате труда всех предшествующих поколений. К ним относятся основные фонды (здания, сооружения, оригинальные произведения искусства и т.д.), оборотные фонды (сырье материалы топливо) и ценности (драгоценные камни и металлы).

Непроизведенные финансовые активы – это активы, используемы в процессе производства. К ним относятся природные ресурсы, богатство недр и т.д.

Отражение операций с нефинансовыми активами происходит на счетах раздела «нефинансовые активы» Единого плана счетов, предназначенного для использования в бюджетных организациях. Согласно бухгалтерскому бюджетному учету нефинансовые активы делятся на:

- Основные средства
- Нематериальные активы
- Непроизведенные активы
- Материальные запасы
- Имущество государственной казны
- Иные виды материальных ценностей

Таблица №1

«Отражение в балансе оборотных и нефинансовых активов»

Оборотные активы		Нефинансовые активы	
№ счета	Наименование счета	№ счета	Наименование счета
01	Основные средства	010100000	Основные средства
02	Амортизация основных средств	010200000	Нематериальные активы
03	Доходные вложения в материальные ценности	010300000	Непроизведенные активы
04	Нематериальные активы	010400000	Амортизация
05	Амортизация нематериальных активов	010500000	Материальные запасы
06		010600000	Вложения в нефинансовые активы
07	Оборудование к установке	010700000	Нефинансовые активы в пути
08	Вложения во внеоборотные активы	010800000	Нефинансовые активы имущества казны
09	Отложенные налоговые активы	010900000	Затраты на изготовление готовой продукции, выполнение работ, услуг

В итоге, стоит отметить, что данные понятия имеют некоторые общие свойства, но у них есть и существенные различия. Обращая внимание на сходство, стоит отметить близкую по смыслу терминологию и классификацию. Внеоборотные и нефинансовые активы это некоторые материальные и нематериальные объекты приносящие доход организации в течение некоторого периода. В результате определяем еще одно сходство – это некоторые положения в классификации. Во-первых, если это средства, то они могут быть материальными и нематериальными. Во-вторых, некоторые общие классификационные признаки т.е. основные средства, нематериальные активы и т.д. Но стоит отметить, что после проведения более глубоко анализа, выясняются значительные отличия между этими категориями. Во-первых, как уже отмечалось данные категории используются в разных сферах бухгалтерского учета. Во-вторых, специфика отражения их на балансовых счетах разная. В-третьих, углубляясь более подробно в классификацию, стоит отметить что нефинансовые активы более обширное понятие чем внеоборотные фонды, так как в государственном балансе добавляются некоторые дополнительные субсчета, например, военные расходы и казначейская деятельность.

Литература:

1. Астахов В.П. «Теория бухгалтерского учета» учебник 2009 г. с. 80.
2. Булатов М.А. «Теория бухгалтерского учета» учебник 2005г. с. 45
3. <http://be5.biz/ekonomika/e002/23.htm>
4. Инструкция по бюджетному учету утв. Приказом Минфина РФ от 01.12.2010г. №157н

*А.Д. Мамагулашвили
Тверской госуниверситет*

УЧЕТ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРИ УСН В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

С 1 января 2013 года в силу вступил Федеральный закон от 06.12.2011 № 402 – ФЗ «О бухгалтерском учете». Он принес с собой много нововведений, особенно касающихся организаций, находящихся на упрощенной системе налогообложения. Отныне такие предприятия обязаны вести бухгалтерский учет.

В данной работе аспект сделан на учете нематериальных активов, в организациях находящихся на «упрощенке».

Вопросы отнесения объекта к нематериальным активам прописаны, а ПБУ 14/2007. Для того, чтобы отнести объект к нематериальному активу, одновременно должны выполняться следующие условия:

- объект должен быть предназначен для использования в производстве или для управленческих нужд фирмы;
- фирма не собирается продавать объект раньше 12 месяцев и он будет использоваться свыше этого срока;
- на объект есть документы, которые подтверждают права фирмы на него;
- объект не имеет материально-вещественную форму, и его фактическая стоимость может быть достоверно определена.

Первичный, аналитический и синтетические учеты нематериальных активов никаких видоизменений не понесли, поэтому при УСН они ведутся в традиционной форме, а именно:

Первичный учет нематериальных активов ведется по их видам и отдельным объектам на основе документов, аналогичных документам по основным средствам (акт приемки нематериальных активов, акт передачи и т. п.). Основанием для составления акта приемки являются такие документы, как описание ноу-хау, документы, подтверждающие права на природные ресурсы, патенты, лицензии и т. п.

Аналитический учет нематериальных активов ведется в инвентарной карточке НМА-1.

Синтетический учет нематериальных активов ведется на активном счете 04 "Нематериальные активы" по первоначальной и (или) остаточной стоимости:

Особенности учета проявляются при покупке организацией нематериальных активов. Нематериальный актив, приобретенный за плату, учитывают на балансе по первоначальной стоимости, которая включает в себя все фактические расходы на его приобретение. Такими расходами могут быть:

- суммы, уплаченные правообладателю по договору отчуждения исключительных прав;
- стоимость консультационных и информационных услуг, связанных с приобретением нематериального актива;
- невозмещаемые налоги, государственные, патентные и иные пошлины, связанные с приобретением нематериального актива;
- таможенные пошлины и таможенные сборы;
- вознаграждение, уплаченное посреднику, через которого приобретен нематериальный актив;
- иные затраты, непосредственно связанные с приобретением нематериального актива.

Все перечисленные затраты сначала нужно учесть по дебету счета 08 «Вложения во внеоборотные активы», но вот как быть с входным НДС по приобретенным нематериальным активам. Обычные фирмы имеют право на зачет этого налога. Поэтому они сначала относят входной НДС в дебет

счета 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям». А потом – в дебет счета 68 «Расчеты по налогам и сборам».

Нематериальный актив, приобретенный за плату, учитывают на балансе по первоначальной стоимости, которая включает в себя все фактические расходы на его приобретение.

«Упрощенец» так поступать не может, ведь права на вычет НДС у него нет. Поэтому он должен учитывать входной НДС в стоимости купленного имущества (подпункт 3 пункт 2 статьи 170 НК РФ). Значит, входной НДС по приобретенным нематериальным активам нужно отнести в дебет счета 08, а потом принять нематериальный актив к бухгалтерскому учету (Дебет 04 Кредит 08). Нематериальные активы приходят на основании акта приема-передачи. Так же на каждый объект следует завести инвентарную карточку учета нематериальных активов.

Учет создания нематериальных активов при УСН выглядит следующим образом. Если нематериальный актив был создан непосредственно в организации, то его первоначальная стоимость представляет собой сумму всех затрат, связанных с его созданием и регистрацией.

Нематериальные активы приходят на основании акта приема-передачи. По общему правилу акт составляет комиссия, назначаемая приказом руководителя. Как правило, в ее состав включают представителей администрации предприятия, работников бухгалтерии, а также специалистов, способных оценить нематериальный актив.

Типового бланка акта приемки-передачи нематериального актива нет. Однако в качестве исходного образца такого акта можно использовать бланк акта (накладной) приема-передачи основных средств (форма № ОС-1). В документе должны быть указаны: первоначальная стоимость актива, срок его полезного использования, порядок начисления амортизации. Составляется он в единственном экземпляре.

На каждый объект нематериальных активов бухгалтер должен завести один экземпляр специальной карточки. Ее форма № НМА-1 утверждена постановлением Госкомстата России от 30 октября 1997 г. № 71а.

Карточку заполняет бухгалтер на основании документов об оприходовании объекта нематериальных активов.

Не смотря на то, что проведение амортизации нематериальных активов не понесло никаких изменений, обойти стороной такой важнейший вопрос невозможно.

Амортизация – это постепенное перенесение стоимости нематериального актива на себестоимость продукции (работ, услуг). Если срок полезного использования нематериального актива установить невозможно, то амортизацию по нему не начисляют. Также эта операция не применяется к нематериальным активам некоммерческих компаний.

Нематериальные активы приходят на основании акта приема-передачи. На каждый объект заводится инвентарная карточка учета нематериальных активов.

Следует начислять амортизацию по каждому нематериальному активу ежемесячно, начиная с месяца, следующего за месяцем, когда вы приняли нематериальный актив к бухгалтерскому учету.

Для того чтобы начать списывать стоимость нематериального актива, необходимо установить срок его службы в месяцах. При этом нужно учитывать:

- срок действия прав. Например, срок, на который выдан патент или право на товарный знак;

- срок, в течение которого компания планирует получать доход.

Для некоторых нематериальных активов срок их службы можно определить, исходя из количества продукции, которую компания планирует получить при их использовании.

Фирма может менять срок службы и метод начисления амортизации нематериального актива. Ежегодно компания должна проверять, насколько актуален срок службы актива. Если срок изменится, то компания должна пересмотреть его на предмет увеличения или уменьшения. Корректировки, которые возникнут в связи с этим, нужно отразить в бухгалтерской отчетности на начало отчетного года (пункт 27 ПБУ 14/2007).

Существует три способа начисления амортизации нематериальных активов:

- линейный;
- способ уменьшаемого остатка;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ, услуг).

Фирма может использовать любой из этих способов. Выбранный способ должен быть закреплен в учетной политике.

Выбытие нематериального актива при УСН происходит по следующим правилам. Фирма может в соответствии с лицензионным договором уступить другой организации исключительные права на нематериальный актив или внести его как вклад в уставный капитал другой компании. В таких случаях использование выбывшего нематериального актива прекращается, и его стоимость надо списать с баланса. Одновременно со списанием нематериального актива необходимо списать сумму начисленной амортизации по этому активу (п. 34 ПБУ 14/2007). Так же фирма может заключить с другим предприятием договор о передаче ему прав использования нематериального актива (например, право на использование изобретения). За это предприятие будет перечислять вашей организации лицензионные платежи.

В этом случае списывать нематериальный актив с баланса не надо, так как исключительные права на него остаются у организации. Кроме

того, на этот нематериальный актив организация должна продолжать начислять амортизацию.

Выбывшие нематериальный актив списывают с баланса организации. При этом оформляют акт на списание. Если объект нематериальных активов продан или передан безвозмездно, то для покупателя дополнительно оформляют акт приема-передачи нематериальных активов. Для этого приказом руководителя назначается комиссия, которая и составляет данный документ в одном экземпляре и передает его в бухгалтерию. Он должен храниться в архиве организации пять лет.

Типового бланка акта на списание нематериального актива нет. В качестве исходного образца такого акта можно использовать бланк акта на списание основных средств (форма № ОС-4).

В.М. Шверина
Тверской госуниверситет

ГРЕЙДНАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА

Система грейдов (grade – степень, класс) пришла к нам из США, где она применяется уже более пятидесяти лет. Разработали ее американские специалисты, чтобы упорядочить оплату труда большой армии госслужащих одного профессионального уровня, но различных направлений деятельности. По сути, эта система напоминает российскую петровскую «табель о рангах», то есть это система должностных разрядов. В один грейд (разряд) могут входить должности одного уровня из различных подразделений компании, а работу, выполняемую на каждой из должностей, оценивают с учетом определенных факторов (уровня знаний, опыта, ответственности и так далее). Плюс данной системы в том, что должности всех сотрудников в компании ранжируются по их «весу» в структуре организации. Редко, но бывает, что высококлассный специалист одного подразделения может зарабатывать больше, чем руководитель другого структурного подразделения. Оценка позиции осуществляется на нескольких уровнях, для того чтобы уменьшить риски субъективности оценки [1].

На сегодняшний день система грейдов – это наилучшая и единственно оправданная система начисления должностных окладов на основе балльно-факторного метода и матрично-математических моделей. Автором этой методики является американский ученый Эдвард Хей. Поэтому часто в шутку ее называют «зарплатомер по Хейю».

Нарастание популярности и спроса на методы грейдов обусловлено тем, что они прошли испытание временем.

Для начала определим, что есть что. Грейдинг (от англ. grading) – классификация, сортировка, упорядочивание. Грейдирование – это

позиционирование должностей, то есть распределение их в иерархической структуре предприятия в соответствии с ценностью данной позиции для предприятия.

Очень трудно найти такой универсальный метод оплаты труда, который учитывал бы интересы и работодателя, и сотрудника. Предприятие всегда старается платить с учетом своих целей, но ровно столько, чтобы работник не уходил, а последний в свою очередь стремится получать как можно больше. Именно система грейдов позволяет «увязать» оплату труда и логику бизнеса, а также развязать узел проблем, связанных с мотивацией персонала [2].

На сегодняшний день в практику внедряются следующие системы грейдов и их модификации в зависимости от степени сложности.

Первая степень сложности – система ранжирования должностей по степеням сложности. Она не требует математических расчетов и может быть внедрена топ-менеджерами компании после их предварительной подготовки. Ничего общего с оригинальной версией системы грейдов она не имеет. Но некоторые консультанты массово внедряют ее на российских и украинских предприятиях малого и среднего бизнеса.

Вторая степень сложности – это система Эдварда Хея, которая действительно основана на балльно-факторных методах. Но это не оригинальный вариант, а система грейдов, которую американские консалтинговые компании модифицировали под рынок стран СНГ. Ее версию (с некоторыми упрощениями для облегчения восприятия) мы и изложим в этой публикации далее. Приблизительно такой вариант можно внедрить в фирмах с небольшим штатом.

Третья и четвертая степень сложности – это настоящие оригинальные системы грейдов. Эти системы основаны не только на балльно-факторном методе, но и на правильных, сложных математических расчетах веса, шага, на матрицах, профильно-направляющих таблицах, графиках и самое главное – на точном и последовательном соблюдении этапов методологии.

Эти методы очень трудоемки. Их внедрение растягивается на период от 6 месяцев до одного года и сопровождается большим количеством документооборота и сопроводительных рекомендаций. Поэтому здесь без внешнего консультанта не обойтись.

Внедрение этой системы оплаты труда делает предприятие конкурентоспособным на внутреннем и внешнем рынках, поскольку повышается «прозрачность» компании для инвесторов и, соответственно, увеличивается капитализация.

К тому же, введя систему грейдов, предприятие может позиционировать себя как серьезного игрока на мировом рынке труда и привлекать на работу или к сотрудничеству топ-менеджеров, а также высококлассных специалистов со всего мира [3].

Литература:

1) <http://www.birzhaplus.ru/kariera/?22022>

2) <http://hrm.ru/db/hrm/F225C7823BBCA1F5C325772C00534B8F/print.html>

3) <http://www.hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=70>

*А.А. Позднякова
Тверской госуниверситет*

НОВАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ОТЧЕТНОСТИ

Наступивший 2013 год принес целый ряд изменений и новаций в бухгалтерский учет и отчетность, большинство из которых можно назвать кардинальными.

С 1 января 2013 года изменился закон «О бухгалтерском учете». Закон от 21 ноября 1996 года № 129-ФЗ утратил силу и на смену ему пришел Закон от 6 декабря 2011 года № 402-ФЗ.

Согласно новой редакции закона, существенно изменилась система регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации:

- I уровень – федеральные стандарты (ПБУ), законы
- II уровень – отраслевые стандарты
- III уровень – рекомендации в области бухгалтерского учета
- IV уровень – стандарты экономического субъекта.

Нормативно-правовое регулирование осуществляют государственные органы и саморегулируемые организации. В настоящее время роль отраслевых стандартов в области регулирования учета – выполнять инструкции Минфина РФ. Роль стандартов экономического субъекта – это учетная политика организации и распоряжение руководителя учреждения. Уточняющие организацию отдельных элементов бухгалтерского учета конкретного учреждения. При этом предполагается, что федеральные и отраслевые стандарты обязательны к применению субъектами бухгалтерского учета, а рекомендации будут применяться на добровольной основе, при условии, что они не будут создавать препятствий при ведении организацией ее деятельности. Стандарты экономического субъекта будут разрабатываться и утверждаться на уровне хозяйствующего субъекта.

Новый закон предусматривает постепенное вытеснение положений по бухгалтерскому учету (ПБУ) федеральными стандартами бухгалтерского учета (ФСБУ). Причем ФСБУ ориентированы на дальнейшее сближение с МСФО. Федеральные стандарты могут быть приняты лишь начиная с 2013 года (во исполнение Закона № 402-ФЗ). [1]

Изменения, вступившие в силу с 01.01.2013 года, содержат ряд новых требований, как к ведению учета, так и к отчетности.

В первую очередь, изменено понятие «бухгалтерский учет». Согласно новой редакции, бухгалтерский учет – это формирование документированной систематизированной информации об объектах учета в соответствии с требованиями закона и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Также согласно новому закону, уточнены объекты бухгалтерского учета; расширен перечень лиц, на которые распространяется действие закона, а именно, руководствоваться Законом № 402-ФЗ должны государственные органы, органы местного самоуправления, органы управления государственных и территориальных внебюджетных фондов; исключена норма о том, что организации, применяющие УСН, могут не вести бухгалтерский учет.

Необходимо отметить, что Законом № 402-ФЗ введено понятие «Международные стандарты», - это стандарты бухгалтерского учета, применение которых является обычаем в международном деловом обороте. Независимо от конкретного наименования такого стандарта.

Существенным отличием от норм закона № 129-ФЗ является положение о том, что руководитель компании не может лично вести бухгалтерский учет, исключение составляют только субъекты малого и среднего бизнеса.

Новый закон предъявляет к главным бухгалтерам ОАО, страховых организаций, негосударственных пенсионных фондов и акционерных инвестиционных фондов, а так же компаний, работающих с ценными бумагами, дополнительные требования. Они названы в пункте 4 статьи 7 Федерального закона № 402-ФЗ. А именно, главный бухгалтер должен:

- Иметь высшее профессиональное образование;
- Иметь стаж работы бухгалтером или аудитором не менее трех лет из последних пяти (а если нет высшего образования, то не менее пяти из последних семи);
- Не иметь неснятой или непогашенной судимости за преступления в сфере экономики.

Одним из самых важных изменений стала отмена обязательного применения унифицированных форм первичных документов. Законом № 402-ФЗ регламентирует лишь перечень обязательных реквизитов бухгалтерских регистров.

В 2013 года состав годовой бухгалтерской отчетности останется прежним. У коммерческих компаний она будет состоять из баланса, отчета о финансовых результатах, а также приложений к ним, а также отчетов об изменениях капитала и о движении денежных средств. В свою очередь годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность некоммерческой организации состоит из бухгалтерского баланса, отчета о целевом

использовании средств и приложений к ним. При этом состав бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций государственного сектора (бюджетных учреждений) устанавливается в соответствии с бюджетным законодательством.

При этом субъекты малого предпринимательства могут их не составлять, при условии, что все значимые показатели раскрыты в балансе и отчете о финансовых результатах. В противном случае, малые предприятия должны составить приложения, причем на обычных бланках, предусмотренных для всех компаний. [2]

В состав бухгалтерской годовой отчетности не будут входить аудиторское заключение и пояснительная записка. Однако такое изменение не отменяет обязанность ряда компаний проводить аудит в соответствии с Федеральным законом от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ.

В Законе о бухучете № 129-ФЗ четко регламентированы случаи, когда организация должна проводить инвентаризацию: при передаче имущества в аренду, выкупе, продаже; перед составлением годовой бухгалтерской отчетности; при смене материально ответственных лиц; при выявлении фактов хищения, злоупотребления или порчи имущества; в случае стихийного бедствия, пожара или других чрезвычайных ситуаций, вызванных экстремальными условиями. В новом законе таких исчерпывающих формулировок нет. Сказано лишь, что случаи, сроки и порядок проведения инвентаризации, а также перечень объектов, подлежащих инвентаризации, определяются самой компанией, «за исключением обязательного проведения инвентаризации». Обязательное проведение инвентаризации устанавливается законодательством Российской Федерации, федеральными и отраслевыми стандартами. [3]

Важным моментом является и то, что с 2013 года годовую бухгалтерскую отчетность компании будут сдавать в два ведомства. В налоговую инспекцию и статистику. Согласно Федеральному закону № 402-ФЗ, бухгалтерская отчетность будет считаться составленной после того, как бумажный экземпляр подпишет руководитель компании.

На момент подготовки книги «Годовой отчет 2012» на сайте Минфина России представлены проекты четырех новых ПБУ — «Учет вознаграждений работникам», «Учет запасов», «Доходы организации» и «Учет аренды». Какие из них будут зарегистрированы в Минюсте России и официально опубликованы, то есть обретут нормативный статус, — пока сказать невозможно. Но если эти ПБУ и будут применяться, то к операциям 2013 года. Но тогда при подготовке отчетности за 2012 год необходимо соблюдать пункт 23 ПБУ 1/2008. Он гласит: если нормативный правовой акт утвержден и опубликован, но еще не вступил в силу, организация должна раскрыть факт его неприменения, а оценить влияние применения такого акта на показатели бухгалтерской отчетности организации за период, в котором начнется применение. [5]

Сроки сдачи годовой отчетности новым законом не установлены, однако закреплена обязанность предоставить один экземпляр годовой отчетности в органы статистики не позднее трех месяцев после окончания года.

Федеральный закон № 402-ФЗ не содержит перечня компаний, которые обязаны публиковать отчетность. Но в пункте 9 статьи 13 Закона есть отсылка к иным нормативным актам.

Итак, произошедшие в 2013 году изменения коснулись почти всех аспектов ведения учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности в РФ.

Минусом можно назвать то, что нормы Федерального закона № 402-ФЗ ужесточают требования к организациям, находящимся на упрощенной системе налогообложения, что является отрицательным моментом для субъектов малого бизнеса и способствует снижению привлекательности упрощенной системы налогообложения. Также, на наш взгляд, самостоятельная разработка бухгалтерский и налоговых регистров может привести к спорам с контрагентами и налоговыми органами, однако плюсом является то, что теперь у организаций есть возможность составить уникальный, необходимый им документ.

Введение нового закона можно назвать началом целого ряда реформ. В настоящее время наблюдается тенденция все большего сближения Российских норм с международными, что носит положительный характер, так как способствует развитию международных отношений и экономики страны в целом.

Литература:

1. Годовой отчет 2012/ под редакцией Мещерякова В.И.
(<http://www.buhgalteria.ru/article/n103158>)
2. Самые важные изменения в бухгалтерском учете с 2013 года : Статья // Журнал «Семинар для бухгалтера», 2012, № 12 (декабрь).
3. Новый закон о бухучете: подробно о главном: Статья // Владимир Хвориков, Михаил Беспалов.
4. Изменения в бухгалтерской отчетности в 2013 году: Статья.
(<http://www.buhgalteria.ru/article/n103158>).
5. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете".
6. Федеральный закон от 21.11.1996 N 129-ФЗ (ред. от 28.11.2011) "О бухгалтерском учете".
7. Федеральный закон от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 21.11.2011) "Об аудиторской деятельности".
8. Годовой отчет 2012/ под редакцией Мещерякова В.И.
(<http://www.buhgalteria.ru/article/n103158>)
9. Изменения в бухгалтерской отчетности в 2013 году: Статья.
(<http://www.buhgalteria.ru/article/n103158>).

10. Новый закон о бухучете: подробно о главном: Статья // Владимир Хвориков, Михаил Беспалов.
11. Самые важные изменения в бухгалтерском учете с 2013 года : Статья // Журнал «Семинар для бухгалтера», 2012, № 12 (декабрь).
12. <http://www.consultant.ru>

ПОДСЕКЦИЯ 5.2. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ

*М.С. Долгих
Тверской госуниверситет.*

НЕОБХОДИМОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИИ И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ЕГО ПОСТАНОВКИ

Современный управленческий учет обеспечивает руководителей организаций необходимой информацией для принятия управленческих решений. Такая информация полезна для всех уровней управления организации. К сожалению, отечественные организации мало внимания уделяют развитию управленческого учета, в отличие от финансового учета, это соотношение составляет примерно 20% к 80%, а в развитых странах это соотношение выглядит иначе. Одной из главных причин такого соотношения является то, что управленческий учет не закреплен на законодательном уровне, поэтому его исполнение является не обязательным.

С помощью такого инструмента как управленческий учет организация может решить основные задачи:

- информировать руководство о деятельности экономического субъекта в целом, а также отдельных структурных подразделений;
- информация и анализ об отдельных направлениях бизнеса, номенклатуры товаров, работ, услуг;
- контроль над расходами, выявление перерасхода по отдельным статьям, элементам и оперативное реагирование на их устранение;
- анализ доходов и расходов, а также их тенденций;
- составление бюджетных планов и контроль за их соблюдением;
- планирование производства;
- улучшить процесс калькулирования себестоимости;
- выбор оптимального направления ассортиментной политики;
- оптимизация процесса ценообразования.

Еще одним значимым доводом в пользу внедрения управленческого учета является то, что в условиях жесткой конкуренции и борьбы за выживание на рынке экономические субъекты должны быть

конкурентноспособны. Одним из инструментов, который помогает выявить преимущества и недостатки, является управленческий учет.

В настоящее время все большее число организаций не сомневаются в значимости и ценности ведения учета, отличного от бухгалтерского, ведь последний в основном ориентируется на внешних пользователей. А для предоставления полной и достоверной информации, на основе которой и будут приниматься значимые решения, как раз и существует управленческий учет. Но в то же время у руководителей экономических субъектов нет четкого понимания данного вида учета, что является, пожалуй, одним из самых главных препятствий в постановке управленческого учета.

Первым шагом в постановке системы управленческого учета является решение руководителя, который впоследствии должен обеспечить условия для организации учетного процесса. Руководитель должен поставить цель и пути ее достижения, исходя из особенностей организации, ее организационной структуры, взаимосвязи отдельных структурных подразделений, их месторасположения, технологии производства.

Самым важным шагом является разработка и утверждение учетной политики для целей управленческого учета. Учетную политику применительно для управленческого учета можно охарактеризовать, как совокупность способов ведения учета, калькулирования себестоимости, осуществления контроля и анализа для целей управления, а также составления внутренней отчетности. Учетная политика для целей управленческого учета формируется, как правило, под влиянием тех же факторов, что и учетная политика для целей финансового учета. Кроме того должны учитываться особенности управленческого учета, степень развития его в организации, наличие квалифицированных специалистов, наличие разработанных норм использования ресурсов, а также контроль за их соблюдением и т.д. В учетной политике должны быть утверждены: методы оценки объектов учета, рабочий план счетов, формы первичных документов и регистров для целей управленческого учета, перечень центров затрат (с их местонахождением), методы калькулирования себестоимости, трансфертные цены, формы и бланки внутренней отчетности, разработанный документооборот, контроль хозяйственных операций и т.д. Учетная политика формируется лицом, на которого возложена такая ответственность. Таким лицом может стать специалист в области управленческого учета (внешний специалист) или внутренние сотрудники экономического субъекта, такое решение принимается непосредственно руководителем. На это решение могут влиять такие факторы как опыт, знание бизнес-процессов организации, срок постановки системы управленческого учета, загруженность персонала, расходы на постановку такого учета, как денежные, так и временные, так как это

является затратным процессом. Еще один из главных шагов - автоматизация управленческого учета на основе собственных разработок информационных программ или же приобретение программных продуктов. Основным доводом в выборе одного из подходов являются затраты по внедрению и дальнейшему обслуживанию информационной системы, эффективность, окупаемость, простота предоставления внутренней отчетности и отражение всех сторон организации.

В итоге должен получиться такой учет, который будет экономически эффективен, будет соответствовать стратегическим целям и задачам организации и сможет показать различную степень детализации в разрезах объектов учета, единиц измерения, включая денежные, а также будет приносить экономическую выгоду.

Литература:

1. <http://gaap.ru/articles/section/uravlencheskij-uchet/>
2. Журнал «Финансовый директор» (<http://fd.ru/>)

*Д.А. Дмитриева
Тверской госуниверситет*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОНТРОЛЛИНГА В РОССИИ

В последние годы все чаще среди российских ученых и практиков в области экономики и управления используется термин контроллинг. Сам термин зародился в Америке, в 70-е гг. распространился в Западную Европу, а затем в начале 90-х в Россию. Контроллинг – ориентированная на достижение целей интегрированная система информационно - аналитической и методической поддержки руководителей в процессе планирования, контроля, анализа и принятия управленческих решений по всем функциональным сферам деятельности предприятия [1, с. 64].

Если обратиться к опыту европейских стран, то в Германии, где контроллинг развивается с 50-х годов прошлого столетия, больший интерес к контроллингу традиционно проявляют крупные компании и первыми интерес к контроллингу проявили производственные компании. Затем контроллинг внедрился и в торговые компании, и в сферу услуг, в последние годы – в некоммерческий сектор. В настоящее время за рубежом можно выделить три основных подхода к организации контроллинга: создание собственного подразделения контроллинга; аутсорсинг; ко-сорсинг.

В России становление контроллинга происходит крайне медленно, и в настоящее время он ограничивается оперативным уровнем. Существуют следующие проблемы внедрения контроллинга в России:

1) Работа большинства предпринимателей по серым схемам. К тому же в среднестатистической российской компании ведется, как минимум, два учета – бухгалтерский, связанный со сбором и обработкой информации для предоставления ее внешним контролирующим и проверяющим госорганам, и управленческий, который дает понимание того, что на самом деле происходит в компании.

2) Отсутствие стадии поиска внутренних резервов предприятия, т.к. многие отечественные компании все еще переживают период бурного роста, и контроллинг для них пока не актуален.

3) Популярность холдинговых структур. Особенности контроллинга в таких компаниях связаны с необходимостью учитывать специфику нескольких отраслей одновременно.

4) Недоверие к западному опыту управления [2, с. 86 – 88].

В рамках теоретического развития и практического применения контроллинга в России необходимо широкое сотрудничество государственных и муниципальных органов, представителей бизнеса и образовательно-консультационных организаций в следующих областях:

1) обучение специалистов, исследования и разработки по применению контроллинга в России;

2) мотивирование использования контроллинга в бизнесе;

3) оценка эффективности контроллинга и способы его оптимизации;

4) поиск возможностей применения концепции контроллинга в различных видах деятельности.

Можно выделить следующие актуальные направления развития контроллинга в России: технологический контроллинг, связанный с развитием производств путем инвестиций в инновационные технологии; в области инновационного менеджмента; в области логистики и материального обеспечения; в организациях некоммерческого сектора и в органах государственного и муниципального управления и других отраслях и видах деятельности [1, с. 64 – 66].

Таким образом, контроллинг – это управление будущим для обеспечения длительного функционирования предприятия и его структурных подразделений. В ближайшее время и в России контроллинг должен занять достойное место в системе управления предприятием.

Литература:

1. Фалько С., Расселл К., Левин Л. Контроллинг в России // Объединение контроллеров. — 2010. — № 2. — 75 с.

2. Сафаров А. «Правильный» контроллинг: мнение практика // Управленческий учет. — 2010. — № 1. — 112 с.

СУЩНОСТЬ СИСТЕМЫ «ТОЧНО-В-СРОК», ЕЕ ПРИМЕНЕНИЕ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ

В современных условиях деятельность отечественных производителей должна быть ориентирована на выпуск высококачественной и конкурентоспособной продукции при максимальном снижении затрат на ее производство. Поэтому особую значимость приобретает использование передовых форм и методов организации труда и управления производством, применяемых в экономически развитых странах. Особый интерес представляет метод управления производством по системе JIT («just-in-time», т.е. «точно-в-срок»).[1]

Система «точно-в-срок» зародилась в Японии в середине 70-х гг. XX в. Ее атором является Тайиши Оно.

Целью концепции «точно-в-срок» является минимизация запасов, устранение отходов по любым видам ресурсов, повышение эффективности деятельности.[2]

Внедрение технологии «точно в срок» ориентировано на следующие ключевые моменты:

1. Достижение стабильного уровня материально-производственных запасов на всех участках производства;
2. Уменьшение или полное исключение простоев;
3. Уменьшение размера партий (закупаемой или производимой) продукции;
4. Уменьшение времени передачи, обработки, доставки продукции.

Рассматриваемая концепция имеет ряд существенных преимуществ:

1. Минимальные вложения в сырье и материалы.
2. Сокращение затрат на внутреннее перемещение материалов.
3. Сокращение риска потери качества.
4. Уменьшение затрат на складские помещения в процессе хранения материалов.
5. Сокращение общепроизводственных затрат из-за улучшения качества поставок, сокращения брака и отходов, сокращения «бумажной работы».[3]

Одним из объектов управленческого учета являются затраты, поэтому особенно важно рассмотреть влияние изучаемой системы на учет и контроль затрат.

Во-первых, прямые трудовые затраты объединяются с категорией косвенных производственных затрат. Кроме того, доля прямых трудовых затрат в общей структуре издержек становится все более незначительной, следовательно, отпадает необходимость тратить усилия на соотнесение их с конкретными заказами, видами продукции. Во-вторых, можно изменить порядок определения многих затрат, непосредственно соотнося их с продукцией при ее выпуске. Так, издержки, связанные с работой оборудования, могут напрямую списываться на производственный процесс, поскольку простой оборудования должен быть минимален. Иными словами, производственный учет существенно упрощается. В-третьих, традиционные мероприятия бухгалтерского контроля, например, анализ отклонений, теряют свое практическое значение. Одним из положений концепции "точно в срок" является стремление к заключению с поставщиками долгосрочных ценовых соглашений, что позволяет свести к минимуму отклонения материалов по цене. Постоянное сотрудничество с одним и тем же поставщиком также дает возможность контроля качества закупаемых материалов. Таким образом, отклонения и по расходу материалов также минимальны или вовсе отсутствуют. [4]

В настоящее время система «точно-в-срок» очень популярна как за рубежом, так и в России.

К ярким примерам успешного внедрения системы «точно-в-срок» в зарубежной практике можно отнести следующие компании: «Toyota», «Dell», «Harley-Davidson». Примерами применения рассматриваемой системы в России служат: КамАЗ, АВТОВАЗ и «Уралсвязьинформ», «АБК». Кроме того, в России поставки по системе ЛТ осуществляет такая компания как «Мастер-СНАБ», ведущий поставщик промышленного оборудования и лидер в области комплексного снабжения на рынках Твери, Тверской и Московской областей.

Однако при внедрении изучаемой системы компании могут столкнуться с рядом проблем:

- Высокие первоначальные инвестиции и затраты на реализацию ЛТ.
- Неспособность справляться с непредвиденными обстоятельствами (поломки, забастовки работников поставки и др.);
- Зависимость от высокого качества поставляемых материалов.
- Трудность сокращения времени на переналадку и связанных с этим затрат.
- Неспособность отдельных поставщиков работать в режиме ЛТ.
- Работа сотрудников в обстановке повышенного стресса.
- Неспособность отдельных сотрудников взять на себя большую ответственность.

Основными проблемами применения «точно-в-срок» в России специалисты также называют следующие:

- ненадежность российских поставщиков;
- дальность расстояний доставки, что в отдельных случаях оказывается более затратным, чем хранение МПЗ на складе.[5]

Литература:

1. И.А. Маслова. Управленческий учет накладных расходов: возможности применения метода JIT (JUST-IN-TIME) и метода ABC// журнал "Управленческий учет" №4, 2006. [Электронный ресурс].
2. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления: учебное пособие/Т.В. Алесинская. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. – 175 с.
3. А. Гладченко. Just-in-time - Плюсы и минусы поставок точно-в-срок.//газета «BizTimes». – 2008. [Электронный ресурс].
4. Управленческий учет: учебник для бакалавров/ Е.Ю. Воронова. – М.:Издательство Юрайт, 2012. – 515 с.
5. <http://www.up-pro.ru>

О.В. Зыкова

Тверской госуниверситет

ЭВОЛЮЦИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА

В последние годы значительное внимание уделяется ФСА, как методу системного исследования функций объекта, направленного на минимизацию затрат на всех стадиях жизненного цикла при сохранении или повышении качества и полезности объекта для потребителей.

В ФСА принято выделять:

- основные функции - обеспечивают работоспособность объекта;
- вспомогательные функции - способствуют реализации основных функций или дополняют их;
- ненужные функции - ухудшают технические параметры или экономические показатели объекта.

ФСА - это системное сочетание правил, приемов и процедур, ориентированных на достижение оптимального соотношения полезности, т. е. потребительских свойств объекта, и затрат на его создание, производство и применение, вплоть до утилизации [1].

Основы ФСА в нашей стране были заложены в конце 40-х годов XX века Юрием Михайловичем Соболевым. Он рассматривал каждый конструктивный элемент, как самостоятельную часть конструкции, и в зависимости от назначения, включал его в основную или вспомогательную группу. Элементы основной группы должны отвечать эксплуатационным

требованиям, элементы вспомогательной группы служат для конструктивного оформления детали, изделия. Поэлементный экономический анализ конструкции показал, что затраты можно сократить без ущерба для качества изделия.

Примерно в те же годы, аналогичные исследования проводил инженер Лоуренс Д. Майлс. В период второй мировой войны была значительная нехватка некоторых видов стратегического сырья, в особенности поставляемого из других стран. Проведенный анализ данных о работе изделий показал, что практически все замены, благоприятно сказывались на стоимости изделий, а в ряде случаев это приводило даже к получению «сверхэффекта» - улучшалось качество изделий, повышалась их надежность. Это послужило толчком к проведению исследований по замене материалов на более дешевые и получению от этой замены соответствующей прибыли [2].

В конце 1947 г. группой специалистов под руководством Майлса был разработан функциональный подход - основа анализа стоимости. В 1952 г. Майлс разработал методику, получившую название стоимостной анализ - value analysis. Майлс определил предложенный им метод снижения издержек производства как «прикладная философия».

Лишь практика, подтвердившая высокую реальную эффективность ФСА, не встретившего поддержки в США, привлекла к нему внимание специалистов. В результате после 1960 г. метод получает признание в Европе, а позднее - в Японии. В Японии было основано Общество инженеров-специалистов по ФСА, которое активно занялось пропагандой этого метода. Л. Майлс становится популярным в Японии, и в 1982 г. с его согласия была учреждена премия Майлса, присуждаемая компаниям, которые добиваются больших успехов в удовлетворении потребителя благодаря эффективному использованию знаний и распространению идеологии ФСА.

В нашей стране метод ФСА стали осознанно внедрять с конца 60-х годов. Усилиями специалистов были достигнуты успехи в использовании метода для ликвидации непроизводительных затрат. Появились публикации по ФСА, так как он представлял уже объединение наиболее эффективных правил и приемов работы, проверенных практикой.

С начала 80-х годов в стране начинается качественно новый этап в развитии ФСА, характеризующийся планомерным внедрением метода в различных отраслях, расширением сфер его применения. В этот период вышли труды по теории ФСА, разработаны фундаментальные принципы, проверены на практике многочисленные приемы и методы по снижению затрат и повышению качества продукции, проведены всесоюзная межотраслевая выставка по ФСА, семинары и международные конференции.

Однако резкое ухудшение экономической ситуации в России с начала 90-х годов сказалось и на состоянии работ по ФСА. Повсеместно было свернуто применение ФСА на предприятиях, практически прекратилась переподготовка специалистов по ФСА, резко уменьшилось число издаваемой литературы по ФСА, а накопленный опыт оказался невостребованным. Некоторые специалисты и ученые оказались ненужными из-за развала предприятий и вынуждены были переквалифицироваться. Какая-то часть оказалась востребована, правда, не у себя на родине, а в других странах: США, Канаде, Израиле и ряде других стран.

Если за рубежом ФСА придается особое значение, и в настоящее время он применяется в сочетании с управлением качеством на всех стадиях жизненного цикла, то в России такая зависимость практически отсутствует. Это объясняется недостаточной подготовкой персонала предприятий к решению этих вопросов. Остро стоит вопрос о подготовке специалистов по управлению качеством, но еще сложнее найти специалистов по функционально-стоимостному анализу.

Литература:

1. Ефимова О.В., Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие. – М.: Издательство «Омега-Л», 2013. – 388с.
2. Шеремет А.Д., Теория экономического анализа. - М.: ИНФРА–М, 2011. – 352 с.

Т.С. Ильина
Тверской госуниверситет

SWOT-АНАЛИЗ, КАК СПОСОБ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКА

Само понятие SWOT является аббревиатурой от четырех слов - силы, слабости, возможности и угрозы (strengths, weaknesses, opportunities, threats).

SWOT -анализ подчеркивает, что стратегия должна как можно лучше сочетать внутренние возможности кредитной организации и внешнюю ситуацию. Любой, кто хоть немного знаком с банком и имеет представление о рынке финансовых услуг, может составить простой SWOT-анализ.

Чаще всего аналитики делают общий анализ банка и его положение на рынке. Но SWOT-анализа лучше проводить по каждому виду услуг, оказываемых банком. Такой анализ позволит выявить наиболее важные для него сильные и слабые стороны, возможности и угрозы.

Необходимо помнить, что сильные и слабые стороны — это внутренние черты банка и подлежат корректировке, а возможности и угрозы связаны с характеристиками рыночной среды и неподвластны влиянию кредитной организации.

Сильные и слабые стороны могут считаться таковыми лишь в том случае, если так их воспринимают клиенты банка. Нужно включать в анализ только наиболее относящиеся к делу преимущества и слабости, разностороннюю входную информацию. Желательно использовать результаты маркетинговых исследований консалтинговых компаний, так как ими используются профессиональные методы сбора и оценки информации, что позволяет уменьшить погрешности и увеличить объективность информации.[1,36]

Для проведения SWOT-анализа полезно создание рабочей группы в рамках, которой будет организована дискуссия и обмен идеями. Важно понимать, что это не просто перечисление подозрений менеджеров. Он должен в как можно большей степени основываться на объективных фактах и данных исследований.

Под сильными и слабыми сторонами могут скрываться самые разнообразные аспекты деятельности банка. Ниже приводятся категории, наиболее часто включаемые в анализ. Каждый элемент в зависимости от восприятия покупателей может оказаться как силой, так и слабостью.

Высокое значение в условиях роста конкуренции на финансовом рынке имеют профессионализм, заработная плата и премии, обучение и развитие, мотивация, условия труда людей, текучесть кадров. Все эти элементы имеют центральное значение для успешного внедрения ориентированной на покупателя философии маркетинга и маркетинговой стратегии.

Ресурсы банка в виде привлеченных средств, их цена, сроки становятся определяющими, и сказываются на способности извлечь выгоду из конкретных возможностей.

К элементам внешней среды относят: возможности и угрозы. Они включают в себя: законодательные/регулирующие/политические силы, общественные силы (культура), технологические силы, экономическая ситуация, конкуренция.

Возможности и угрозы находятся вне зоны контроля кредитной организации, поэтому очень важно правильно оценить их влияние на деятельность банка в будущем[3,65].

SWOT-анализ проводится в три этапа. Первый этап: сбора информации относительно внешней среды и выделение тех факторов, которые открывают возможности развития, а также те, что создают угрозу. Второй этап - анализ внутренней среды кредитной организации, что позволяет установить ее сильные и слабые стороны. Любые утверждения, которые формулируются в результате анализа необходимо подкреплять

конкретными фактами: статданными, отчетами в прессе, письмами, официальными документами, мнением клиентов банка, обзорными статьями и исследованиями. На третьем этапе сопоставляются полученные данные, что позволяет определить способность банка воспользоваться имеющимися рыночными возможностями и уменьшить отрицательное воздействие внешних угроз[3, 47].

Результатом анализа должны стать выводы и рекомендации для кредитной организации по реализации стратегии на перспективу. Необходимо помнить, что и внешние и внутренние факторы SWOT-анализ подвержены изменениям, поэтому важно наладить его регулярное проведения и обновление следующих из него выводов.

Благодаря тому, что SWOT-анализ в общем виде не содержит экономических категорий (его можно применять к любым организациям, отдельным людям и странам для построения стратегий в самых различных областях деятельности) он нашел свое применение в различных областях. В том числе и в сфере инвестиционной оценки, что является одной из основных задач фундаментального анализа. Таким образом, SWOT-анализ стал применяться для инвестиционной оценки компаний, в первую очередь, эмитентов, то есть публичных компаний, чьи акции обращаются на фондовом рынке.[2,78]

Литература:

1. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента -- М., Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. - 175 с.
2. Вершигора Е.Е. Менеджмент: Учеб. пособие. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2006. - 283 с. - (Высшее образование)
3. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: учебник. - 3-е изд. - М.: Гардарики, 2002. - 528 с.
4. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. "Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций" М.: Инфра - М, - 2003г.

*А.С. Гарюгина
Тверской госуниверситет*

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ: ОТЕЧЕСТВЕННАЯ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА

В условиях рыночной экономики каждому хозяйствующему субъекту необходимо оценивать эффективность своего функционирования, расчет которой будет выражать насколько эффективно используются ресурсы предприятия и отвечать на вопрос - окупаются ли затраты, произведенные в результате осуществления деятельности. Такой оценки мы добьемся при осуществлении анализа финансовых результатов

деятельности предприятия, однако оценивать прибыль, как абсолютный показатель эффективности не является целесообразным, поскольку помимо того, что она подвергается влиянию многих факторов, она не позволяет оценить реальное финансовое состояние организации. Так, зачастую мы наблюдаем ситуации, когда две организации при получении одинаковой суммы прибыли, именно доходность деятельности имеют разную. Поэтому для достоверной оценки финансового состояния необходимо использовать относительные показатели, которые представлены показателями рентабельности. Однако, говоря именно о системе показателей рентабельности, очевидной становится проблема, что единого подхода к тому, какие показатели необходимо рассчитывать для оценки эффективности деятельности - нет. Так, А.Д. Шеремет предлагает следующие группы показателей: рентабельность капитала, рентабельность продаж и рентабельность, рассчитанная на основе потоков наличных денежных средств [3,с.282]. Школа В.В.Ковалева основывается на международной практике, рассчитывая показатели по методике предлагаемой Ю.Бриггема и Л.Гапенски - рентабельность реализованной продукции, коэффициент генерирования доходов, рентабельность активов рентабельность собственного капитала [1,с. 165-211].Эта система сейчас существенно дополнена множеством других показателей, использование которых является желанием зарубежных компаний, которые сами определяют, какие показатели им необходимы для оценки. Однако, особое внимание хотелось бы обратить на формирование системы показателей, представленной О.В.Ефимовой. Ее формулировка имеет свою особенность - все показатели распределены в зависимости от вида деятельности организации. Текущая деятельность является основной для предприятия, она указана в учредительных документах и приносит основной доход предприятию. Для ее анализа профессор О.В.Ефимова предлагает использовать систему показателей, состоящую из рентабельности активов, рентабельности оборотных активов, рентабельности продаж и рентабельности расходов [2,с.364-367]. Инвестиционная деятельность анализируется с помощью расчета рентабельности инвестиций, рентабельности владения инвестиционным инструментом и внутреннего показателя доходности инвестиций. Показатели рентабельности совокупных вложений капитала, цены заемного капитала и эффект финансового рычага составляют третью группу показателей – доходность финансовой деятельности. Данная система показателей имеет явные преимущества, поскольку сейчас предприятия не ограничиваются осуществлением одного вида деятельности и помимо основной деятельности осуществляют капитальные вложения в деятельность иных организаций и (или) сами являются объектом инвестирования, либо приобретают ценные бумаги с целью получения дохода. Данную систему можно дополнить, либо использовать только отдельные показатели. Так,

показатель рентабельности собственного капитала очень важен для анализа и его можно использовать как в разрезе текущей деятельности, так и в виде обобщающего показателя всей деятельности организации. В оценку текущей деятельности можно добавить показатель рентабельности производства, рентабельности чистых активов и отдельных видов продукции. В отечественной практике вопросу распределения показателей по видам деятельности уделяется мало внимания. Что же происходит в международной практике? Здесь о таком распределении показателей рентабельности речи не идет - есть показатели, аналогичные показателям из отечественной практики, которые мы можем использовать для оценки текущей деятельности. Инвестиционную деятельность, а точнее насколько целесообразны инвестиции в предприятия, О.В.Ефимова предлагала оценивать с помощью доходности инвестиций, однако, международная практика предлагает наиболее полную оценку инвестиционных проектов - более сложную по содержанию и расчетам, но более достоверную, предлагая помимо предложенных показателей следующие: срок окупаемости инвестиций, модифицированная норма доходности, индекс рентабельности. Также в международной практике известна модель Дюпона, позволяющая проводить факторный анализ соответственно с выяснением причин возникновения отклонений. С помощью данной модели, которая содержит в себе рентабельность продаж и собственного капитала, возможен анализ эффективности отдельных видов деятельности с помощью различных показателей.

Итак, мы видим, что ни отечественная, ни международная практика не дает нам однозначного ответа на вопрос, какие показатели рентабельности необходимо рассчитывать для достоверной оценки функционирования организации в разрезе видов ее деятельности. Однако, необходимость существования такой системы все равно существует, ведь для любого анализа необходима основа. В бухгалтерском учете эту основу представляют федеральные законы, постановления и иные нормативно-правовые акты. Анализ же не регламентируется и при его осуществлении специалисты используют литературу, но тот факт, что вопрос анализа деятельности по ее видам раскрыт только одним автором и предложенная им система сейчас может быть существенно дополнена, не позволяет в полной мере осуществить качественную и достоверную оценку. Авторы, к сожалению, не раскрывают и проблему использования показателей из международной практики, которые имеют свои особенности - они рассчитываются с учетом более точных данных, и для расчета помимо бухгалтерской и чистой прибыли могут использоваться такие показатели прибыли как – NOPLAT, OIBDA или показатель EBITDA. «Слепо» копировать эти показатели прибыли будет неправильным, поскольку мы должны учитывать, что они рассчитываются по отчетности составленной по международным стандартам. Так, произвести точный расчет с помощью

показателя прибыли EBITDA невозможно, так как формула ее расчета разрабатывалась для отчетности по МСФО и на ее основе она представляет сумму прибыли компании до налогообложения, расходов на амортизацию основных средств и нематериальных активов и процентов по полученным кредитам и займам. В соответствии же с российскими стандартами расчет будет иметь другой вид, и представлять сумму прибыли от реализации и амортизационных отчислений. Выявление различий в расчетах специалисту без соответствующего опыта работы и знаний провести будет довольно сложно. Итак, не только к выбору показателей, необходимых для полной и объективной оценки видов деятельности организация должна относиться ответственно, но и обдуманно использовать международные показатели, уделяя внимание тому, какой показатель прибыли необходимо использовать для достоверной оценки и как он рассчитывается на основе российских стандартов отчетности. Особенно, эти рекомендации относятся к организациям, которые в соответствии с ФЗ №208 «О консолидированной финансовой отчетности» обязаны составлять отчетность не только на основе ФЗ № 402 «О бухгалтерском учете», но и по МСФО. Именно им следует использовать и показатели из международной практики, причем важно будет разделять и понимать какие показатели и на основе какой отчетности будут рассчитываться.

Литература:

- 1) Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. Полный курс в двух томах. / Пер. с англ. под ред. В.В. Ковалева, Т. 2 - СПб.: "Экономическая школа", 1997.
- 2) Ефимова О.В. Финансовый анализ-6 изд., перераб. и доп.-М.: «Бухгалтерский учет», 2008.
- 3) Шеремет А.Д., "Комплексный анализ хозяйственной деятельности", - Москва: "ИНФРА - М", 2009.

СЕКЦИЯ 6

МАТЕМАТИКА, СТАТИСТИКА И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ

Т.А. Алиханян

Тверской госуниверситет

ЭВОЛЮЦИЯ И МЕТОДЫ ФУТУРОЛОГИИ

Футурология — это изучение истории будущего. История занимается рассмотрением причин и истоков нашей сегодняшней ситуации, а футурология рассматривает цели, задачи, направление нашего движения и то, какие проблемы и возможности встретятся на нашем пути.

Футурологи экстраполируют сегодняшние технологические, экономические и социальные тенденции и пытаются предсказать будущие тенденции. Смысл изучения будущего состоит в том, чтобы от пассивного и фаталистического его принятия перейти к активному и уверенному участию в построении предпочтительного будущего. Футурология также включает в себя нормативную часть — рассуждения о том, как “должно быть”.

Зарождение футурологии связано с возникновением идеи государственного экономического и политического планирования, прежде всего, в Советском Союзе в 1920-е годы.

Выделение футурологии в отдельную дисциплину произошло после второй мировой войны, когда Советский Союз, страны Европы и получившие независимость страны Африки и Азии начали масштабные проекты восстановления и развития экономики. Для этого им были необходимы методы изучения будущего, постановки общественных целей, экономического и научного планирования. В США футурология стала результатом успешного применения практических методов и инструментов системного анализа и планирования в армии во время войны. И по сей день футурологи в США менее склонны к широким прогнозам, связанным с будущим всего человечества и планеты.

В конце 1960-х в мире сформировалась критическая масса футурологов и начался международный диалог о долгосрочных целях человечества. В 1972 году внимание общественности привлёк отчёт Римского клуба “Пределы роста”, предупреждающий о последствиях роста населения, увеличения использования ресурсов и экономического роста. Были созданы международные организации футурологов — Всемирная федерация изучения будущего (World Futures Studies Federation) и Всемирное общество будущего (World Future Society).

Основные методы, используемые в футурологии, можно разделить на четыре группы: 1) направленные на выявление общего мнения опросы экспертов с помощью метода Дельфи или анкетирования; 2) статистические методы, такие как экстраполяция, вероятностный анализ, регрессионный и корреляционный анализ; 3) поиск аналогий будущего с существующими системами и составление сценариев будущего; 4) ролевые игры, симуляции, переговоры и другие методы групповой работы по планированию и прогнозированию будущего.

Футурология начиналась с прогнозирования, попытки предсказать, предвидеть будущее, выявляя тенденции и экстраполируя их, либо используя статистические методы. Но крупные футурологические прогнозы в области энергетики, выполненные подобными методами, не смогли предсказать нефтяной кризис 1973 года.

Из-за этой серьёзной неудачи футурологи перешли от прогнозирования к составлению сценариев, учитывающих, как принято говорить, “мультивариантность будущего”, а также стали учитывать не только технологические аспекты, но и, например, более широкую информацию о рынках. Расширение сферы применения методов предвидения (в такие области как образование, медицина, урбанизация, демография, правоохранительная деятельность) привело к необходимости учитывать социальные аспекты, например, влияние технологий на общество.

Однако, расширяя сферу своего применения, футурологи перестали уделять достаточное внимание прогнозам развития технологий. В этой области эстафету у футурологии перехватил метод под названием “технологическое предвидение” (technology foresight). Этот метод был впервые использован в Японии в 1971 году. Через год похожий проект (“Комплексная программа научно-технического прогресса”) был начат в Советском Союзе. Сегодня технологическое предвидение используется во множестве стран, как развитых, так и развивающихся. Методология технологического предвидения разрабатывается и продвигается ЮНИДО.

Процесс технологического предвидения включает в себя три этапа: 1) сбор исходной информации и данных из множества источников и их краткое изложение для изучения экспертами; 2) интерпретация и анализ информации, построение прогнозов; 3) использование результатов для выработки рекомендаций в различных областях, подготовка отчётов.

Среди множества методов, используемых в технологическом предвидении, один из самых распространённых - Дельфи-опрос. Этот метод позволяет выработать общее видение будущего участвующим в проекте экспертам. Цель метода - получение согласованной информации высокой степени достоверности в процессе анонимного обмена мнениями между участниками группы экспертов для принятия решения.

ФУТУРОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОГНОЗЫ ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ 20 ВЕКА

В 1964 году американским стратегическим центром RAND был осуществлен прогноз на ближайшие пятьдесят лет.

Всего через 8 лет после составления этого прогноза, стали использоваться автоматизированные переводчики на иностранные языки. Уже к 1973 году в 10 раз увеличились капиталовложения в развитие компьютерной сети, используемой для автоматизации процессов управления. К 1976 были созданы “автоматические библиотеки”, а через 2 года стал доступен автоматизированный поиск справочной информации. В 1979 году возникла система хранилищ информации с широким доступом для универсального или специализированного поиска информации. К 1990 году ЭВМ были развиты до такой степени, что смогли понимать и отвечать на стандартные тесты IQ, причем на достаточно высоком уровне.

В 1970 стало возможным контролировать рождаемость с помощью противозачаточных таблеток и других простых и недорогих средств. Всего через пару лет хирурги смогли трансплантировать и протезировать новые органы взамен поврежденных. Еще через 10 лет - имплантировать в человеческое тело искусственные органы из пластмассы и электроники. Всего 3 года назад был (частично) достигнут симбиоз человека и электронной машины, расширяющий возможности человеческого интеллекта. А в прошлом году создали медицинские препараты для повышения его уровня.

К сожалению, многие предсказания в области медицины так и не были осуществлены. Ученые не смогли создать технологии для биохимической стимуляции восстановления поврежденных органов тела или разработать ненаркотические препараты, позволяющие изменять характер личности в положительную сторону. На данный момент времени невозможно модифицировать гены с целью лечения дефектов наследственных заболеваний. Нельзя значительно снизить количество психических заболеваний с помощью химио- и физиотерапии. Пока не предвидится ни создания способов для приостановления процессов старения или увеличения продолжительности жизни, ни иммунизация человеческого организма против бактериальных и вирусных заболеваний. А создание двусторонней связи с инопланетными формами жизни и выведение пород разумных животных, возможно так и останется несбыточной фантазией.

Многие технологические успехи также не были достигнуты.

Так, проголосовать за новый закон через ЭВМ пока нельзя, предсказать погоду без ошибки тоже. Управление гравитацией нам тоже неподвластно. И, хотя уже существуют довольно крупные наработки в области применения роботов в помощи по дому и управлении транспортом, они еще далеки от совершенства.

Были и такие явления, невозможность осуществления которых была очевидна уже 50 лет назад. Обучение посредством внедрения информации непосредственно в мозг, путешествия во времени и телепатия, очевидно, так и останутся лишь в произведениях писателей-фантастов.

В целом было осуществлено около 50% прогнозов. Но, с развитием технологий и с ускорением процесса передачи информации, увеличивается и точность футурологических предсказаний.

В 2009 году главным футурологом консалтингового подразделения компании Cisco, Дэйвом Эвансом, был предложен вариант развития технологий на последующие 25 лет.

По его мнению, в 2013 г. объем трафика в беспроводных сетях составит 400 петабайт. Это предсказание оказалось не совсем верным, так как это значение уже превышено приблизительно в 23 раза.

Через 2 года объем скачиваемых файлов, которыми обмениваются между собой пользователи, должен возрасти до 100 экзабайт (что в 11 раз больше нынешнего ежемесячного трафика по всему миру). Повсеместно распространится видеосвязь, генерирующая 400 экзабайт трафика.

К 2025 количество электронных адресов будет в 4,8 триллиона раз больше чем известных человечеству звезд во вселенной. Персональный компьютер по своей вычислительной мощности сравняется с человеческим мозгом. Любая поверхность сможет выполнять функции дисплея. Осуществятся первые случаи телепортации на уровне частиц.

Более дальние прогнозы предсказывают нам возможность приобрести систему хранения данных емкостью в 11 петабайт и компьютеры, с мыслительной способностью равной умственной деятельности целого поселка, а к 2050 (если население Земли достигнет 9 миллиардов человек) и всего человечества. В области медицины знаменитый футуролог предсказывает нам возможность вживлять искусственную ткань в человеческий мозг.

О том, осуществляются эти футурологические прогнозы или нет, можно будет судить лишь по прошествии пары десятков лет. Но, вне зависимости от результата, такие оптимистичные взгляды дают некоторый толчок умам современности и заставляют стремиться к осуществлению даже самых смелых идей.

АНАЛИЗ «БЕЗУПРЕЧНОСТИ» КЛАССИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ МАРТИНГЕЙЛ

В математике при применении её к азартным играм существует понятие прогрессивной стратегии, основанной на принципе увеличения начальной ставки после каждого розыгрыша в игре. Суть прогрессивной стратегии заключается в том, чтобы производить серию розыгрышей в игре с любым повышением ставок до первого выигрыша, который должен перекрыть все уже сделанные игроком расходы.

Большинству игроков и просто интересующихся игрой людей наиболее известен вариант прогрессивной стратегии, носящий название стратегия Мартингейл, или просто – Мартингейл. В литературе эта стратегия описывается как абсолютно беспроигрышная и надёжная. Однако, прежде чем сразу играть по этой стратегии, попробуем теоретически разобраться, что же действительно дает игроку прогрессивная стратегия и так ли уж она беспроигрышна, как её описывают? Для простоты примера рассмотрим так называемую «простую рулетку» т.е. рулетку, на которой имеются только красные и черные номера. На такой рулетке при ставке на цвет теоретическая вероятность выигрыша равна точно половине, ведь выпадение цветов на рулетке случайно (если игра ведется честно) и раньше или позже обязательно должно выпасть красное. Итак, пусть n человек играют по Мартингейлу с начальной ставкой 1 доллар. После первой игры примерно половина игроков выиграет по одному доллару и закончит игру, а вторая половина проиграет по одному доллару. После второй игры (в ней будет участвовать только $n/2$ игроков, проигравших в первой игре) половина участвующих игроков, т.е. $n/4$ (четвертая часть от общего числа игроков) получит по $4-2-1=1$ доллару дохода и закончит игру, а оставшаяся четверть игроков проиграет еще по два доллара. Т.е. после второй игры $1/2+1/4=3/4$ игроков выиграют по доллару, а $1/4$ проиграет в сумме двух игр по 3 доллара. Для наглядности занесём результаты в таблицу:

N игры	Ставка	Выигравшие			Проигравшие			Итого: баланс по всем игрокам
		Количество игроков	Выигрыш Игрока	Общий Выигрыш	Количество Игроков	Проигрыш Игрока	Общий проигрыш	
1	1	$n/2$	1	$n/2$	$n/2$	1	$n/2$	$n/2 - n/2 = 0$
2	2	$n/2 + n/4 = 3n/4$	1	$3n/4$	$n/4$	$1+2=3$	$3n/4$	$3n/4 - 3n/4 = 0$
3	4	$3n/4 + n/8 = 7n/8$	1	$7n/8$	$n/8$	$3+4=7$	$7n/8$	$7n/8 - 7n/8 = 0$
4	8	$7n/8 + n/16 = 15n/16$	1	$15n/16$	$n/16$	$7+8=15$	$15n/16$	$15n/16 - 15n/16 = 0$
5	16	$15n/16 + n/32 = 31n/32$	1	$31n/32$	$n/32$	$15+16=31$	$31n/32$	$31n/32 - 31n/32 = 0$
6	32	$31n/32 + n/64 = 63n/64$	1	$63n/64$	$n/64$	$31+32=63$	$63n/64$	$63n/64 - 63n/64 = 0$
7	64	$63n/64 + n/128 = 127n/128$	1	$127n/128$	$n/128$	$63+64=127$	$127n/128$	$127n/128 - 127n/128 = 0$
8	128	$127n/128 + n/256 = 255n/256$	1	$255n/256$	$n/256$	$127+128=255$	$255n/256$	$255n/256 - 255n/256 = 0$
9	256	$255n/256 + n/512 = 511n/512$	1	$511n/512$	$n/512$	$255+256=511$	$511n/512$	$511n/512 - 511n/512 = 0$
10	512	$511n/512 + n/1024 = 1023n/1024$	1	$1023n/1024$	$n/1024$	$511+512=1023$	$1023n/1024$	$1023n/1024 - 1023n/1024 = 0$

Из таблицы хорошо видно как работает механизм Мартингейла - деньги не берутся из ниоткуда, и не выигрываются у казино, они просто перераспределяются между игроками. При каждом розыгрыше игры количество проигравших сокращается, а количество выигравших растет, но общее количество выигранных и проигранных денег все равно остается одинаковым и доход всех игроков в среднем равен 0. Отсюда вытекает, что Мартингейл не позволяет постоянно зарабатывать деньги и легально «грабить» казино. Он просто является механизмом перераспределения денег между игроками, когда большая группа игроков получает небольшие выигрыши, а небольшая группа игроков проигрывает большие деньги.

Возникает вопрос - почему же все-таки казино до сих пор существуют и не только не разорились, непрерывно выплачивая выигрыши, но и получают немалый доход? В качестве объяснения часто приводят то, что казино ограничивает максимальную величину ставок и игрок часто может попасть в ситуацию, когда он не может дальше повышать ставку и довести игру по Мартингейлу до победного конца. К аналогичной проблеме приводит и ограниченность суммы денег у игрока. Эти объяснения в принципе правильные: реальные проигрыши в игре по Мартингейлу связаны либо с тем, что ставка «упирается» в верхний предел, либо с исчерпанием финансовых резервов игрока.

Значит ли это, что Мартингейлом не следует пользоваться вообще? Нет, не значит. Он приносит игроку не больший (хотя и не меньший) убыток, чем любая другая стратегия игры в казино. Мартингейл самая подходящая стратегия для тех игроков, которым важнее сам факт игры и выигрыша, нежели денежный итог всей игры и которые безболезненно могут расстаться с суммой своей максимальной ставки. Игра по Мартингейлу очень азартна: прокручиваются большие деньги, адреналин у

игроков «течет рекой», а в итоге, почти наверняка, возможен еще и небольшой выигрыш.

Что необходимо помнить и понимать тем, кто захочет применять эту стратегию на практике? Вот её основные правила:

1) Мартингейл не дает в среднем никакого выигрыша.

2) Играя по Мартингейлу, вы, в большинстве игр, будете выходить победителем, но играя часто, вы неизбежно будете и проигрывать, причем больше, чем все ваши предыдущие выигрыши вместе взятые.

3) Не следует делать ставку больше половины той суммы, потеря которой станет для вас ударом.

*М.В. Ильина, Л.С. Коротких
Тверской госуниверситет*

CRM – ПРОДУКТЫ И ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Актуальность данной темы определяется динамикой повышения спроса на маркетинговые CRM – продукты и облачные технологии доступа к ним. По данным аналитического агентства Gartner мировой спрос на CRM – системы в 2012 - 2015 гг. увеличится в 6 раз и к 2015 г. достигнет 6,3 млрд. долл. [1].

Система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM, CRM-система, от англ. Customer Relationship Management) – информационная система, предназначенная для автоматизации стратегий взаимодействия подразделений компании с заказчиками (клиентами). Такая система позволяет компании отслеживать историю развития взаимоотношений с заказчиками, координировать многосторонние связи с постоянными клиентами и централизованно управлять продажами, маркетингом и послепродажным обслуживанием, консолидировать всю информации о каждом клиенте путем обмена данными с другими информационными системами.

Структура рынка CRM: 50% - США, 40% —Европа, 10% - Азия [2]. Около 60% мировой рынка занимают ведущие разработчики: SAP, Salesforce.com, Oracle/Siebel, Microsoft [1]. На российском рынке их доля составляет 90% [2].

В мире CRM используют в зависимости от размера предприятий: 95% крупных, 60 % средних, 25% малых компаний [1].

CRM-система состоит из трех стандартных блоков: автоматизация службы поддержки и обслуживания клиентов, автоматизация деятельности продавцов, автоматизация маркетинга.

Клиент - фокус всех усилий компании, а его удовлетворенность отношениями с компанией – ключевой фактор ее успеха. Борьба за

клиента становится все более острой. В сложившейся ситуации особенно актуально сокращение затрат, точное планирование, активная работа с имеющимися клиентами и их удержание, что является целью применения CRM- программ. Но теперь перед компаниями стоит вопрос выбора CRM – системы: традиционной, установленной на своей площадке, или облачной.

Под облачной CRM понимают систему, находящуюся в электронном хранилище данных в сети интернет у провайдера и доступную через Интернет по модели SaaS (англ. software as a service — программное обеспечение как услуга). По данным Gartner, объем продаж облачных CRM: 34% мировых продаж , 10% в России [1].

Среди проблем по использованию CRM-систем можно выделить следующие: потеря конфиденциальности данных, консерватизм пользователей, специфическое поведение менеджеров (желание сохранить конфиденциальность личной базы данных, нежелание тратить время на ввод данных).

Перечисленные проблемы решаются следующими способами:

а) силовым, предполагающим привязку заработной платы менеджера к данным CRM-системы, перераспределение клиентов в результате мониторинга, верификацию документов уполномоченными сотрудниками.

б) пошаговым, состоящим в переносе данных в CRM, настройке отчетов для сотрудников, постепенный ввод дополнительной информации о клиентах.

Известны сбои в работе облачных сервисов (за 2012 год только у Microsoft Windows Azure было 3 сбоя) [3]. Пути решения проблем, связанных с применением технологий SaaS, таковы: создание платформ для поддержки частного, общедоступного, гибридного облаков, всеобъемлющего плана по аварийному восстановлению и отказоустойчивости, надзор за исполнением закона «О персональных данных».

Несмотря на отмеченные проблемы внедрения и применения CRM–систем, многосторонний эффект их внедрения неоспорим. По мнению аналитиков, рынок CRM продолжит уверенно расти. По прогнозу Gather, к 2020 г. облачные CRM будут занимать более 50% рынка CRM [1]. При этом темпы роста облачных CRM втрое опережают этот показатель в секторе традиционных систем.

Литература:

1. Система управления взаимоотношениями с клиентами в России 2012 CRM [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php/CRM>

2. Гореткина Е. Российский рынок CRM – самый быстрорастущий в Восточной Европе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pcweek.ru/business/article/detail.php?ID=139471>
3. Blaisdell R. Основные сбои в работе облачных сервисов в 2012 году, и какие выводы из этого можно извлечь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://habrahabr.ru/post/163659/>

В.С. Грошева
Тверской госуниверситет

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

По мнению экспертов Статистической комиссии ООН, качество жизни (КЖ) представляет собой сложную синтетическую категорию, аккумулирующую все необходимые для населения условия его существования, уровень развития и степень удовлетворения всего комплекса потребностей и интересов людей. К компонентам этой категории отнесены товары и услуги, доходы, сбережения, духовные потребности, личная безопасность и другие атрибуты социальной комфортности, а также состояние среды обитания. Группой экспертов Статистической комиссии ООН также подчеркивается, что при дальнейшей разработке этого перечня, наряду с решением национальных задач, большое внимание должно придаваться максимально возможной сопоставимости данных между странами.

Исходя из международных стандартов, для характеристики качества жизни можно использовать «правило счастливой семёрки». Согласно этому правилу, для наиболее полной характеристики понятия «качество жизни» необходимо использовать следующие показатели:

1. «Качество» населения, интегрирующее такие его свойства, как способность к воспроизводству (рождаемость, смертность, заболеваемость, инвалидность, ожидаемая продолжительность жизни и т. п.), способность образовывать и сохранять семьи (брачность, разводимость), уровень образования и квалификации (доля населения, охваченного обучением в соответствующих возрастных группах, достигнутый уровень образования и т.п.);
2. Благосостояние населения. Материальный аспект благосостояния характеризуют показатели доходов, текущего потребления и сбережений населения (величина доходов в реальном выражении, их распределение по направлениям использования и различным социально-экономическим группам населения, структура потребительских расходов населения, наличие в домашних хозяйствах потребительских товаров длительного пользования, накопление имущества и ценностей и др.), а также такие макроэкономические показатели, как ВВП на душу населения,

фактическое потребление домашних хозяйств, индекс потребительских цен, уровни безработицы и бедности;

3. Условия жизни населения. Понятие «условия жизни» включает в себя характеристики жилищных условий, обеспеченность населения мощностями здравоохранения, образования, культуры, использования свободного времени, социальном и изобразительной мобильности и т. п.;

4. Информированность населения. Характеризует доступность к средствам телекоммуникации и информационных инфраструктур (операторы мобильной радиосвязи, информационные ресурсы, интернет-технологии и т.д.);

5. Социальная безопасность (или качество социальной сферы). Характеризует условия труда, социальное обеспечение и социальную защиту, физическую и имущественную безопасность;

6. Качество окружающей среды (или качество экологической ниши). Характеризует аккумулирующие данные о загрязнении воздушного пространства, воды, о качестве почвы, уровне биоразнообразия территории и т. п.;

7. Природно-климатические условия. Характеризует климатические условия, частоту и специфику форс-мажорных ситуаций (наводнений, землетрясений, ураганов и других стихийных бедствий).

В докладе Международной Комиссии по оценке экономических результатов и социального прогресса признается актуальность разработки Интегрированного Показателя Качества Жизни (ИПКЖ). Данный интегральный индикатор представляет собой определенного вида синтез оценок более частых свойств и критериев этого понятия, которые в свою очередь могут быть представлены в виде различных комбинаций отчетных статистических показателей.

Следует отметить, что в современных официальных статистических материалах РФ, в частности в сборниках Росстата, публикуются данные характеризующие только уровень жизни населения, куда входят все рубрики перечисляющие доходы, заработную плату, пенсии, социальные пособия и трансферты, т.е. только те показатели, которые соответствуют п.2 правила счастливой семерки. Но общий интегральный показатель (индекс качества жизни), характеризующий качество жизни населения по регионам и в сравнении с другими странами как таковой не определяется. А отсутствие единого унифицированного подхода к определению качества жизни населения в регионах РФ может привести к недостоверным выводам и оценкам. Необходимо четко понимать, что в современной жизни оценка качества жизни населения страны становится все более актуальной и требует безотлагательного её решения, так как именно качество жизни является важнейшим фактором повышения экономической, социальной и экологической безопасности как отдельных регионов так и страны в целом.

Литература:

1. Мироедов А.А., Кретинин В.А. Качество жизни в современных оценках экономического роста и социального прогресса // Вопросы статистики. -2012 - №2. с. 44-49

М.И. Сысольцева
Тверской госуниверситет

ОПТИМАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПКИ РЕСУРСОВ И ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ

Классическая задача оптимального планирования производства продукции имеет существенный недостаток: оптимальный план производства продукции отыскивается при заданных объемах запасов ресурсов. При такой постановке задачи нельзя получить максимально возможную эффективность предприятия, например, прибыль или выручку за определенный плановый период. Поэтому в работе решается более общая задача определения как оптимального плана производства продукции, так и оптимального объема запасов необходимых ресурсов.

Оценка преимуществ предлагаемой методики по сравнению с классической будет продемонстрирована на конкретном примере. Общая концепция изложена С.И. Шукурьяном в журнале «Вестник ТвГУ»[1].

Пример. Задача оптимального планирования производства продукции в классической постановке:

$$Z = 45x_1 + 50x_2 + 80x_3 \rightarrow \max \quad (1)$$

$$\begin{cases} 18x_1 + 15x_2 + 80x_3 \leq 360 \\ 6x_1 + 4x_2 + 8x_3 \leq 192 \\ 5x_1 + 3x_2 + 3x_3 \leq 180 \\ x_j \geq 0, j = \overline{1,3} \end{cases} \quad (2)$$

Здесь x_1, x_2, x_3 – объемы выпуска продукции соответственно первого, второго и третьего видов; константы в правых частях неравенств в системе ограничений (2) есть запасы ресурсов соответственно первого, второго и третьего видов; константы в целевой функции – цены единицы продукции соответственно первого, второго и третьего видов.

Математическая модель в предлагаемой в работе постановке имеет вид:

$$Z = 45x_1 + 50x_2 + 80x_3 \rightarrow \max \quad (3)$$

$$\begin{cases} 18x_1 + 15x_2 + 80x_3 \leq 360 \\ 6x_1 + 4x_2 + 8x_3 \leq 192 \\ 5x_1 + 3x_2 + 3x_3 \leq 180 \\ x_4 + 2x_5 + 3x_6 \leq 1284 \\ x_j \geq 0, j = \overline{1,6} \end{cases} \quad (4)$$

В модели (3),(4) наряду с использованными в (1),(2) переменными и константами введены: x_4, x_5, x_6 – неизвестные объемы запасов ресурсов соответственно первого, второго и третьего видов; константа в правой части четвертого неравенства системы ограничений (4) означает величину денежных единиц, предназначенных для закупки ресурсов. Эта сумма в точности равна стоимости ресурсов, используемых в задаче (1),(2). Считаются известными стоимости единиц каждого вида ресурса: 1 ден. ед. за ед. первого вида ресурса, 2 ден. ед. – второго вида и 3 ден. ед. – третьего вида. Результаты оптимальных решений задач (1), (2) и (3), (4) представлены в таблице:

	Задача (1),(2)	Задача (3), (4)
Максимальная выручка	2000	2776,22
Объем выпуска продукции	$x_1^* = 0$ $x_2^* = 8$ $x_3^* = 20$	$x_1^* = 0$ $x_2^* = 0$ $x_3^* = 34,7$
Запасы ресурсов	$b_1 = 360$ $b_2 = 192$ $b_3 = 180$	$b_1 = 416,43$ $b_2 = 277,62$ $b_3 = 104,1$

Анализ оптимальных решений задач (1), (2) и (3), (4) показывает, что:

1) благодаря оптимизации объемов запасов ресурсов удалось повысить максимальную выручку с 2000 ден. ед. до 2776, 22 ден. ед.;

2) в оптимальном плане производства продукции, полученном в задаче (1), (2) ресурс третьего вида используется не полностью, его остаток составляет 96 ед. Это свидетельствует о том, что предприятие нерационально использует денежные средства на закупку ресурсов. Оптимальные объемы запасов ресурсов, полученные при решении задачи (3), (4), в оптимальном плане производства используются полностью, что свидетельствует о рациональном использовании денежных средств на закупку ресурсов;

3) в оптимальном плане производства продукции задачи (3), (4) предусмотрен выпуск только третьего вида продукции. При изменении спроса на этот вид продукции предприятие может понести большие финансовые потери. Поэтому следует предусмотреть выпуск еще хотя бы одного вида продукции. В связи с этим в математическую модель (3), (4) было введено дополнительное ограничение $x_2 \geq 8$.

Оптимальное решение задачи (3), (4) с учетом дополнительного ограничения: максимальная выручка составила 2622,7 ден.ед (что по-прежнему значительно больше, чем в оптимальном решении задачи (1), (2)) при следующих объемах выпуска продукции: $x_1^* = 0$, $x_2^* = 8$, $x_3^* = 27,78$ и объемах запасов ресурсов: $b_1 = 453,41$, $b_2 = 254,27$, $b_3 = 107,35$ единиц.

На основании анализа решений задач в классической постановке и предлагаемой в работе задаче одновременной оптимизации как объемов выпуска, так и запасов ресурсов можно сделать вывод о высокой эффективности предложенной методики. В самом деле, минимальный прирост выручки составил $\frac{2622,4 - 2000}{2000} = 0,312(31,2\%)$

Литература:

1. С.И. Шукурьян. Оптимизация затрат предприятия на закупку ресурсов и производство продукции //Вестник Тверского государственного университета. Сер. Экономика и управление – 2009. №4.

М.И. Минина

Тверской госуниверситет

ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ ОПТИМАЛЬНОГО ПЛАНА ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ

Эффективность производственного бизнеса во многом определяется качеством планирования производства продукции. Поскольку планирование связано с будущим, то возможны непредвиденные изменения рыночной конъюнктуры. Это может привести к изменению ассортимента выпускаемой продукции, а, следовательно, к освоению или наладке новых технологий, что связано с дополнительными издержками. Такая же проблема возникает, например, при планировании расширения объёма производства продукции. Поэтому в докладе исследуется актуальная задача оценки пределов изменения экономических факторов влияющих на оптимальный план выпуска продукции, при которых оптимальный ассортимент не изменится. Эти задачи решаются на основе теории устойчивости оптимального решения задачи линейного программирования.[1]

В докладе Сысольцевой М.И. была рассмотрена методика определения оптимальных по критерию максимума объёмов необходимых ресурсов и выпуска продукции. Ниже приведена исходная задача и её оптимальное решение при заданных ограничениях:

$$Z = 45x_1 + 50x_2 + 80x_3 \rightarrow \max \quad (1)$$

Ограничения:

$$\begin{cases} 18x_1 + 15x_2 + 12x_3 \leq 453,41, \\ 6x_1 + 4x_2 + 8x_3 \leq 254,27, \\ 5x_1 + 3x_2 + 3x_3 \leq 107,35 \\ x_2 \geq 8, x_j \geq 0, j = 1,3 \end{cases} \quad (2)$$

Оптимальное решение задачи (1), (2):

Предприятие получит максимальную выручку 2622,67 ден.ед., если будет выпускать продукцию второго вида в количестве 8 ед., третьего вида – 27,78 ед., а продукцию первого вида не выпускать.

Теперь определим устойчивость полученного решения. Под устойчивостью будем понимать пределы возможных колебаний запасов ресурсов и цен на товары, при которых оптимальный ассортимент выпускаемой продукции остаётся неизменным (остаётся неизменным список базисных переменных).

Сравним полученные в данном исследовании результаты с исходным оптимальным решением:

Исходные данные	Пределы изменения исходных данных
Цена единицы продукции первого вида	
45ден.ед.	от 0 до 133,3 ден. ед.
Цена единицы продукции второго вида	
50ден.ед.	от 0 до 80 ден. ед.
Цена единицы продукции третьего вида	
80ден.ед.	от 50ден. ед. до $+\infty$
Запасы ресурса первого вида	
453,41	от 453,41 до $+\infty$
Запасы ресурса второго вида	
254,27	от 254,27 до $+\infty$
Запасы ресурса третьего вида	
107,35	от 24 до 107,35

Итак, нам удалось определить пределы изменения запасов ресурсов и цен на продукцию, при которых оптимальный ассортимент производства продукции будет устойчивым (неизменным).

Литература:

1. Таха, Хенди А. Введение в исследование операций, 7-е издание: Пер. с англ. —М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. —912с.

*А.С. Антипова
Тверской госуниверситет*

РЕЗУЛЬТАТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА ТВЕРСКОГО РЕГИОНА

Общим показателем результатов экономического производства является валовой выпуск – суммарная стоимость товаров и услуг,

произведенных институциональными единицами-резидентами в отчетном периоде. Результатом производственной деятельности региона в денежном выражении выступает валовой региональный продукт (ВРП). ВРП предназначен для характеристики взаимосвязанных аспектов экономического процесса в регионе: производства товаров и оказания услуг, распределения доходов, конечного использования товаров и услуг.

Согласно официальным статистическим данным, номинальная стоимость валового регионального продукта Тверской области, полученного на стадии производства, в 2011 году достигла 253,8 млрд. рублей в текущих основных ценах, что превышает показатель 2010 г. на 34,7 млрд. руб. Реальный рост ВРП в 2011 г. по сравнению с 2010 г. составил 105,7%. В стоимостной структуре валового регионального продукта Тверской области приоритет принадлежит промышленному производству – 30,3% от ВРП 2011 года. Весомый вклад в формирование главного показателя развития региона вносят: оптовая и розничная торговля (15,3%), транспорт и связь (10,3%), строительство (10,9%) (табл.1).

Таблица 1

Структура валовой добавленной стоимости произведенной на территории Тверской области в 2011 году

Раздел	Название	В % к итогу	
		2010	2011
A	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	5,6	6,7
C	Добыча полезных ископаемых	0,1	0,1
D	Обрабатывающие производства	18,5	21,3
E	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	11,1	9,0
F	Строительство	9,2	10,9
G	Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	18,4	15,3
H	Гостиницы и рестораны	1,2	1,2
I	Транспорт и связь	10,4	10,3
J	Финансовая деятельность	0,4	0,5
K	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	7,7	7,3
L	Государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование	8,1	7,7
M	Образование	3,7	3,7
N	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	4,3	4,6
O	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1,3	1,4
Итого	Валовая добавленная стоимость в основных ценах	100,0	100,0

Применение индексного факторного анализа позволяет дать статистическую оценку влияния различных факторов на изменение ВРП.

На абсолютное изменение показателя в текущих ценах принято определять влияние изменения цен (р) и физического объема ВРП (q), т.е.:

$$\Delta \text{ВРП}_p = \text{ВРП}_0^{p0} (I_{qp} - I_q) = 219,0 (1,158 - 1,057) = 22,2 \text{ (млрд.руб.)}$$

$$\Delta \text{ВРП}_q = \text{ВРП}_0^{p0} (I_q - 1) = 219,0 (1,057 - 1) = 12,5 \text{ (млрд.руб.)}$$

Таким образом, в общем абсолютном приросте (34,7 млрд.руб.) на долю ценового фактора приходится около 64 % общего прироста, на долю реального роста только 36 %.

Реальное изменение ВРП в первую очередь зависит от численности занятых в экономике (Т) и производительности труда (w): т.е.

$$\Delta \text{ВРП}_w = \text{ВРП}_0^{p0} (I_q - I_T) = 219,0 (1,057 - 1,001) = 12,2 \text{ (млрд.руб.)}$$

$$\Delta \text{ВРП}_T = \text{ВРП}_0^{p0} (I_T - 1) = 219,00 (1,001 - 1) = 0,3 \text{ (млрд.руб.)}$$

Следует подчеркнуть, что реальный рост ВРП Тверской области напрямую связан с повышением производительности труда. Как показывают расчеты, рост производительности труда в 2011 г. по сравнению с 2010 г. составил 105,5 %.

По итогам 2011 года в Тверской области производство ВРП на душу населения составило 188,5 тыс. рублей в текущих основных ценах. В 2010 г. этот показатель составлял 161 тыс. рублей при среднероссийском показателе в 262 тыс. рублей и 348 тыс. рублей по Центральному федеральному округу. В рамках межрегиональных сопоставлений наш регион по значению этого макроэкономического индикатора занимает 11-ое место среди субъектов ЦФО и 45-ое место в России.

Значимость показателя ВРП в макроэкономическом аспекте обусловлена тем, что данные о результатах производственной деятельности регионов используются органами государственного регулирования экономики для разработки региональной политики, принятия решений в области социальной, фискальной, кредитно-денежной политики. Кроме того, ВРП позволяет проводить межрегиональные сравнения для оценки места каждого региона в системе экономических отношений внутри РФ и выявления закономерностей и диспропорций развития регионов [1: С.257]

Литература:

1. Региональная статистика: учеб. / Под ред. Е.В. Захаровой, Г.И. Чудилина. - М.: Финансы и статистика, 2006. – 624с.
2. Социально-экономическое положение Тверской области в 2012 году [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://tverstat.gks.ru/wps>.

АНАЛИЗ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ ТВЕРСКОГО РЕГИОНА

Социальный потенциал региона во многом определяется его демографической обстановкой. Важной характеристикой населения является его возрастно-половая структура. Возрастной состав населения имеет особое значение для решения многих практических задач, для разработки прогнозов развития сферы обслуживания населения, экономических программ [1: С.109].

Показатели структуры населения по полу и возрасту для наглядности представляются в виде возрастной пирамиды, которая отображает возрастно-половую структуру населения. Для Тверской области соотношение мальчиков и девочек среди родившихся традиционное: на 100 девочек рождается 106-107 мальчиков. В общей численности населения характерно преобладание женского населения над мужским. На начало 2012 г. численность женщин превышала численность мужчин на 128,2 тыс.чел. На 1000 мужчин приходилось 1211 женщин. Относительный перевес женского населения над мужским составлял 9,5 %. Это говорит о существенной диспропорции половой структуры населения Тверской области.

Используя для характеристики возрастной структуры населения шкалу Зунберга, следует отметить, что для мужского и для женского населения Тверской области присуща регрессивная возрастная структура. Так удельный вес населения в возрасте 50 лет и старше в 2012 г. составлял 36 %, в том числе у женского населения эта доля равнялась 29 %, у мужского населения – 44 %.

Таблица 1

Распределение населения Тверской области по возрасту

Возрастные группы, лет	Все население		
	Мужчины и женщины	Мужчины	Женщины
Все население	1342200	607018	735182
из общей численности			
моложе трудоспособного возраста	197827	101628	96199
трудоспособного возраста	783485	408640	374845
старше трудоспособного возраста	360888	96750	2614138

Для оценки уровня старения населения применяется шкала Э.Россета (табл. 2). В соответствии с этой шкалой можно говорить о демографической старости населения Тверской области.

Таблица 2

Уровень старения населения Тверской области, проценты

Доля лиц в возрасте 60 лет и старше в общей численности населения, %	Характеристика	Все население		
		Мужчины и женщины	Мужчины	Женщины
Менее 8	Демографическая молодость			
8 – 10	Преддверие старости			
10 -12	Собственное старение			
12 и более	Демографическая старость	20,7	14,6	27,3

Общая характеристика распределения населения Тверской области по возрасту приведена в таблице 1. На начало 2012 г. в общей численности населения Тверской области лица моложе трудоспособного возраста составляли 15 %, в трудоспособном возрасте – 58 % и старше трудоспособного возраста – 27 %. В трудоспособном возрасте численность мужчин превышает численность женщин. Удельный вес женщин в численности лиц трудоспособного возраста составил 47,8 %, мужчин – 52,2 %. Для количественной характеристики населения трудоспособного возраста рассчитывается общий коэффициент демографической нагрузки

трудоспособного населения: $K_{общ} = \frac{N_{0-15} + N_{55/60}}{N_{16-54/59}} \times 1000 = 713,2$. На начало

2012 г. на каждые 1000 чел. в трудоспособном возрасте приходилось 713 человек не занятых в экономике. В том числе для женского населения эта цифра составила 961 человек, а для мужского 486 человек.

Из вышеизложенного следует, что необходимо остановить регрессивные демографические процессы в Тверской области. Для этого необходимо увеличивать среднюю продолжительность жизни населения; увеличивать рождаемость путем создания для молодых семей благоприятных социальных и материальных условий.

Литература:

1. Региональная статистика: учеб. / Под ред. Е.В. Захаровой, Г.И. Чудилина. - М.: Финансы и статистика, 2006. – 624с.
2. Социально-экономическое положение Тверской области в 2012 году [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://tverstat.gks.ru/wps>.

АКТУАЛЬНЫЕ ВИДЫ ИНТЕРНЕТ МОШЕННИЧЕСТВА С БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ

Данные статистики о киберпреступлениях, в частности связанных с банковскими картами, показывают актуальность разработки и анализа мер по противодействию им. По информации сайта МВД РФ (<http://mvd.ru>) за первое полугодие 2012 года в России было зафиксировано 5696 киберпреступлений, что почти на 11 % больше, чем в аналогичном периоде 2011 года [1]. Мировой объем мошеннических операций в сфере платёжных карт составляет 13 млрд. долларов, а в России – 2,5млрд. долларов. Шансы пострадавших вернуть деньги по оценкам РБК равны 50% [2].

Мошенничество с платежными картами, кардинг (от англ. carding) вид мошенничества, при котором производится операция с использованием платежной карты или ее реквизитов, не инициированная или не подтвержденная ее держателем. Реквизиты платежных карт, как правило, берут со взломанных серверов интернет-магазинов, платежных и расчётных систем, а также с персональных компьютеров пользователей. Наиболее распространённым методом похищения номеров платежных карт на сегодня является фишинг.

Фишинг (от англ. fishing - рыбная ловля) — вид интернет мошенничества, целью которого является получение доступа к конфиденциальным данным пользователей, в частности логинам и паролям. Это достигается путём проведения массовых рассылок электронных писем от имени популярных брендов, а также личных сообщений внутри различных сервисов интернета. Преступник отправляет электронное письмо с убедительной просьбой перейти по указанной ссылке, нажатие которой перенаправляет на мошеннический веб-сайт, предназначенный для кражи персональных данных пользователей и являющийся почти точной копией веб-сайта известной компании [5].

Действия по распознаванию электронного письма от мошенников:

1. Следует проверить адрес отправителя. Строка «Отправитель» может содержать адрес электронной почты, который является почти точной копией адреса настоящей компании.

2. Нельзя открывать вложения, так как они могут содержать шпионские программы или вирусы.

3. Электронные письма от известных компаний не содержат орфографических или грамматических ошибок. Подозрительны безличные обращения, такие как «Уважаемый пользователь», или

обращения по адресу электронной почты. В подлинном письме всегда обращаются по имени и фамилии, либо по названию компании.

4. Необходимо избегать поспешных действий. Мошенники пытаются заставить реагировать быстро и необдуманно, якобы с целью сохранения конфиденциальных данных счёта.

5. Следует внимательно анализировать ссылки, которые могут быть почти точной копией подлинных. Например, начинаться с <http://> вместо <https://>. Переход по этой ссылке может быть опасен [2].

Способы выявления мошеннического интернет – магазина:

1. Анализ отзывов о магазине с игнорированием мнений, представленных на страницах интернет-магазина.

2. Проверка даты зарегистрированного доменного имени сайта магазина, например, с помощью ресурса <http://www.whois.net/>. Если домен был зарегистрирован недавно и за границей, то следует дополнительно проверить его подлинность.

3. При оплате товара через платёжные системы (Webmoney, Яндекс.деньги и др.) проверка наличия жалоб на кошелек интернет - магазина на сайтах этих платежных систем.

4. При оплате товара по кредитной карте отслеживание платежа через доверенную платежную систему, а не напрямую через сайт магазина.

5. Проверка наличия реквизитов юридического лица интернет-магазина с указанием федерального или городского, но не мобильного номера телефона [4].

По мнению аналитиков [3] рост числа кардинг-преступлений будет продолжаться ввиду увеличения объёма дистанционных платежей с использованием банковских карт, низкой правовой защиты в сфере интернет деятельности, не обращаемости большинства потерпевших в правоохранительные органы и других причин.

Литература:

1. 30 сентября – День Интернета в России [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства внутренних дел Российской Федерации. – Режим доступа: <http://mvd.ru/news/item/146788/>
2. Мошенническое электронное письмо [Электронный ресурс] // Компания PayPal. - Режим доступа: <https://www.paypal.com/ru/webapps/mpp/phishing>
3. Экономика. Еженедельно 6 тыс. россиян "засвечивают" данные пластиковых карт [Электронный ресурс] // Медиахолдинг РБК. - Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/31/01/2013/843089.shtml>
4. Мошенничество в Интернет-магазинах [Электронный ресурс] // Блог КИБ. - Режим доступа: <http://kib24.ru/blog/?p=712>
5. Фишинг [Электронный ресурс] // Википедия. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D4%E8%F8%E8%ED%E3>

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРИЕМА АБИТУРИЕНТОВ В ВУЗЫ НА ОСНОВЕ АЛГОРИТМОВ ШЕПЛИ

В настоящее время наблюдается недостаток квалифицированных специалистов во многих сферах деятельности. По данным сайта компании "Видео ИМ" (rb.ru) 86% компаний сталкиваются с данной проблемой. 50-75% процентов выпускников российских вузов работают не по своей специальности, тогда как на обучение одного студента в среднем уходит 70-90 тысяч рублей в год. Эти данные подтверждают актуальность выявления способностей и склонностей школьников, помощи выпускникам школ в самоопределении, выборе профессии и вуза.

Примером решения данной проблемы в американской системе приема в старшую школу является внедряемая с 2003 года программа департамента образования Нью-Йорка HSAPS NYC DOE, учитывающая не только учебные достижения ученика, но и его склонности к освоению различных предметов, особые потребности в процессе обучения. Результаты реализации этой программы оказались весьма внушительными. Школьники стали реже менять место учебы, сократилось расстояние и время, затрачиваемое на дорогу до школы.

Принцип работы программы HSAPS NYC DOE основан на алгоритме Гейла-Шепли. В 2012 г. Л. Шепли и Э. Рот были удостоены Нобелевской премии по экономике за разработку теории стабильных сочетаний и теории двусторонних рынков, одним из приложений которой является механизм распределения студентов по университетам.

Рассмотрим существующую систему приема в российские вузы по результатам ЕГЭ, предполагающую ранжирование абитуриентами своих предпочтений по мере убывания желания обучаться в конкретном вузе по конкретной специальности. В табл. 1 и 2 на условном примере представлены данные, на основе которых проводится зачисление. Предпочтения факультетов ранжируются по результатам ЕГЭ абитуриентов. В скобках указано количество бюджетных мест на каждом факультете.

Однако ранжирование только по баллам ЕГЭ учитывает только одну сторону деятельности абитуриента – учебную. В связи с этим предлагается усовершенствованная форма данного алгоритма с учетом индивидуальных достижений абитуриентов на основе интегральной оценки, учитывающей как результаты ЕГЭ, так и эти достижения (табл.3).

Таблица 1

Результаты ЕГЭ и предпочтения абитуриентов

Абитуриент	Сумма баллов ЕГЭ для направления подготовки					Предпочтения абитуриентов				
	Э	Ю	П	Б	И					
Лиза	285	283	285	260	283	Э	И	Б	П	Ю
Таня	240	235	240	195	235	Э	П	Ю	И	Б
Паша	210	246	210	175	246	Э	И	Ю	Б	П
Лариса	120	165	120	145	165	Э	Ю	П	Б	И
Егор	180	245	180	150	245	Э	Ю	Б	П	И

Таблица 2

Предпочтения факультетов

	По результатам ЕГЭ					По результатам ЕГЭ				
	Лиза	Таня	Паша	Егор	Лар.	Лиза	Паша	Таня	Егор	Лар.
Э(2)	Лиза	Таня	Паша	Егор	Лар.	Лиза	Паша	Таня	Егор	Лар.
Ю(1)	Лиза	Паша	Егор	Таня	Лар.	Лиза	Паша	Таня	Егор	Лар.
И(1)	Лиза	Паша	Егор	Таня	Лар.	Лиза	Паша	Егор	Таня	Лар.
Б(1)	Лиза	Таня	Паша	Лар.	Егор	Лиза	Паша	Таня	Лар.	Егор
П(1)	Лиза	Таня	Паша	Егор	Лар.	Лиза	Паша	Таня	Егор	Лар.

Таблица 3

Интегральные оценки по экономическому факультету

№	Параметр	Вес параметра	Оценки параметров				
			Лиза	Павел	Лариса	Татьяна	Егор
1	Балл ЕГЭ	0,6	0,95	0,7	0,4	0,8	0,6
2	Аттестат	0,1	1	0,85	0,45	0,9	0,65
3	Спорт	0,05	0	1	0	0	0
4	Способности	0,15	0,7	0,7	0,35	0,5	0,6
5	Общ. жизнь	0,05	1	1	1	1	1
6	Рекомендации	0,05	1	0,7	0,6	0,8	0,85
Интегральная оценка:			0,875	0,745	0,3875	0,735	0,565

Изменения предпочтений вуза по приему абитуриентов и результаты приема с учетом интегральных оценок отражены в табл.4. и 5.

Таблица 4

Сравнение результатов поступления

	По результатам ЕГЭ	По результатам ЕГЭ
Лиза	Экон.	Экон.
Татьяна	Экон.	Педаг.
Павел	Истор.	Экон.
Лариса	Пед.	Биол.
Егор	Юрид.	Юрид.

Таблица 5

Результаты приема по усовершенствованной системе

Лиза	→	Экон. (Лиза)			
Татьяна	→	Экон.	→	Педаг. (Татьяна)	
Павел	→	Экон. (Павел)			
Лариса	→	Экон.	→	Юрид.	→ Биол.(Лариса)
Егор	→	Экон.	→	Юрид. (Егор)	

Предложенная методика позволяет выявлять наиболее мотивированных, активных и способных абитуриентов, обладающих не только и не сколько большим багажом уже имеющихся знаний, но и потенциалом и желанием для более глубокого и всестороннего «погружения» в свою специальность.

А.М. Нафикова

Тверской госуниверситет

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ДВУСТОРОННИХ РЫНКОВ

Цель работы - анализ практики применения основных результатов научных работ, за которые американские ученые Ллойд Шепли и Элвин Рот получили в 2012 г. Нобелевскую премию по экономике. Л. Шепли и Э. Рот, разработав теорию стабильных сочетаний и дизайна практических рыночных механизмов (теории двусторонних рынков), предложили методы нахождения оптимальных сочетаний в ситуациях, когда для каждого члена одной группы необходимо найти подходящую пару в другой группе. Например, ими были разработаны механизмы распределения абитуриентов по университетам, учитывающие их предпочтения и способности, или распределения донорских почек по пациентам, учитывающие, что не каждая почка подходит каждому пациенту.

Американские ученые исследовали взаимодействие рынков, на которых деньги не используются или не играют ключевой роли, поэтому основной акцент делается на связи между экономическими агентами. На двусторонних рынках агенты на одной стороне рынка взаимодействуют с небольшим числом агентов на другой стороне. Классические примеры двухсторонних рынков: женщины-мужчины, студенты-университеты, работники-фирмы, поставщики-магазины. При этом ставится задача нахождения устойчивых стабильных связей между ними[1].

К основным понятиям алгоритма Гейла-Шепли, разработанного с использованием теории кооперативных игр, относятся понятия стабильного и нестабильного распределения по парам. Распределение называется стабильным (оптимальным по Парето), если оно не может быть

улучшено никем из агентов или парой агентов. Распределение называется нестабильным, если существует блокирующая пара агентов или блокирующий агент из этой пары, желающие разорвать предписанную распределением связь. Основные результаты теории двусторонних рынков, понятийный аппарат, суть алгоритмов Гейла-Шепли изложены в [1].

В Америке в начале XX в. госпитали подписывали контракты с врачами-стажерами после первого года их четырехлетнего обучения, практически не имея информации о своих будущих стажерах, как и студенты-первокурсники не могли гарантировать свой выбор при выпуске из вуза. Тогда в середине XX в. американские госпитали договорились использовать централизованную систему распределения врачей-стажеров. Суть заключалась в сообщении и координации пожеланий и предпочтений будущих врачей и госпиталей, на основании которых алгоритм предлагал возможные пары стажер—госпиталь. В основе этой системы лежит алгоритм Гейла—Шепли, а система признана эффективной и существует в модифицированном виде и в настоящее время.

Алгоритм Гейла-Шепли также используется для распределения школьников по школам в городах США и Великобритании, для распределения студентов по университетам, для подбора донорских органов в трансплантологии. Приведенное перечисление, конечно, не исчерпывает весь спектр применения работ Гейла и Шепли

Литература:

1. Железова Е., Измалков С., Сонин К., Хованская И. Теория и практика двусторонних рынков // Вопросы экономики. - №1. – 2013. – С. 4-25.

*А.О Бойко, А.А. Бутузкина, Р.Н Джафарова
Тверской госуниверситет*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ САЙТОВ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ ПО СТАТИСТИКЕ РЕЙТИНГОВ РУНЕТА

Объектом рассмотрения и исследования стали бизнес-сайты Тверского региона, параметры посещаемости которых анализировались по данным рейтингов интернета и по оценкам покупателей.

По данным компаний Data Insight и East-West Digital News общий размер российского рынка электронной коммерции к началу 2012 года составил 10,5 млрд. \$, из которых 7,8 млрд. \$ было потрачено на реальные товары, объем трансграничных продаж достиг 700 млн. \$ [1].

Розничная онлайн-торговля (сектор B2C (Business-to-Consumer), т.е. сектор электронных магазинов) составила меньше 2% от общероссийского рынка розничной торговли, при этом выросла по меньшей мере на 25% за

один год. Некоторые ведущие представители розничной интернет-торговли добились увеличения продаж на 200-300%. В течение года было сделано 89 млн. заказов на реальные товары (или 245000 в день), из которых 45 млн. (или 125000 в день) - в регионах.

Российская интернет-компания Insales, занимающаяся разработкой инновационного программного обеспечения в области электронной коммерции, насчитала 25000 интернет-магазинов по сравнению с 16000 в 2010 году. Из них 10 интернет-магазинов получили доходы в размере более 100 млн. \$ за продажи материальных товаров, а доходы 30 ведущих магазинов составили около 3 млрд. \$ или 1/3 от общего объема рынка[1].

В работе сравнивались параметры посещаемости московских и тверских сайтов товаров и услуг по статистике, предоставляемой интернет-порталом LiveInternet.ru, являющимся одним из ведущих сервисов статистики и рейтингов сайтов. По данным этого рейтинга посещаемость московских сайтов превышает посещаемость тверских в 27 раз.[2], [3], что закономерно в связи с разными масштабами регионов. Поэтому оценивались два сайта (тверского интернет-магазина «Бэби-Бум» и московского - «Детский Мир») по критериям, влияющим на их конкурентные преимущества.

Рассматривались следующие критерии оценки коммерческих сайтов: ассортимент (возможность выбора в рамках потребности пользователя), доверие (доверяет ли пользователь сайту и компании), юзабилити (удобно ли пользоваться сайтом для выбора товара/услуги), качество услуги (насколько быстро, удобно и выгодно можно осуществить заказ и покупку), дизайн, цена (приемлемость для покупателя цен, предложенных компанией), условия доставки.

На основе проделанного анализа можно сделать вывод, что качество сайтов электронной коммерции малого бизнеса Тверской области (как, впрочем, и других регионов РФ) остается на уровне, недостаточном для развития данного перспективного сектора экономики.

По прогнозам экспертов российский рынок B2C вырастет по меньшей мере в 2,5 раза к 2015 году [1]. Весь рынок электронной коммерции может составить от 690 млрд. рублей до 900 млрд. рублей в 2015 году. Самые высокие темпы роста – 3,6 раз и более – ожидаются в регионах со значительно высоким приростом новых интернет-пользователей.

Дальнейший интенсивный рост будет, главным образом, стимулироваться за счет таких структурных факторов, как зрелая инфраструктура реализации товаров: снижение стоимости доставки, что позволит электронной коммерции реализовать более дешевые категории товаров, распространение электронной подписи и интернет-платежей, которые уже сейчас становятся популярными в связи с большим спросом на нематериальные товары.

Литература:

1. East-West Digital News, Российская электронная коммерция 2012 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.uplab.ru/blog/e-commerce-in-russia-2012/>
2. LiveInternet, Товары и услуги (Москва) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.liveinternet.ru/rating/ru/495/goods/month.html>
3. LiveInternet, Товары и услуги (Тверь) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.liveinternet.ru/rating/ru/482/goods/month.html>

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1

ВЛИЯНИЕ СОБСТВЕННОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

ПОДСЕКЦИЯ 1.1. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ПОИСК В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

<i>А.И. Бугрова, К.Ю. Барбашина, Е.А. Долгополова</i> BITCOIN – ВАЛЮТА БУДУЩЕГО?	3
<i>Д.А. Дмитриева, А.А. Топалян</i> ЭКОНОМИКО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖНАЦИОНАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ	5
<i>Д.С. Свешников</i> ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	7
<i>Н.А. Косарева</i> НОБЕЛЕВСКИЕ ЛАУРЕАТЫ И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПРАКТИКА	9
<i>А.В. Плисс</i> СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО РОССИИ И ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ В АСПЕКТЕ НОВОГО РЕГИОНАЛИЗМА	12
<i>А.Ю. Егорова</i> ЭКОЛОГИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПОИСКА	14
<i>А.В. Яшин</i> О СИСТЕМЕ НАЛОГОВОЙ ПОДДЕРЖКИ НАЦИОНАЛЬНОЙ КИНОИНДУСТРИИ (ФРАНЦУЗСКИЙ ОПЫТ)	16
<i>М.И. Амелина, Е.В. Бортыш</i> СБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ: ДИНАМИКА И ФОРМЫ	18

СЕКЦИЯ 2

ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

<i>Е.А. Забелина</i> СОКРАЩЕНИЕ МАСШТАБОВ БЕДНОСТИ: ОПЫТ РАЗВИТЫХ СТРАН	21
<i>А.В. Карпова</i> ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ: К ВОПРОСУ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА	23
<i>А.С. Антипова</i> АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ	24
<i>Л.С. Серова</i>	26

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЖИЛИЩНОЙ ИПОТЕЧНОЙ ПРОГРАММЫ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ	29
<i>В.А. Макаренко</i>	
ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МОНОПРОФИЛЬНЫХ ГОРОДОВ В РОССИИ	31
<i>Е.А. Фирсова, Ю.И. Шмидт</i>	
РОЛЬ АГРАРНОГО СЕКТОРА И ОТРАСЛЕВЫЕ СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ В ЭКОНОМИКЕ ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ	34
<i>В.В. Михайлова</i>	
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ	35
<i>Е.В. Чумакова</i>	
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ	

СЕКЦИЯ 3

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

ПОДСЕКЦИЯ 3.1. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

<i>Р.А. Гуляев</i>	37
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ МИРА В РИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ	
<i>К.А. Игнатова</i>	39
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ БАНКОВ В РОССИИ	
<i>О.В. Зыкова</i>	41
ПРОБЛЕМЫ КЛИРИНГА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	
<i>Т.С. Ильина</i>	43
ПРОБЛЕМЫ КАПИТАЛИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	
<i>Д.А. Дмитриева</i>	46
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИВЛЕЧЕННЫХ РЕСУРСОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	
<i>А.С. Ногаль</i>	48
КОМИССИОННО-ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ (ТРАСТОВЫЕ) ОПЕРАЦИИ БАНКОВ	
<i>В.В. Гайдук</i>	51
ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	
<i>А.С. Ионова</i>	54
АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КРЕДИТОВ	
<i>Е.П. Карагодина, Ю.С. Коница</i>	56
РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В ПЕРИОД ПОДГОТОВКИ К ПРОВЕДЕНИЮ ОЛИМПИАДЫ-2014	
<i>М.В. Новикова</i>	57
ДОВЕРИЕ КАК ОСНОВОПОЛАГАЮЩИЙ ФАКТОР ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ	

ПОДСЕКЦИЯ 3.2

ФИНАНСОВЫЕ ВОПРОСЫ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

<i>С.А. Лебедева</i>	60
НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К ПОНЯТИЙНОМУ АППАРАТУ «ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ» И «ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА»	
<i>А.Ю. Жидкова</i>	63
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ МЕТОДОМ РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ	
<i>Т.С. Земскова</i>	66
ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ	

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ РЫНКОМ В РЕГИОНЕ <i>И.А. Евдокимов</i>	70
ВЛОЖЕНИЯ В НУПР ФОНДЫ КАК СРЕДСТВО ПАССИВНОГО ЗАРАБОТКА	
СЕКЦИЯ 4	
УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ	
<i>О.А. Лесь</i>	72
НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	
<i>Ю.В. Милованова</i>	75
СУЩНОСТЬ ИНТРАПРЕНЕРСТВА И ЕГО РАЗВИТИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ	
<i>Н.А. Косарева</i>	81
СФЕРЫ И ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ QR-КОДОВ	
ПОДСЕКЦИЯ 4.2. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТОВАРОВЕДЕНИЯ	
<i>А.И. Каменщикова</i>	83
ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ КРИЗИС ТВЕРСКОЙ ОБЛАСТИ ПРИЧИНЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ	
СЕКЦИЯ 5	
ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА	
ПОДСЕКЦИЯ 5.1. ФИНАНСОВЫЙ УЧЕТ	
<i>А.А. Романцов</i>	84
АНАЛИЗ ВНЕОБОРОТНЫХ И НЕФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ	
<i>А.Д. Мамагулашвили</i>	87
УЧЕТ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРИ УСН В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	
<i>В.М. Шверина</i>	91
ГРЕЙДНАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА	
<i>А.А. Позднякова</i>	93
НОВАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ОТЧЕТНОСТИ	
ПОДСЕКЦИЯ 5.2. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ	
<i>М.С. Долгих</i>	97
НЕОБХОДИМОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИИ И ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ЕГО ПОСТАНОВКИ	
<i>Д.А. Дмитриева</i>	99
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОНТРОЛЛИНГА В РОССИИ	
<i>М.А. Смирнова, О.В. Овсянникова</i>	101
СУЩНОСТЬ СИСТЕМЫ «ТОЧНО-В-СРОК», ЕЕ ПРИМЕНЕНИЕ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ	
<i>О.В. Зыкова</i>	103
ЭВОЛЮЦИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНОГО АНАЛИЗА	
<i>Т.С. Ильина</i>	105
SWOT-АНАЛИЗ, КАК СПОСОБ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКА	
<i>А.С. Гарюгина</i>	107
СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННАЯ И МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА	
СЕКЦИЯ 6	
МАТЕМАТИКА, СТАТИСТИКА И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ	
<i>Т.А. Алиханян</i>	111
ЭВОЛЮЦИЯ И МЕТОДЫ ФУТУРОЛОГИИ	
<i>Ю.А. Деменок</i>	113
ФУТУРОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОГНОЗЫ ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ 20 ВЕКА	
<i>И.А. Евдокимов</i>	115

АНАЛИЗ «БЕЗУПРЕЧНОСТИ» КЛАССИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ МАРТИНГЕЙЛ <i>М.В. Ильина, Л.С. Коротких</i>	117
CRM – ПРОДУКТЫ И ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ <i>В.С. Грошева</i>	119
ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ <i>М.И. Сысольцева</i>	121
ОПТИМАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАКУПКИ РЕСУРСОВ И ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ <i>М.И. Минина</i>	123
ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ ОПТИМАЛЬНОГО ПЛАНА ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ <i>А.С. Антипова</i>	124
РЕЗУЛЬТАТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА ТВЕРСКОГО РЕГИОНА <i>Л.С. Серова</i>	127
АНАЛИЗ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКИ ТВЕРСКОГО РЕГИОНА <i>О.Н. Хижа</i>	129
АКТУАЛЬНЫЕ ВИДЫ ИНТЕРНЕТ МОШЕННИЧЕСТВА С БАНКОВСКИМИ КАРТАМИ <i>М.И. Сысольцева</i>	131
УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРИЕМА АБИТУРИЕНТОВ В ВУЗЫ НА ОСНОВЕ АЛГОРИТМОВ ШЕПЛИ <i>А.М. Нафикова</i>	133
ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ДВУСТОРОННИХ РЫНКОВ <i>А.О. Бойко, А.А. Бутузкина, Р.Н. Джафарова</i>	134
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ САЙТОВ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ ПО СТАТИСТИКЕ РЕЙТИНГОВ РУНЕТА	

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА: ОТ КРИЗИСА К МОДЕРНИЗАЦИИ

Материалы XXXXII 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