

СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
Карачарова Е.А. – студентка, Книга А.С. – доцент, к.э.н.
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Решение проблемы повышения качества оказываемой медицинской помощи зависит от многих факторов, одним из которых является система финансирования здравоохранения. Государство с помощью законов определяет источники финансирования здравоохранения в зависимости от потребностей общества, типа и реальных возможностей экономики страны. Финансирование здравоохранения может быть частным и государственным (общественным). Системы государственного финансирования здравоохранения в разных странах имеют свою специфику. Но всё их многообразие можно упорядочить, выделив два основных типа государственных систем финансирования: обязательное медицинское страхование (используется также термин «социальное медицинское страхование») и бюджетное финансирование здравоохранения. Рассмотрение преимуществ и недостатков систем финансирования позволяет выявить наиболее эффективную модель финансирования здравоохранения в современных условиях.

В обязательном медицинском страховании (ОМС) источниками финансирования медицинской помощи населению являются страховые взносы, которые в обязательном порядке уплачивают определенные категории страхователей. Страхователями работающего населения выступают сами работающие и/или их работодатели. Государство обязывает их производить взносы на обязательное медицинское страхование, устанавливаемые обычно в виде фиксированного процента к фонду оплаты труда. Страхование неработающего населения может производиться двумя способами. Один состоит в том, что вместе с работающими страхуются неработающие члены их семей, и соответственно суммы, уплачиваемые работающими или работодателями, выступают страховыми взносами за работающих и за членов их семей. Второй способ заключается в том, что страховые взносы за неработающее население выплачиваются из средств государственного бюджета или внебюджетных фондов.

Перечень видов и объемы медицинской помощи, получение которых гарантируется застрахованным в системе ОМС, определяются государством в национальной программе ОМС. Эти обязательства увязываются с размерами страховых взносов, которые обычно устанавливаются законодательным путем. В обязательном медицинском страховании размеры взносов не связаны напрямую с оценкой индивидуального риска заболеваемости и с объемом медицинской помощи, которую застрахованный может получить. Размеры страховых взносов увязываются с величиной прогнозируемых расходов в общегосударственном масштабе – в расчете на все категории застрахованного населения.

Финансирование здравоохранения в страховой модели имеет четко закрепленные источники и поэтому в меньшей мере зависит от политической конъюнктуры. В обязательном медицинском страховании обеспечивается более точная увязка гарантий медицинского обслуживания застрахованных с размерами финансовых поступлений. Но вместе с тем в определенных случаях это может стать недостатком. Система ОМС имеет более узкую финансовую базу – страховые взносы устанавливаются в процентном отношении к фонду оплаты труда наемных работников. При плохой экономической конъюнктуре размеры собираемых взносов могут сократиться, и в системе ОМС будет аккумулироваться недостаточно средств для оплаты медицинской помощи, гарантируемой программой ОМС. При этом увеличение тарифов страховых взносов или сокращение программы ОМС может оказаться политически неприемлемым. В результате потребуются либо субсидии государства, либо рacionamento потребления медицинских услуг, что ограничит их доступность.

Примером использования системы ОМС может служить Израиль. Высокий уровень израильской медицины хорошо известен в мире. Детская смертность в Израиле составила 4,28 на тысячу новорожденных, средняя продолжительность жизни женщин – 80,61 года,

мужчин – 78,5. взносы в обязательном порядке уплачиваются за всех работающих граждан (5 % от заработной платы уплачивает работник и столько же работодатель). Частные предприниматели, студенты и неработающие платят взносы самостоятельно [1].

В условиях второй разновидности государственной системы финансирования – бюджетное финансирование – медицинской помощи населению финансируется из средств государственного бюджета, формируемых за счет общего налогообложения. Распорядителями средств выступают государственные органы управления здравоохранением. Они оплачивают медицинскую помощь, оказываемую гражданам частнопрактикующими врачами и медицинскими организациями, которые в основном являются государственными. Данная модель бюджетного финансирования применяется в Национальной службе здравоохранения Англии (НСЗ). Бюджет НСЗ является частью государственных финансов. Из общих налоговых поступлений покрывается 87 % расходов НСЗ, 10 % покрытия расходов приходится на соцстраховые средства и 3 % – за счёт поступлений от платных услуг населению [2].

Система бюджетного финансирования позволяет сдерживать рост стоимости лечения. Бюджетные ограничители заставляют медиков повсюду экономить, ограничивать масштабы использования дорогостоящей техники, снимать вероятность злоупотреблений. Вместе с тем централизованное финансирование сдерживает технический прогресс в отрасли. В современных условиях, когда усложняются заболевания, повышается доля пожилых людей, растёт степень индивидуализации потребностей, происходят качественные сдвиги в медицинской технологии, необходимо существенное расширение финансовой базы отрасли, подключение новых, более действенных механизмов её формирования.

Эта система также имеет свои недостатки и преимущества. Централизованное финансирование приводит к увеличению неудовлетворенного спроса. Наблюдается увеличение сроков ожидания медицинской помощи даже в условиях необходимости срочного вмешательства, поэтому проблема доступности лечения обостряется.

Недостатком бюджетной системы является большая зависимость финансирования здравоохранения от меняющихся политических приоритетов. Каждый год размеры бюджетных ассигнований на здравоохранение определяются в борьбе с конкурирующими направлениями бюджетных расходов.

В системе частного финансирования источниками средств для оплаты медицинской помощи служат индивидуальные доходы граждан и средства работодателей.

В настоящее время США являются единственной страной, где медицинское обслуживание предоставляется преимущественно на платной основе. В целях облегчения бремени единовременных затрат 90 % американцев покупают полисы частного медицинского страхования, затрачивая на это в среднем свыше 10 % от чистого дохода семей [1]. Полисы частного медицинского страхования дают возможность их владельцам получать в случае заболевания медицинскую помощь, за которую они либо уже ничего не платят, либо делают небольшие соплатежи. Страховки могут приобретаться индивидуально или коллективно – обычно лицами, работающими в одной организации. Коллективные страховые программы могут оплачиваться полностью или частично за счет средств работодателя. Те, кто не имеет страховки, вынуждены в случае заболевания пользоваться медицинской помощью на условиях полной оплаты оказываемых услуг либо заниматься самолечением. Таким образом, финансирование здравоохранения за счет частного страхования приводит к исключению из этих систем значительной части населения, относящейся к группам высокого риска (бедные слои населения, хронические больные, семьи с одним родителем).

Для частной системы финансирования здравоохранения характерна сильная конкуренция между страховщиками. Они предлагают различные виды страховых программ, имеющих разную стоимость и разные условия оказания медицинской помощи. Виды и объемы медицинских услуг, которые могут получить застрахованные, зависят от того, сколько они или их работодатели заплатили за частную страховку. При этом страховщики

обычно дифференцируют тарифы страховых взносов в зависимости от возраста страхующихся, а иногда и в зависимости от перенесенных ими ранее заболеваний. Таким путем осуществляется учет риска заболеваемости в цене страховки. Страховые программы могут также различаться и по возможностям выбора врачей и медицинских организаций, которые они представляют застрахованным. Более дорогие страховки предусматривают право застрахованного лица обращаться к любому врачу и быть госпитализированным в больницу по его собственному выбору.

Страховые медицинские организации аккумулируют взносы застрахованных и из этих средств оплачивают их лечение. Разница между суммой собранных взносов и расходами на оплату услуг врачей и медицинских организаций и на ведение страхового дела составляет прибыль страховщиков.

Важнейшее отличие бюджетного финансирования и ОМС от системы частного финансирования здравоохранения – независимость объема медицинской помощи, получаемой заболевшим, от его платежеспособности. Преимуществом бюджетного финансирования по сравнению со страховой моделью является меньший уровень необходимых административных издержек – расходов на содержание органов управления здравоохранением. Бюджетное финансирование обладает относительно лучшими возможностями обеспечить контроль государства за деятельностью производителей медицинских услуг при наименьших затратах. В страховой модели больше субъектов управления – это и сами страховщики, и государственные органы управления здравоохранением, которые выполняют функции регулирования всей системы и контроля за деятельностью медицинских организаций и страховщиков. В ОМС больше объемы собираемой и обрабатываемой информации, документооборота.

Преимуществом ОМС, в сравнении с моделью бюджетного финансирования здравоохранения, является четкое институциональное разделение функций и ответственности между субъектами финансирования медицинских услуг и их производителями. Страховщики несут ответственность за то, чтобы застрахованные получили необходимую им медицинскую помощь, и за оплату этой помощи.

На сегодняшний день в Российской Федерации сложилась бюджетно-страховая модель финансирования здравоохранения. Такая модель получила название двухканальной. Она предполагает наличие двух источников финансового обеспечения оказания медицинской помощи:

- 1) средства бюджетов всех уровней бюджетной системы Российской Федерации;
- 2) средства ОМС.

За счёт средств бюджетов всех уровней финансируется около 40 % расходов на здравоохранение, за счёт средств ОМС – 60 % [2].

В целях повышения качества предоставляемой медицинской помощи в РФ необходимо доскональное и всестороннее рассмотрение вопроса окончательного перехода на страховую модель финансирования здравоохранения, как наиболее эффективную модель финансирования здравоохранения в современных условиях.

Литература:

1. Кагирова Г.В. Медико-экономические проблемы в здравоохранении (решение проблем через внедрение формуляров, протоколов, стандартов): Монография. – Барнаул: Изд-во Алтайского университета, 2004. – 20 с.
2. Лечение в Израиле: http://magen-david.ru/view_page.php?page=2
3. Кагирова Г.В. Медико-экономические проблемы в здравоохранении (решение проблем через внедрение формуляров, протоколов, стандартов): Монография. – Барнаул: Изд-во Алтайского университета, 2004. – 21 с.
4. Управление региональными и муниципальными финансами / Учебное пособие для работников муниципальных финансовых органов. – СПб.: МЦСЭИ «Леонтьевский центр», 2008. – 285 с.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Бернгардт Н.П. – студент, Книга А.С. – доцент, к.э.н.
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Формирование страхового портфеля необходимо для получения оптимального баланса между уровнем доходов от страхования и уровнем страховых выплат.

На сегодняшний день существует много определений термина страховой портфель. Мне предоставляется наиболее интересным и исчерпывающим определение Л.И.Рейтмана, который писал, что «страховой портфель - фактическое количество застрахованных объектов или действующих договоров страхования на данной территории или на предприятии.»

Исходя, из этого определения продолжим рассматривать поставленную проблему.

Первая часть вопроса - это сущность. Сущность любой экономической категории выражается через его функции.

Сущность и необходимость страхового портфеля проявляется в его функциях. Страховому портфелю присущи следующие функции:

- функция отбора страховых услуг;
- функция формирования страхового портфеля;
- функция расчетная; (себестоимость страхового портфеля);
- функция ревизионная;
- функция оптимизации «нового портфеля»;

Назначение всех этих функций сводится к одному: достижению оптимального соотношения между доходом и степенью риска, т.е. всего того, что в конечном итоге будет служить стабилизирующим фактором финансовой устойчивости страхового портфеля.

Функции отбора страховых услуг представляет собой право страховщика избрать такой тип портфеля страхования, который обеспечивал бы определенное качество и ассортимент страховых услуг, предлагаемых страховщиком, потребностям страхователей. Этой функции присущи такие показатели как величина страхового портфеля. Этот показатель может выражать как число застрахованных объектов, так и объем страховой ответственности, принимаемый страховщиком или переданным в перестраховании.

Функции формирования страхового портфеля сводятся к структурному формированию портфеля. Структура определяется соотношением между формами (обязательной и добровольной), (индивидуальной и групповой) и системой видов страховых продуктов.

Расчетная функция страхового портфеля сводится ко многим составляющим: себестоимость страхового портфеля; равновесию, при котором приток новых договоров компенсирует заканчивающиеся; число договоров и сумму взносов по ним; страховую сумму, срок страхования и вероятность ущерба.

Ревизионная функция необходимый атрибут контрольной функции в страховом деле вообще и в страховом портфеле в частности. Функция включает в себя пересмотр существующего портфеля, который заключается в сравнении эффективности действующего портфеля в плане доходности и риска; оптимизации и выравниванием доходности; выработке рекомендаций и предложений.

Функция формирования – это заключительная функция по формировании «нового» портфеля страхования; расчет «нового» портфеля страхования, его доходности и риска, с учетом ротаций предыдущего «старого» портфеля.[1]

После описания функций страхового портфеля приступим к формированию задач, которые возникают из поставленных целей, исходящих из функций.

Главная цель формирования страхового портфеля состоит в достижении оптимального сочетания между риском и доходом для страховщика.

Методом снижения риска потерь служит диверсификация т.е. формирование структуры страхового портфеля по определенному типу

Если рассматривать тип портфелей в зависимости от степени риска, то необходимо вспомнить их классификацию, согласно которой они делятся на:

- 1) специализированный тип;
- 2) классический тип;
- 3) комбинированный тип.

Каждому типу страхового портфеля соответствует определенный уровень дохода: агрессивному типу (специализированному) – высокий уровень, умеренному типу (классическому) – устойчивый, но низкий доход. Комбинированному типу – средний уровень дохода.

Таблица 1. Классификация типов страхового портфеля.

Типы страхового портфеля	Степени риска	Виды услуг страхового портфеля	Характеристика типов портфелей
Агрессивный	Высокая	Специализированный	Рискованный, но высокодоходный, низкостойчивый
Консервативный	Низкая	Классический	Устойчивый, низкая степень риска, низкодоходный.
Диверсификационный	Средняя	Комбинированный	Умеренно устойчив, средняя степень риска, умеренно доходный

При рассмотрении структуры страхового портфеля необходимо учитывать такие факторы как отраслевая особенность, освобождение от налогов (обязательное страхование), формы страхования, краткосрочные и долгосрочные договора, тарифная политика, система перестрахования, страховые фонды и страховые резервы. Чем выше риски страховых услуг, тем больше требований предъявляется к управлению страховым портфелем [2]. Эта проблема очень актуальная, так как рынок страхования напрямую зависит от состояния финансового рынка страны.

Под управлением страхового портфеля понимается текущая корректировка структура портфеля на основе многих факторов влияющих на структуру всего пакета страхового портфеля, а также изменения в составных частях портфеля. Совокупность применяемых к портфелям методов и технологий представляет способ управления, который может быть как активным, так и пассивным. Активная модель управления предполагает тщательное отслеживание и немедленное изменение набора страховых рисков, изменение ассортимента страховых услуг, изменение тарифной политики и инвестиционной деятельности, а это все является трудоемким дорогостоящим элементом управления.

Отечественный рынок страхования характеризуется динамичностью процессов, высоким уровнем риска, низкой платежеспособностью основных масс населения – все это позволяет считать, что состоянию рынка адекватна активная модель управления, которая делает управление доходностью страхового портфеля эффективным.

Андеррайтер, занимающийся формированием страхового портфеля, должен не допустить снижения стоимости портфеля, уметь сопоставлять риск с доходностью и используя всевозможные финансовые инструменты страхового рынка, умело превращать в реальность то, что подсказывает анализ. Это по карману лишь крупным страховщикам, имеющим большой пакет страховых продуктов и устойчивое финансовое положение.

Активный метод требует значительных финансовых затрат, так как связан с информационной, аналитической, экспертной и сбытовой активностью на рынке страхования, при которой необходимо использовать базу экспертных оценок, проводить самостоятельный анализ, осуществлять прогнозы состояния рынка страхования и экономики в целом.

Активный метод управления представляет непрерывный процесс таким образом, что процесс управления страхового портфеля сводится к его периодической ревизии, частота которой зависит и от «предвидения андеррайтера».

Пассивное управление предполагает создание хорошо диверсифицированного портфеля страхования с определенным уровнем риска, рассчитанным на длительную перспективу. Продолжительность существования такого портфеля предполагает стабильность процессов на страховом рынке.

Главная цель формирования портфеля состоит в стремлении получить требуемый уровень ожидаемой доходности при более низком уровне ожидаемого риска.[3] Данная цель достигается за счет диверсификации портфеля и тщательного подбора финансовых инструментов для обеспечения необходимой финансовой устойчивости страхового портфеля.

1. Какой тип портфеля выбрать по степени риска:

- а) высокая степень риска – агрессивный тип;
- б) невысокая степень риска – умеренный тип;
- в) низкая степень риска - консервативный тип.

2. Оценить приемлемое сочетание риска и доходы страхового портфеля, определить удельный вес портфеля страхования с различными сочетаниями риска и дохода:

- а) классический (набор традиционных страховых услуг);
- б) специализированный (набор «новых или узконаправленных страховых продуктов»);
- в) комбинированный (сочетание традиционного и специализированного набора страховых услуг).

Главными параметрами страхового портфеля являются величина, структура, динамичность, однородность, рассеивание средней страховой суммы, а также доходность и риск. Формируя портфель андеррайтер - высококвалифицированный специалист в области страхования (перестрахования), имеющие властные полномочия от руководства страховых компаний принимать на страхование (перестрахование) предложенные страховые риски и отвечает за формирование страхового (перестраховочного) портфеля.

«Страховой риск» определен как «термин, имеющий четыре смысловых значения:

1. Вероятность к нанесению ущерба от страхового случая, исчисленная математически, эта вероятность является основой для построения страховых тарифов.

2. Конкретный страховой случай, т.е. определенная опасность от которой проводится страхование. В таком понимании перечень страховых рисков составляет объект страховой ответственности.

3. Часть стоимости имущества, неохваченное страхование и оставляемое тем самым на риске страхователя.

4. Конкретные объекты страхования по их страховой оценке и степени вероятности нанесения ущерба.

В этом понимании различают крупные, средние и мелкие страховые риски, в зависимости от величины их страховой оценки, а также более опасные и менее опасные риски по степени вероятности их гибели или повреждения».

Идеальная модель страхового портфеля России, в котором предусмотрены сочетание элементов классического комбинированного и специализированных страховых портфелей - это активная модель страхового портфеля с невысокими тарифами (от 2,5% до 13%) с устойчивым доходом до 17,5% со средней степенью риска и с высоким процентом страховых выплат до 85%. Идеальный страховой портфель включает обязательное страхование, добровольное страхование, перестрахование (до 45%) и включает в себя большое количество договоров страхования по всем отраслям страхования: личное, имущественное, страхование ответственности и предпринимательских рисков.

Список литературы

- 1. Менеджмент риска и страхования. Титович А.А. Высшая школа 2008
- 2. Страхование и управление риском: Терминологический словарь. - М.: Наука 2000.
- 3. Цикл результатов основной деятельности страховой компании // Вестник С.-Петербур. ун-та. Серия 5. Экономика. Вып.4. №29. 2001.

АГЕНТСКИЕ КОНФЛИКТЫ В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ.

Синиченко С. Н. – студент, Книга А. С. – к.э.н., доцент.

Алтайский Государственный Технический Университет (г. Барнаул)

Наращивание масштабов коммерческих предприятий потребовало привлечения значительных объемов финансового капитала, что могло быть достигнуто путем объединения финансовых ресурсов многих экономических субъектов. Это привело к появлению и развитию института привлечения внешнего капитала путем эмиссии акций. Устранение акционеров от управления корпорациями является логичным следствием развития корпоративной формы собственности.

Усложнение производственных процессов ведет к необходимости высокого уровня компетенции и участия в управлении специалистов – менеджеров. Рассматриваемое разделение и представляет агентские отношения.

«Под агентскими отношениями понимаются отношения двух участников, один из которых (заказчик, принципал) передает другому (агенту) свои функции. Принципал (principal) — хозяин, глава, от лица которого действует агент (agent)» [1].

Агентские отношения или отношения "принципал-агент" возникают, когда владельцы капитала (принципалы) делегируют принятие инвестиционных и финансовых решений менеджерам (агентам). Менеджеры получают вознаграждение за достижение целей, поставленных принципалом. При этом интересы принципала и агента могут не совпадать.

Данное несоответствие интересов приводит к появлению агентских конфликтов, под которыми изначально понималось отсутствие баланса интересов между наёмными менеджерами и собственниками капитала. Дальнейшее же развитие теории агентских отношений позволило выявить конфликты, возникающие не только между собственниками и наёмными менеджерами, но и конфликты между группами собственников, а так же контрагентами.

Таким образом, агентский конфликт – «это длящиеся существенные разногласия между акционерами компании, акционерами и топ - менеджерами, органами, подчиненным им аппаратом управления и трудовым коллективом предприятия, членами коллегиальных органов управления, а также между компанией в целом, представленной ее мажоритарным участником или органами управления, с одной стороны, и внешними участниками корпоративных отношений в широком смысле» [2].

Не о каждом конфликте, происходящем внутри корпорации можно говорить, как об агентском. Конфликт можно классифицировать как агентский конфликт в корпоративном управлении, если ему присущи следующие особенности [2]:

1) возник не просто частный (локальный) спор по тем или иным вопросам руководства акционерным обществом или обладания титулами собственности на компанию, а инициирована одной из сторон и эволюционирует вполне намеренно поддерживаемая участниками конфликта конфронтация, не разрешимая по итогам однократных консультаций сторон в той или иной форме. То есть корпоративный конфликт - это длящиеся существенные разногласия между агентами корпоративных отношений;

2) участниками корпоративного конфликта представлены как «внутренними» участниками корпоративных отношений (акционеры, ведущие менеджеры), а также в определенных ситуациях и члены трудового коллектива, не владеющие акциями и не входящие в коллегиальные органы управления и контроля компании, так и «внешними» участниками корпоративной сферы в широком смысле;

3) базовый объект (стратегическая цель) корпоративного конфликта по своей природе двойственен. Это или претензии на права по управлению компанией или целостные предложения по корректировке или радикальной реструктуризации стратегического менеджмента и операционного управления корпорацией.

Агентские конфликты принимают разнообразные формы. Это обусловлено – сложной структурой корпоративного контроля и взаимодействия, изначально включающая в себя многоуровневую систему противоречий.

Во-первых, это противоречия внутри каждой социально-экономической группы участников агентских отношений в широком смысле: 1) акционеров; 2) топ-менеджеров; 3) аппарата управления и коллектива (коллективов) работников компании в целом; 4) кредиторов; 5) дебиторов; 6) поставщиков; 7) потребителей; 8) государственных органов администрирования, контроля и надзора; 9) населения — граждан, жизнь и деятельность которых, так или иначе, связана с функционированием данной компании; 10) иных участников.

Во-вторых, это противоречия между подгруппами участников каждой из групп.

В-третьих, это противоречия между указанными выше группами участников корпоративных отношений.

В-четвертых, это противоречия между акционерным обществом как юридическим лицом, располагающим самостоятельной правоспособностью и избранным ее владельцами стратегическим курсом развития, и «внешними» участниками корпоративных отношений.

Изучение описанных выше противоречий позволяет классифицировать агентские конфликты на две большие группы:

а) первичные – конфликты интересов, связанные со структурой собственности компании, возникают между владельцами капитала (как собственного, так и заёмного) и менеджерами;

б) вторичные агентские конфликты – конфликты между различными группами владельцев капитала. Вторичные агентские конфликты - это конфликты за право управления акционерным обществом и получения от него экономических выгод.

Если же рассматривать корпоративные конфликты по широте охвата корпоративных отношений, то можно выделить внутренние и внешние агентские конфликты:

а) «внутренние» конфликты – конфликты, в которых участвуют «принципалы» и «агенты».

б) «внешние» конфликты – конфликты, в которых одной из сторон выступает корпорация в целом.

В России идёт процесс становления модели корпоративного управления, важнейшей особенностью которой является совмещение в одном лице собственника и менеджера. Поэтому стандартная проблема «принципал – агент» сильно модифицируется, а именно возникает проблема отношений между собственниками-инсайдерами в лице менеджеров, обладающих очень существенными преимуществами, обусловленными как их имущественными правами, так и, в особенности, положением в системе управления, и внешними собственниками. В результате возможности экспроприирующего поведения для менеджеров-собственников повышаются, а издержки внешних собственников, связанные с контролем над менеджментом, возрастают.

Если же в общем рассматривать итоги любых корпоративных конфликтов, то можно отметить следующие негативные их последствия:

- нарушение норм действующего законодательства, устава или внутренних документов общества, прав акционера или группы акционеров;
- иски к обществу, его органам управления или по существу принимаемых ими решений;
- досрочное прекращение полномочий действующих органов управления;
- существенные изменения в собрании акционеров.

Анализ сущности, содержания и скрытых целей корпоративных конфликтов позволяет выявить следующие формы их проявления [3]: нарушение норм законодательства; поглощения; конфликты по поводу дивидендов; конфликты с менеджерами; конкуренция; корпоративный шантаж; противоречия в законодательстве.

Длительное время считалось, что современные масштабы распыленности капитала не позволяют удовлетворительно решать агентскую проблему. Последние исследования

доказывают, что возможности управленческого оппортунизма ограничены. В корпорациях действует целый набор внутренних и внешних механизмов (по направлению воздействия), дисциплинирующих поведение менеджмента в интересах поставщиков капитала. В свою очередь, каждый набор включает в себя организационно правовые и экономические механизмы.

Механизмы устранения или сглаживания агентских конфликтов [4].

	Внутренние	Внешние
Организационно-правовые	-структура корпоративного управления -преобладание крупного акционера в корпорации - система контактов	-законодательство по защите прав инвесторов -рынок капитала -рынок труда
Экономические	-присутствие долга в структуре капитала -компенсационный пакет высшего менеджмента	-рынок корпоративного контроля

Одним из путей решений агентских проблем является формирование системы контрактов, предусматривающих соблюдение интересов всех участников агентских отношений. Главная задача системы контрактов – распределение риска между участниками и гарантирование, насколько это возможно, получения дохода в соответствии с риском. Иногда собственники берут на себя часть риска, оставляя за собой принятие решений по определенному кругу вопросов. В этом случае роль финансового менеджера снижается. В ряде случаев весь риск передается менеджерам и теоретически взамен они должны получить право на весь остаточный доход.

Для минимизации риска контракты должны элиминировать внешний риск, не связанный с усилиями менеджеров, и предусматривать вознаграждение за фактический риск.

Литература:

- 1 Т. В. Теплова. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями. Учебник для вузов - М. : ГУ-ВШЭ, 2000.
- 2 О. В. Осипенко. Российский гринмейл. Стратегия корпоративной обороны. – М.: ЮРКНИГА, 2006.
- 3 Пособие по корпоративному управлению: В 6 т. — М.: «Альпина Биз нес Букс», 2004. Т. 1: Часть I. Введение в корпоративное управление. — 2004 г.
- 4 А. В. Либман. Теоретические аспекты агентской проблемы в корпорации. – СПб.: Вестник СПбГУ. Сер. 8. 2005. Вып. 1 (№8).

КРАЕВОЙ БЮДЖЕТ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ИСПОЛНЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Именова М.Р. – студент, Глазкова Т.Н. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Бюджет является центральным связующим звеном финансовой системы государства. Именно через бюджет происходит перераспределение финансовых ресурсов между отраслями, между экономической и социальной сферами.

Современная бюджетная система РФ является трехуровневой и представляет собой основанную на экономических отношениях и юридических нормах совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов.

Важное место в структуре бюджетной системы Российской Федерации занимают бюджеты субъектов РФ, обеспечивая развитие отраслей хозяйства регионов, развитие рыночной инфраструктуры на территории региона, социальную защиту населения.

Региональные бюджеты представляют собой второй уровень иерархически построенной бюджетной системы. В этом выражается их особенность. По своему статусу они занимают двойственное положение, поскольку, с одной стороны, имеют самостоятельные источники формирования доходов и направления расходования средств, а с другой стороны, занимают промежуточное место в финансово-бюджетной системе: получая помощь из федерального бюджета, сами оказывают аналогичное финансовое содействие местным бюджетам.

Вопросы формирования бюджета на уровне субъекта Российской Федерации и его взаимоотношения с федеральным бюджетом и бюджетами муниципальных образований являются сегодня одной из актуальных задач в области государственных финансов. Решение этих вопросов постоянно находится в поле зрения Правительства Российской Федерации, органов власти субъектов федерации, является предметом теоретических исследований ученых экономистов и предметом активного обсуждения финансистов-практиков.

Особое значение данные вопросы имеют для Алтайского края, в то время как в современном экономическом положении региона собственные доходы бюджета не могут покрыть необходимый объем бюджетных расходов.

Как финансовая категория региональный бюджет обусловлен тем, что выполнение социальной, политической и экономической функций любого административно-территориального образования объективно требует финансовых ресурсов, а именно, централизованного денежного фонда. Однако для любой административно-территориальной формации содержание регионального бюджета не изменяется - это доходы и расходы.

Доходы региональных бюджетов - это определенные нормами права финансовые отношения по поводу поступления денежных средств в бюджет субъекта федерации с целью создания финансовой базы для удовлетворения публичных потребностей. Формой проявления этих финансовых отношений служат различные виды платежей и поступлений в региональный бюджет с их материально-вещественным воплощением - денежные средства, мобилизуемые в бюджетный фонд субъекта РФ.

В основу построения системы бюджетных доходов Алтайского края положены принципы, позволяющие субъекту РФ иметь достаточные для его деятельности финансовые ресурсы и одновременно использовать платежи юридических и физических лиц для регулирования их финансового состояния.

Доходы краевого бюджета формируются за счет налоговых доходов, неналоговых доходов и безвозмездных поступлений. К налоговым доходам относятся региональные налоги (налог на имущество организаций, транспортный налог, налог на игорный бизнес) и часть федеральных налогов, подлежащих к зачислению по нормативам, определенным федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год, например, налог на прибыль, налог на доходы физических лиц и т.д.

Неналоговые доходы краевого бюджета формируются за счет различных видов доходов от краевой собственности и операций с ней, сборов на специальные услуги, доходов от внешнеэкономической деятельности, поступлений из федерального бюджета и некоторых других. В доходы бюджета Алтайского края полностью поступают доходы от использования имущества, находящегося в собственности, и доходы от платных услуг, оказываемых бюджетными учреждениями, находящимися в ведении органов государственной власти края.

К безвозмездным поступлениям относятся дотации, субсидии и субвенции из федерального бюджета.

Приоритетными направлениями расходов краевого бюджета, обеспечивающими устойчивое социально-экономическое развитие территории, являются реализация национальных проектов, выполнение краевых и ведомственных целевых программ, повышение эффективности государственной поддержки сельского хозяйства, развитие транспортной инфраструктуры, создание эффективной, сбалансированной налоговой и

бюджетной системы, отказ от необоснованных мер в области увеличения налогового бремени.

Мировой финансово-экономический кризис самым непосредственным образом сказывается на реальном секторе экономики Алтайского края, и соответственно на сбалансированности бюджета. С начала 2009 года в крае стали проявляться последствия кризиса, которые отразились на поступлениях доходов в бюджет и увеличении расходов.

С появлением первых симптомов приближающегося кризиса в Алтайском крае началась реализация комплекса мер превентивного характера, позволяющих минимизировать его последствия для экономики, бюджетной и социальной сфер края.

Во-первых, пересмотрено информационное обеспечение управленческой деятельности. Мониторинг экономических процессов на данном этапе осуществляется практически в ежесуточном режиме. Основной массив информации добровольно передается хозяйствующими субъектами с учетом того, что она используется исключительно в целях оказания им оперативной помощи.

Во-вторых, применительно к каждой отрасли и территории выделены группы предприятий, имеющих системообразующее значение с точки зрения характера и объемов производственной деятельности, числа работающих, размера налогооблагаемой базы и других параметров.

В-третьих, скорректированы действующие механизмы инвестиционной и иной государственной поддержки реального сектора экономики – приоритеты отданы проектам, находящимся в высокой степени реализации, дающие максимальный мультипликативный эффект, в первую очередь в социальном плане.

В-четвертых, для увеличения объемов государственного (включая оборонный) заказа алтайским предприятиям, привлечения в регион дополнительных государственных инвестиций, облегчения допуска предприятий к кредитным ресурсам активизировано взаимодействие с федеральными министерствами, службами и агентствами, крупнейшими кредитными организациями.

В-пятых, главный упор в работе сделан на минимизацию негативных социальных последствий финансово-экономического кризиса – недопущение полного закрытия производств и массовых сокращений, резкого снижения уровня доходов занятых в реальном секторе экономики. Для решения этой задачи активизировано взаимодействие с работодателями и профсоюзами, в том числе и в рамках трехстороннего соглашения, повышена степень ответственности контролирующих органов в области обеспечения безусловного соблюдения законных прав человека труда.

В конце 2008 года был рассмотрен новый «антикризисный пакет», который внес поправки в Налоговый и в Бюджетный кодексы, а также в закон о бюджете на 2009-2011 годы.

Для поддержки предприятий будет увеличена амортизационная премия по налогу на прибыль с 10 % до 30 %, а для граждан—приобретателей жилья с 1 млн. до 2 млн. руб. увеличивается размер имущественного вычета по налогу на доходы физических лиц. Выпадающие из-за этого из региональных бюджетов доходы предполагается компенсировать, передав субъектам РФ дополнительные 0,5 % ставки налога на прибыль организаций, а также все сборы от акцизов на бензин и дизтопливо[1].

Несмотря на это, в Алтайском крае темп поступления собственных доходов в бюджет за январь текущего года в сравнении с соответствующим периодом прошлого года составил 94%.

Так, поступление налога на прибыль составило 167,6 млн. рублей, налога на доходы физических лиц 352,8 млн. рублей, что составляет к соответствующему периоду прошлого года 74 % и 90 % соответственно.

Это объясняется тем, что изменения налогового законодательства РФ, которые вступили в действие с 1 января 2009 года, ведут к снижению доходов консолидированного бюджета края. Выпадающие доходы консолидированного бюджета края по основным налогам: налогу

на прибыль и налогу, взимаемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения, оцениваются в 1500 млн. рублей.

Выпадающие бюджеты субъектов будут компенсировать за счет передачи 0,5% федеральной ставки налога на прибыль и увеличения норматива отчислений по доходам от уплаты акцизов на нефтепродукты до 100 %. Дополнительное поступление в краевой бюджет по указанным доходным источникам оценивается в 716 млн. рублей, что не компенсирует суммы выпадающих доходов.

Дефицит краевого бюджета определен в размере 3,5 млрд. рублей на 2009 год, что не превышает уровня, установленного Бюджетным кодексом РФ. Предыдущие годы краевой бюджет также был дефицитный. Бюджет 2007 года был сформирован с предельным размером дефицита 1,9 млрд. рублей, бюджет 2008 года - 565,6 млн. рублей[2].

Безусловно, любой пересмотр уже действующего бюджета в меньшую сторону будет крайне болезнен, он может стать импульсом для активизации социальной напряженности, срыва отдельных намеченных программ, что в свою очередь повлечет еще целый ряд негативных последствий[3].

Предполагается, что проведение антикризисных мероприятий будет способствовать повышению сбалансированности государственных региональных финансов и позволит обеспечить нормальное функционирование бюджетной сферы края.

Список использованных источников:

1 Ъ-Граник И. Кризис подточит бюджетный кодекс – Коммерсант: <http://www.kommersant.ru/doc-rss.aspx?DocsID=1095755>

2 Значительно снизились поступления в бюджета Алтайского края – Амик: <http://www.amic.ru/news/101407/>

3 Давлат И. Кризис сильнее всего ударит по бюджетам регионов-доноров – Банки. Новости.: <http://bnknews.ru/?p=1292>

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ

Кузьмичев А.И. – студент, Глазкова Т.Н. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Во многом благодаря универсальности платежной карты, адекватно отвечающей потребностям розничного бизнеса, возможно решать различные задачи не только в сфере розничных услуг, но и в социальной, бюджетной сферах. Это сделало возможным активный рост розничных банковских услуг через развитие карточного направления.

В настоящее время более половины банков России осуществляют эмиссию и (или) эквайринг платежных карт (709 кредитных организации из 1136), количество эмитированных банковских карт по состоянию на 1 января 2008 составило 103,5 млн.штук, что на 38 % больше, чем в предыдущем году.

Согласно данным всероссийского опроса, проведенного Национальным Агентством Финансовых Исследований (НАФИ) в 2007 году, наибольшее количество карт приходится на население в возрасте от 25 до 60 лет (70 %) и от 16 до 24 лет (25 %).

Среди держателей карт подавляющее большинство составляют держатели расчетных карт. Их доля в общем количестве эмитированных карт – 90 %. При этом количество карт, полученных держателями по собственной инициативе, по-прежнему незначительно, подавляющее большинство карт – это карты, выданные кредитными организациями в рамках зарплатных проектов.

Эмиссия prepaid карт составляет лишь 0,4 % (сегмент их использования ограничен оплатой мобильной связи, а так же товаров и услуг, приобретаемых через Интернет). Во многом развитие данного карточного продукта будет определено внесением

изменений в законодательство о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, позволяющих осуществлять платежи на определенную сумму (например, до 30 тыс. рублей) без проведения идентификации, независимо от назначения платежа и вида платежного инструмента.

В 2007 г. держателями карт на территории России и за ее пределами было совершено 1,6 млрд. операций на сумму 6,5 трлн. руб. (темп роста по сравнению с 2006г. соответственно составил около 136 % - по количеству операций и 147 % - по объему).

При проведении всероссийского опроса НАФИ респондентам задавался вопрос: «Для чего россияне используют банковские карты?» Подавляющее большинство держателей карт ответили, что используют их для получения заработной платы (72 % респондентов), 30 % участников опроса – для снятия наличных через банкомат. Значительное количество респондентов привлекает возможность расплачиваться с помощью банковской карты за товары или услуги, а также использовать карту как средство хранения денег (по 14 % соответственно). Использование карты в целях получения кредита отметило около 9 % респондентов.

Цели использования банковских карт, рассмотренные среди различных возрастных групп населения, позволяют сделать вывод о том, что чаще, чем в среднем, наличные деньги в банкоматах снимают держатели карт в возрасте от 18 до 34 лет, тогда как безналичные платежи с использованием банковских карт чаще совершают те, кому от 25 до 44 лет. Люди в возрасте от 25 до 34 лет значительно чаще остальных используют банковскую карту для хранения денег, а наиболее молодые, те, кому еще не исполнилось 25 лет, для других целей.

В зависимости от уровня доходов цели использования банковских карт россиянами распределяются следующим образом. Для всех групп характерна высокая доля респондентов, пользующихся картами для получения заработной платы (около или более 70 % в каждой группе), что повторяет общероссийскую картину. Прочие цели использования платежных карт становятся более востребованы с ростом доходов респондентов. Чем выше доход, тем больше респондентов используют карты для обналичивания денег, безналичного расчета и хранения денег. Обратная ситуация наблюдается применительно к использованию карт в целях получения кредитов: респонденты с более низким уровнем дохода чаще используют карты для кредитования.

До последнего времени рынок банковских карт развивался по экстенсивному пути, причем по пути роста количественной его составляющей – инфраструктуры, обслуживающей исключительно операции по получению наличных денег: сети банкоматов и пунктов выдачи наличности.

Такой подход был вызван необходимостью обеспечения потребностей держателей карт, эмитированных в рамках повсеместно реализованных проектов по выплате заработной платы, пенсий, стипендий и т. п. Именно такие проекты являлись основными для продвижения карточных продуктов.

В отношении реализации зарплатных проектов следует отметить, что держатели карт, эмитированных в рамках таких проектов, по-прежнему воспринимают карты в первую очередь как инструмент для получения наличных денег.

Наиболее значительными факторами, сдерживающими развитие рынка платежных карт, являются:

- тарифная политика платежных систем (тарифы кредитных организаций по инкассации наличных денег ниже комиссий, установленных платежными системами за безналичные расчеты), которая приводит к отсутствию заинтересованности (нежеланию) предприятий торговли и услуг в реализации товаров посредством платежных карт и развитие соответствующей инфраструктуры. На практике оплата товаров в низком ценовом диапазоне (приблизительно до 300 руб.) с использованием карты для торговых сетей является убыточной за счет комиссии эквайринга (не менее 1,5 % от суммы операций). По различным оценкам, торговые сети отдают до 20 % своего дохода от платежей по картам (что является достаточно критичным в условиях снижения торговой наценки, а также затрат, в том числе

на рекламу, связанных с привлечением клиентов в свою сеть и прочее). Из этого следует, что повсеместная установка терминального оборудования для приема карт в торговой сети не приведет к желаемому результату по увеличению безналичных расчетов с использованием карты;

- низкий уровень качества обслуживания клиентов, держателей карт, реализованных в рамках зарплатных проектов, который выражается, например, в отсутствии предоставления сведений о местах расположения инфраструктуры по приему карт и информированности о преимуществах использования карт как при безналичных расчетах, так и при снятии наличных денег;
- недостаточный уровень финансовой грамотности населения;
- психология клиентов кредитных организаций, выражающаяся в их недоверии к платежным системам.

Перспективы развития рынка платежных карт следует рассматривать с точки зрения возможности достижения основной цели – стимулирования более частого использования карт в повседневных расчетах.

Стимулом к более активному применению карт могли бы стать современные технологические решения, касающиеся совместного использования карт и мобильных телефонов. На сегодняшний день держателям карт уже предлагают услуги «Мобильного банка» с ограниченным набором проводимых платежей. Учитывая, что технический прогресс не стоит на месте, уже в недалеком будущем к услугам пользователей будут предлагаться более современные системы.

В настоящее время возможности банковских карт до конца себя не исчерпали и на данном этапе развития могут стать отличным инструментом реализации многих программ, в том числе и социальных.

ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ КАРТ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Сулова Н.Д. – студент, Иванов Н.А. – к.э.н., профессор
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Внедрение банковских карточек в качестве одного из основных средств безналичных расчетов на смену наличным деньгам является важнейшей задачей «технологической революции» банковской деятельности. Это средство расчетов, обладая множеством несомненных достоинств, предоставляет как держателям карт, так и кредитным организациям, занимающимся их выпуском и обслуживанием, массу преимуществ.

В большинстве экономически развитых стран пластиковая карта является неотъемлемым атрибутом сферы торговли и услуг. Проведение операций с помощью платежных карт показывает степень интеграции банковской системы и общества. Достаточно сказать, что безналичная оплата товаров и услуг в промышленно развитых странах достигает 90 % в структуре всех денежных операций. Поэтому изучение практики и проблем использования пластиковых карт представляется особенно актуальным.

Сегодня в среднем каждый третий житель Алтайского края имеет платежную карту. Количество выпущенных в крае платежных карт по состоянию на 1 января 2009 года по сравнению с аналогичной датой выросло на 30,12 % и достигло почти 900 тыс. штук. В последние годы развитие рынка пластиковых карт характеризовалось стабильными, но постепенно замедляющимися темпами прироста.

Более 60 % эмитированных карт в Алтайском крае приходится на карты Visa и Master Card, в то время как 5 лет назад эту долю занимала одна только российская платежная система АС «Сберкарт», не считая одну из лидирующих отечественных платежных систем «Золотая корона» (11,4 % рынка пластиковых карт Алтайского края на тот момент).

Если взглянуть на темпы прироста количества выпущенных карт (они представлены в таблице 1), то после «карточного бума» 2005 года держателей Master Card становится примерно на 25 % больше ежегодно, Visa – на 60-70 %, в то время как средний темп прироста пользователей Сберкарт составляет около 17 %. Что касается других РПС, то их темпы их прироста неуклонно снижаются («Золотая корона»), а то и становятся отрицательными (Union Card, Universal Card, STB Card).

Таблица 1 - Темпы прироста количества выпущенных платежных карт различных платежных систем в 2004-2008 гг.

Платежная система	2004	2005	2006	2007	2008
РПС СБЕРКАРТ	3,16%	17,42%	13,23%	17,74%	16,42%
Union Card	-7,35%	18,56%	-41,81%	6,51%	-3,33%
Universal Card	-8,70%	-13,55%	-42,48%	-8,56%	-33,74%
Золотая Корона	666,67%	317,99%	76,86%	8,95%	7,45%
Master Card Int.	138,81%	72,30%	45,29%	24,26%	24,84%
Visa International	21,36%	138,21%	68,28%	72,37%	57,39%
STB Card	17,82%	16,58%	44,90%	20,10%	-74,52%

За 2008 год с использованием платежных карт совершено 25,8 миллионов операций на сумму 75,2 млн. рублей, что соответственно на 44 % и 30 % больше, чем в предыдущем периоде. Внедрение пластиковых карт банками происходит в основном в рамках «зарплатных» проектов, невзирая на психологическую неготовность населения к использованию данного банковского продукта. Поэтому активный рост количественных показателей не сопровождается структурными сдвигами на рынке банковских карт. Потенциал, изначально заложенный в банковских платежных картах, используется лишь частично. Диспропорция в объемах наличных и безналичных операций с использованием платежных карт – основная негативная черта рынка Алтайского края, как и большинства регионов России.

Структура совершаемых операций показывает, что в 2008 году семь из десяти операций были направлены на получение наличных денег, а на безналичную оплату товаров и услуг тратились всего два рубля из ста, списываемых с «карточного» счета клиента.

Вместе с тем статистические данные свидетельствуют о том, что средняя величина транзакции растет медленнее, чем их число и количество выпущенных карт. В среднем за квартал держатели карт в 2008 году использовали платежную карту около 7 раз (в 2004 году – 6 раз). Средний размер операции по обналичиванию составил 3838 руб., а средняя сумма, приходящаяся на оплату одной покупки или услуги с использованием карты - 507 руб.

При этом темпы роста операций по безналичным расчетам лишь в последние несколько лет опережали темпы роста операций снятию наличных денег (17 % и 49 % соответственно в 2004 году против 86 % и 23 % в 2008 году), что позволяет надеяться на дальнейшее увеличение доли безналичных расчетов в общем объеме операций с использованием банковских карт.

Ключевым моментом успешного продвижения «зарплатных» проектов является также расширение сервиса по качественному и быстрому обслуживанию клиентов, то есть инфраструктура, состоящая из пунктов выдачи наличных денежных средств, торгово-сервисных предприятий и банкоматов.

За последний год инфраструктура обслуживания операций с использованием карт значительно расширилась. С января 2008 г. количество банкоматов выросло на 30 %, пунктов выдачи наличных - на 12 %, электронных терминалов - на 19 %. Количество торгово-сервисных предприятий, где можно оплатить покупки с использованием карт той или иной платежной системы, увеличилось на 10 %. При этом все возрастает удельный вес устройств, с помощью которых можно не только снять деньги, но и оплатить товары и услуги (таких банкоматов на начало 2009 года было 97,41 % против 79,79 % на начало 2006 года, а электронных терминалов – 80,1 % против 71,7 % соответственно).

Что касается видов выпущенных карт, то самые высокие темпы роста показывают кредитные карты. Если количество расчетных карт ежегодно увеличивается в среднем на 30 %, то только за 2006 год число кредитных карт возросло по сравнению с предыдущим годом в 2,7 раза, а на 01.01.2009 оказалось почти вдвое больше, чем на отчетную дату прошлого периода. На начало текущего года доля кредитных карт в общем количестве выпущенных составила 10,2 % (против 7 % в на 01.01.2008 года), а расчетных карт с овердрафтом – 9 %.

Анализируя объемы и количество наличных и безналичных операций, совершенных с использованием платежных карт в Алтайском крае, приходим к неутешительному выводу: доля МПС Visa Int. и Master Card стремительно растет. Если в 2004 году АС «Сберкарт» занимала ведущую позицию по количеству и объему как операций по снятию наличных (68 % и 70 % соответственно), так и безналичных операций (93 % и 75 %), то в последующие несколько лет на рынке пластиковых карт Алтайского края произошел глобальный передел. Теперь на долю ведущей национальной платежной системы приходится менее половины всех операций, как наличных, так и безналичных (46,12 % и 43,78 %).

Очевидно, что участие в международных платежных системах привлекательно для российских банков именно возможностью обслуживать состоятельных клиентов (5 % населения, регулярно совершающие поездки за рубеж), а поскольку сейчас система Visa продвигает свой новый продукт Visa Electron, то банкам «в нагрузку» предлагаются значительные по объему планы эмиссии этой карты, которая является дебетовой [3].

Однако АС «Сберкарт» имеет следующие преимущества по сравнению с международными платежными системами:

1. Процент за услуги эквайринга (обслуживание торгово-сервисных предприятий по приему пластиковых карт в качестве средства безналичного расчета) по картам АС «Сберкарт» значительно ниже, чем по международным банковским картам (0,5 % против 1,8-2 %), что позволяет привлекать держателей к оплате товаров и услуг банковскими картами путем введения скидок.

2. Время зачисления средств на карту АС «Сберкарт» - 1-2 часа (так как обработка данных происходит в региональном процессинговом центре), а на карту Visa или Master Card – до суток (поскольку обработка операции требует обмена данными с московским процессинговым центром).

3. В отличие от международных платежных систем, РПС «Сберкарт» не ограничивает возможности банков заниматься торговым эквайрингом и не обуславливает получение банком прав на ведение эквайринга дополнительными условиями [2].

4. Технология микропроцессорной карты, используемая АС «Сберкарт», является куда более безопасной и защищенной от мошенничества, а также данный вид карт отличается большим сроком эксплуатации (до 7 лет), в то время как карты международных платежных систем с магнитной полосой служат всего 1-3 года.

На основе вышепроизведенного анализа, приходится признать, что на сегодняшний день свою основную функцию – инструмента безналичных расчетов – платежные карты в должной мере не выполняют. На ситуацию с использованием карт влияют многие факторы, в числе которых: невысокий уровень денежных доходов и финансовой грамотности населения, технические проблемы, отсутствие финансовой заинтересованности торговых предприятий. Основным инициатором заключения договоров по обслуживанию платежных карт в торгово-сервисных точках пока являются кредитные организации.

Однако при условии совершенствования инфраструктуры, расширения спектра услуг, оказываемых при помощи банковских карт (оплата сотовой связи, коммунальных услуг и т.д.), можно прогнозировать дальнейший рост спроса на пластиковые карты различных платежных систем. Это позволит увеличить объемы безналичных платежей с использованием карт и сократить имеющиеся диспропорции в объемах наличного и безналичного оборота в сфере розничных платежей.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт Алтайского банка Сбербанка России [Электронный ресурс] // <http://www.altsb.ru/>
2. Официальный сайт Российской платежной системы «Сберкарт» [Электронный ресурс] // <http://www.sbercard.com/>
3. Хаустов Д. С. Кто против системы VISA [Текст] / Д. С. Хаустов // ЭКО / Рос. акад. наук, Сиб. отд-ние. - Новосибирск, 2008. - №3. - С. 151-169.

ВЛИЯНИЕ ДИНАМИКИ ЦЕН НА НЕФТЬ НА РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ

Красных Н.В. – студент, Чубур О.В. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В условиях низких цен на нефть государственные бюджеты стран-экспортеров оказались под серьезным ударом. В 2009 году в Российской Федерации уже заложен дефицитный бюджет. Под серьезным давлением оказались и нефтяные компании, чье экспортное производство с начала осени 2008 года стало нерентабельным. В итоге нефтяные корпорации вынуждены сворачивать свои капиталоемкие инвестиционные программы.

Экспорт нефти и нефтепродуктов в 2008 году составил 40% стоимостного объема российского экспорта. Статистики зависимости российского бюджета от нефтяных доходов не существует, но, по различным оценкам, сумма налогов, сборов и пошлин с нефтяного сектора составляет от 25 до 50% российского бюджета. Сложившаяся на современном этапе конъюнктура нефтяного рынка неизбежно привела к сокращению доходов, производства и инвестиций в нефтяном секторе экономики России. Это оказывает негативное влияние на сопряженные отрасли российской промышленности вследствие сокращения заказов на оборудование и материалы со стороны нефтяного сектора, что неизбежно существенно сократит доходы государственного бюджета. По оценкам экспертов снижение мировой цены на нефть на 1 доллар за баррель ведет к снижению доходов федерального бюджета примерно на 1 млрд. долларов. А цены на нефть в 2009 году по прогнозам аналитиков могут опуститься до \$25 за баррель, если рецессия, затронувшая США, Европу и Японию, распространится на Китай, являющийся в последние годы главным двигателем роста спроса на рынках сырьевых товаров.

В начале июня 2008 года один из наиболее известных финансистов США Джордж Сорос предположил, что, очень скоро на рынке нефти образуется так называемый «пузырь». Сорос объяснил свою позицию тем, что появлению пузыря способствует стремительный рост цен на нефть, и вложение средств в рынок фьючерсов через товарные индексы.

Экономический «пузырь» – торговля крупными объемами товара или производных ценных бумаг по ценам, существенно отличающимся от справедливой цены. Ситуация характеризуется ажиотажным спросом на некий товар, в результате чего цена на него значительно вырастает, что, в свою очередь, вызывает дальнейший рост спроса

«Пузырь» в экономике возникает при наличии ряда факторов. Во-первых, инвесторы вкладывают слишком много денег в один сектор экономики и не уделяют достаточного внимания другим отраслям. Во-вторых, ощущая себя богатыми, инвесторы тратят слишком много. В-третьих, финансовые институты (в частности, банки) выдают слишком много свехрискованных кредитов.

Биржевой «пузырь» любого рода возникает на основе совершенно определенных предпосылок. В частности, «пузырь» возникает, когда инвесторы начинают «фиксироваться» на каких-то определенных показателях делового мира - это может быть курс национальной валюты или цены на нефть. Что бы ни являлось центром интереса, в любом случае, этот интерес способствует возникновению неверных представлений о реальной ситуации, поскольку остальные экономические показатели игнорируются.

Для того, чтобы возник «пузырь», необходимы инвесторы двух типов. Первый из них по каким-то причинам предполагает, что цены на какие-то товары или акции в ближайшее время повысятся. Интерес подобных спекулянтов позволяет акциям или товарам вырасти в цене, но весьма умеренно. Пузырь возникает после появления инвестора второго типа. Эти инвесторы действуют на основе предположения, что всегда найдется инвестор, который купит какую-то вещь по более высокой цене. Именно эти инвесторы начинают играть на повышение, формируя пузырь за счет притока покупателей.

В 2008 году весь мир наблюдал накал и сдвиг «пузыря» на нефтяном рынке. В начале 2008 года баррель нефти марки Brent торговался на уровне 90 долларов, В июне 2008 г. была достигнута максимальная за последние несколько десятилетий цена на нефть – 148 долларов

за баррель (+65%). В конце августа перед мировым сообществом в полной мере предстали реальные последствия финансовых ошибок США, обрушив за считанные месяцы рынок нефти до значений четырехлетней давности, в районе 40 долларов за баррель. Таким образом, в годовом исчислении углеводородное сырье потеряло более 55%, а от значений июльских максимумов – свыше 70%.

Главным фактором, повлекшим к сдвигу «пузыря» и снижению стоимости нефти является продолжающееся глобальное сокращение спроса на углеводороды. И эта тенденция в 2009 году, по прогнозам, продолжится. При этом ОПЕК ожидает, что мировой спрос на нефть сократится во II квартале 2009 года еще на 1200 тыс. баррелей в сутки. Потребление нефти не может расти в условиях спада мировой экономики, снижения промышленного производства и сокращений объемов продаж со стороны крупнейших мировых автопроизводителей. А значит, не могут расти и цены на данный вид сырья.

Понижительное давление на цену нефтяных фьючерсов оказали и финансово-спекулятивные обстоятельства. Нефтяные компании всё в больших объемах стали хеджировать свои будущие поставки (особенно в середине лета, когда цены находились на рекордных уровнях). Усугубляли ситуацию и многочисленные спекулятивно настроенные инвесторы, открывавшие «короткие» позиции в течение осени по нефтяным инструментам.

России необходимо сделать выбор: остаться поставщиком сырья для развитых стран или построить развитую экономику. В последнем случае необходимо максимизировать доходы от отраслей добычи природных ресурсов, чтобы реинвестировать их в создание наукоемкой промышленной экономики. Для этого потребуются устранение препятствий для предпринимательства, организация свободных рынков внутри страны, обеспечение доступности капитала, контроль над банковской системой, устранение монополий и предоставление взрослому населению страны возможности для повышения образования и квалификации.

Геополитические вопросы важны для долгосрочной динамики цен на нефть. Нынешняя система была создана Соединенными Штатами Америки для предоставления странам-импортерам энергоносителей контроля и доступа к дешевым источникам нефти. Китай и Индия проводят стремительную индустриализацию, поэтому им выгодны более низкие цены на товарно-сырьевых рынках. Если Россия останется преимущественно поставщиком сырья, то ее естественными союзниками будут экспортеры нефти — страны Ближнего Востока и Венесуэла. Если страна построит индустриальную экономику и снизит удельный вклад добывающих отраслей в национальное богатство, то возникнут равные конкурентные условия для недобывающей части экономики.

К 2030 году стоимость нефти вырастет до 200 долларов за баррель по прогнозам Международного энергетического агентства. При этом цены на нефть достигнут 100 долларов за баррель, как только мировая экономика начнет восстанавливаться после финансового кризиса. Резкое падение мировых цен на нефть привело к тому, что добывать ее и инвестировать дополнительные средства в уже существующие месторождения стало невыгодно. В итоге аналитики ожидают резкого сокращения объемов нефтедобычи в странах, не входящих в ОПЕК, что приведет к очередному ценовому скачку. Произойдет это, по подсчетам агентства, уже к 2015 году. После восстановления экономики, спрос на нефть вновь увеличится и, как следствие, возрастут инвестиции нефтяных компаний в добычу нефти. В результате темпы снижения объемов добываемой нефти к 2030 году замедлятся до 8,6 процента. Данный прогноз является оптимистическим для российской экономики, но возникновение «пузырей» на рынке нефти неизбежно и в будущем, поэтому перед руководством страны стоит важнейшая задача по снижению зависимости федерального бюджета от экспортных цен на углеводороды.

Список литературы:

1. Долгосрочные прогнозы по росту цен на нефть неутешительны - <http://www.finam.fm/news/6691/>

2. Маслов О. / Падение цен на нефть: схлопывание нефтяного пузыря или нефтяная пауза? - <http://www.analysisclub.ru/index.php?page=chna&art=2654>
3. Маслов О. / Переживет ли Россия «пятилетку» низких цен на нефть - <http://www.zlev.ru/index.php?p=article&nomer=7&article=262>
4. Анализ факторов, оказывающих влияние на мировые цены на нефть в долгосрочной перспективе - <http://www.rcb.ru/btr/2008-18/14797/>
5. Уже в 2010 г. нефть может подорожать до \$85/баррель - <http://www.vkrizis.ru/news.php?news=2304&type=world&lenta=1>
6. Россия продолжит сокращать экспорт нефти - <http://www.vkrizis.ru/news.php?news=1878&type=rus&lenta=1>
7. В.Путин: Ситуация в экономике РФ не отличается от мировых тенденций - <http://top.rbc.ru/politics/06/04/2009/292453.shtml>

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ. ТЕХНОЛОГИЯ Business Unit Management
Редут Д.В. – студент, Чубур О.В. - к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Проблемы российской экономики, возникшие, прежде всего вследствие финансово-экономического кризиса, привели к снижению рентабельности многих традиционных видов бизнеса, особенно сильно это сказалось на производстве. Это вызвано и устойчивой тенденцией к снижению как текущей, так и перспективной конкурентоспособности. Рынок вступил в новую стадию развития, когда основные доходы получаются не за счет единичных сверхприбыльных операций, а образуются в результате тщательной работы по минимизации издержек. В новых условиях накопленный управленческий опыт не позволяет поддерживать эффективность бизнеса на высоком уровне. Поэтому многие руководители заинтересованы в изучении новых подходов к процессу управления организацией.

Одной из самых распространенных управленческих технологий является система Business Unit Management (Управление с помощью бизнес-единиц), которая считается наиболее эффективным инструментом управления в условиях жесткой конкуренции и быстроменяющейся внешней среды. Целью внедрения технологии Business Unit Management является повышение эффективности бизнеса организации и увеличение ее стоимости.

Рыночное развитие стимулирует конкуренция. Если перенести конкуренцию внутрь организации, то можно стимулировать развитие подразделений (как субъектов внутреннего рынка корпорации). Эта идея лежит в основе технологии Business Unit Management, которая предполагает введение в компании системы рыночных отношений и развитие на их базе конкурентной бизнес-среды. Внутренняя конкуренция за инвестиционный ресурс мотивирует подразделения повышать свою рентабельность и совершенствовать продукты организации и в конечном итоге приводит к повышению конкурентоспособности корпорации в целом.

Система Business Unit Management основана на дивизиональном принципе управления. Между тем в России наиболее распространена линейно-функциональная система управления, при которой структурные звенья наделены только организационными (линейными) функциями, а функции управления реализуются на верхнем уровне, что делает использование данной технологии менее эффективной. На Западе же классические линейно-функциональные структуры присущи лишь мелким и небольшой части средних фирм. Для крупных компаний с середины 80-х годов доминирующим стал дивизиональный тип структуры управления, предполагающий деление компании на самостоятельные бизнес-единицы, которым передается часть или все управленческие функции. В рамках внедрения системы ставится процедура бюджетирования, отвечающая за планирование, учет, контроль, анализ доходов и расходов в разрезе объектов управления с целью повышения рентабельности их деятельности.

Существует два основных подхода при внедрении системы:

- на основе финансовой структуризации;
- на основе нормирования бизнес-процессов.

Первый подход предполагает создание финансовой структуры и выделения центров финансового учета (бизнес-единиц) как основного объекта бюджетирования. Второй подход является гораздо более трудоемким и базируется на моделировании бизнес-процессов. Целесообразнее начинать внедрение Business Unit Management, опираясь на финансовую структуризацию, поскольку это позволит достичь значительных результатов в короткие сроки. Финансовая структура делит организацию не по звеньям, выполняющим какие-либо функции, а по центрам финансового учета. Это позволяет контролировать источники возникновения доходов и расходов и максимально объективно диагностировать состояние организации.

В зависимости от своих задач, принципов формирования своих бюджетов и характера воздействия на финансовый результат деятельности организации в целом каждый ЦФУ относится к одному из трех основных видов:

Профит-Центр – ЦФУ, непосредственно ведущий и развивающий один или несколько бизнес-проектов и обеспечивающий тем самым достижение своей главной цели - получение прибыли от их реализации. Основным характерным условием рассмотрения ЦФУ как "профит-центра" является отсутствие к моменту его образования непогашенной задолженности перед компанией по произведенным затратам на организацию и развитие всех реализуемых им бизнес-проектов и его способность приносить текущую прибыль по ним.

Центр Затрат – ЦФУ, обеспечивающий поддержку и обслуживание реализации одного, нескольких или всех бизнес-проектов. ЦФУ относится к данному типу при условии приоритета его обслуживающей функции над остальными. Главная финансовая задача "центра затрат" – снизить издержки без ущерба и угрозы срыва обслуживаемых им бизнес-проектов. Расходы центров затрат покрываются за счет продажи услуг по внутренним тарифам или путем отнесения их на другие ЦФУ в соответствии с определенным коэффициентом.

Венчур-Центр – ЦФУ, главная цель которого - организация и развитие новых бизнес-проектов, связанных с ожиданием прибыли от их реализации в будущем. Характерная особенность ЦФУ, относимых к "венчур-центрам", – наличие непогашенной задолженности перед организацией или перед консолидирующим "профит-центром" по инвестиционному кредиту, под которым понимаются первоначальные затраты на запуск нового бизнес-проекта ("предвенчурные затраты") и текущее бюджетное финансирование его развития на период превышения его текущих расходов над текущими доходами.

Всей системой центров финансового учета управляет центральное казначейство. Основными его функциями являются:

- поддержание общей ликвидности организации;
- внутрикорпоративное перераспределение ресурсов;
- определение внутрикорпоративной (трансфертной) цены ресурсов.

Казначейство выставляет ресурсы на торги. Профит-центры, нуждающиеся в инвестиционных ресурсах, покупают их и финансируют создание продукта (производство, закупки товара).

В первую очередь денежные ресурсы достаются подразделениям, предложившим наибольшую цену. Подобная система стимулирует естественный отбор, при котором выживает сильнейший. Не окупающиеся подразделения утрачивают экономическую эффективность и ликвидируются. В результате эволюционного отбора в организации остаются лучшие, которые продолжают бороться за выживание. Внутренняя конкуренция стимулирует подразделения к внедрению инноваций и поиску новых технологий, что, в конечном итоге, способствует повышению общей конкурентоспособности организации на рынке. Таким образом, конкурсный принцип распределения ресурсов стимулирует инновационную деятельность и способствует интенсивному развитию организации.

Система Business Unit Management предоставляет возможность руководителям организации получать объективную информацию о рентабельности каждого подразделения, продукта и клиента в режиме реального времени и естественным образом подсказывает управленческие решения. В результате внедрения технологии Business Unit Management компания обретает два важных преимущества:

- низкая себестоимость продукта за счет мотивации всех подразделений к снижению собственных издержек;
- развитой и конкурентоспособный продуктовый ряд.

Это способствует повышению конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности предприятия. Также к преимуществам данной технологии управления можно отнести: создание системы мотивации, стимулирующей у сотрудников стремление к повышению эффективности работы; оснащение организации диагностирующим инструментом, автоматически отслеживающим рентабельность подразделений, продуктов и клиентов; привлечение к сотрудничеству специалистов других организаций со своими бизнесами и клиентскими базами; обеспечение высокой стабильности бизнеса и другие.

Таким образом, данная система бюджетирования помогает собственнику создать в компании благоприятную мотивационную среду, привлечь на работу лучших специалистов и максимально мобилизовать их энергию и таланты на достижение целей компании.

Список использованной литературы:

1. <http://www.iteam.ru/articles.php?pid=7&tid=2&sid=11&id=196> – «Управленческая технология Business Unit Management».
2. <http://www.martex.ru/78> - «Бюджетирование. Технология Business Unit Management».
3. <http://bankir.ru/seminar/b/1385737> - «Повышение прибыльности работы банка с помощью технологии Business Unit Management. Бюджетирование, сокращение издержек и построение системы мотивации».
4. <http://www.corpsite.ru/Encyclopedia/Consulting/Structure/BUM.aspx> - «Технология и организационно-финансовая структура управления Business Unit Management (BUM)».
5. http://ivm.chas.ru/03/S_BUM.htm - «Business Unit Management: Управление компанией через финансовую модель, или управление через бизнес-единицы. Система сбалансированных показателей управления подразделением компании. Семинар-практикум».

ОФФШОРНЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ

Котовский А.С. – Чубур О.В. – к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

За последние 20 лет необычайно стремительно развивается оффшорный бизнес. Это связано в первую очередь с постоянным движением капиталов в рамках глобализации мировой экономики.

Оффшорная компания - это компания, которая не ведет хозяйственной деятельности в стране своей регистрации, а владельцы компании — нерезиденты этой страны. Таково требование тех стран, где разрешена регистрация оффшорных компаний. Как правило, в этих странах низкое налогообложение или фиксированный ежегодный сбор.

Как правило, оффшорный бизнес — это предпринимательская деятельность, осуществляемая в рамках международной группы компаний, часть подразделений которой расположена в странах, предоставляющих налоговые, валютные, инвестиционные и другие льготы при определенных условиях. Эти страны получили неофициальное название «налоговые убежища».

Образуя оффшорную компанию, предприниматель может значительно и совершенно законно уменьшить сумму налоговых выплат его фирмы. В результате взаимодействия головной фирмы (где образуется максимальный доход) и оффшорной компании можно минимизировать выплаты по налогу на прибыль и существенно уменьшить выплаты по другим налогам.

Оффшорные компании в качестве головных «контролируют» 2-3% российских предприятий. Это связано и с ужесточением политики самих оффшорных территорий, так и со вниманием нашего государства к стране происхождения капитала и борьбе с оттоком валюты. Чистый отток средств из России, по данным ЦБ, составил в 2008 году 129,9 млрд. долларов. Из них в оффшорах могло оказаться, по меньшей мере, 65 млрд. долларов.

Масштабы оффшорного бизнеса в последние годы растут весьма стремительными темпами. По существующим оценкам, в середине 90-х годов до половины всего объёма мировых валютных операций проходило через оффшорные центры. В подготовленном МВФ докладе анализировались масштабы и динамика зарубежных банковских депозитов в семи наиболее крупных оффшорных центрах (Багамские острова, Гонконг, Бахрейн, Панама, Сингапур, Каймановы острова, Нидерландские Антильские, острова).

Совокупные зарубежные банковские депозиты всех семи оффшорных центров составили в 1975 г. 21,7% таких депозитов всех развитых стран мира, в 1980 г. — 27,6, в 1985 г. — 28,1, в 1990 г. — 27,1, в 1995г. — 28,3%.

О масштабах оффшорного бизнеса свидетельствуют и данные о количестве оффшорных компании, зарегистрированных в этих центрах. Так, в Панаме в начале 90-х годов было зарегистрировано около 120 тыс. оффшорных компаний, на острове Мэн — 40 тыс., в Гибралтаре — 25 тыс., в Ирландии — 22 тыс., на Багамах — 21 тыс., на островах Гернси и Джерси — по 20 тыс., на Каймановых островах — 18 тыс., на Кипре — 13 тыс.

По оценкам экспертов МВФ, в отдельных странах доходы от оффшорного бизнеса достигают от 30 до 40% валового внутреннего продукта.

Собственники бизнеса в России все чаще задумываются над разумным планированием деятельности своих компаний и широко применяют знание налоговых систем различных стран, оффшоров и не-оффшоров, в разумном структурировании расходов и доходов своих предприятий. При этом популярность таких инструментов, как оффшорные компании, все больше уступает компаниям, регистрируемым в так называемых он-шорных юрисдикциях, как Кипр, Великобритания, Нидерланды, Австрия и других европейских и неевропейских странах с веками, складывавшимися налоговыми и юридическими системами.

Факторов, стимулирующих развитие оффшорного бизнеса в России: тяжесть налоговой нагрузки и неэффективность фискальной политики; неблагоприятный инвестиционный климат и мощные мотивы к экспорту капитала за рубеж; высокие инвестиционные риски и использование оффшорных схем для сокрытия факта владения инвестиционными объектами в России; криминализация экономики и использование оффшорных схем для отмывания доходов, полученных преступным путем.

Компании, зарегистрированные на Кипре, в Англии обретают большое значение для предпринимателей, которые стараются организовать свой бизнес наиболее современно и с минимально возможными рисками. Это происходит, с одной стороны, в силу давления со стороны других государств, стремящихся вернуть предпринимательство из оффшоров в свои пределы, и с другой стороны, благодаря стараниям правительств и международных организаций (ОЭСР, РАТР) противостоять отмыванию доходов, нажитых преступной и запрещенной деятельностью, для которых оффшорные зоны зачастую служат действенным прикрытием. Соответственно, оффшорный способ налогового планирования порой может повредить имиджу бизнеса в глазах деловых партнеров или привлечь внимание налоговиков к тем или иным деловым операциям.

И, тем не менее, на сегодняшний день оффшоры являются важным инструментом налогового планирования ведь основные преимущества оффшора — свобода от налогообложения в стране регистрации, быстрота регистрации, легкость оформления документов, минимальная налоговая отчетность — делают их очень удобными в использовании и способствуют постоянству спроса, сохранение капитала, участник на международном фондовом рынке, налоговое планирование с применением различных схем.

Таким образом, в России особая ценность оффшора заключается в возможности юридически безукоризненно перемещать капитал в экономически стабильные, безопасные страны с низким налогообложением. Кроме того, оффшоры часто выступают в качестве вспомогательных подразделений основной компании-резидента, беря на себя часть оборота и аккумулируя прибыль.

Оффшорные схемы организации бизнеса в основных отраслях российского бизнеса: экспортно-импортная схема; агентская схема с использованием английской компании; схема с выплатой процентов по кредиту; схема с использованием лизинговых операций; схема, используемая при производственной деятельности; схема, используемая при строительной деятельности; схема, используемая при деятельности на рынке ценных бумаг; схема, используемая при выплате дивидендов, схема, используемая при международных перевозках; схема, используемая при страховании; схема, используемая при торговле внутри России; схема, используемая при проектных, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах, маркетинговых и рекламных услугах; нерезидентная схема с использованием компании в Великобритании; схема, используемая при корпоративном налоговом планировании.

На сегодняшний день в мире существует более 60 стран, законодательства которых предусматривают налоговые льготы для оффшорных компаний. К числу самых известных относятся: Кипр, Панама, Мальта, Гибралтар, Багамские острова, Ирландия, Лихтенштейн, американский штат Делавэр и др.

Страны, где регистрируют оффшорные компании, условно можно разделить на несколько категорий:

1. Небольшие государства, острова с невысоким уровнем развития собственной экономики, но с достаточно высокой политической стабильностью (Багамские острова, Британские Виргинские острова, Вануату, Сейшельские острова и т.д.). Как правило, эти государства не предъявляют никаких требований к отчетности, единственное требование — это внести, как правило, ежегодный фиксированный сбор в казну. Обычно в таких странах не ведется реестр акционеров и директоров, конфиденциальность обладания такой компанией очень высокая.

2. Государства, где кроме оффшорных компаний существуют обычные он-шорные, которые могут принадлежать нерезидентам, но при условии ведения хозяйственной деятельности внутри этой страны они могут потерять льготный безналоговый статус. Для того чтобы доказать, что компания не вела такой деятельности, обычно в таких странах ежегодно следует проходить аудит и сдавать отчеты. Со стороны правительств этих государств контроль более жесткий, чем в первой категории, в этих странах ведется реестр директоров и акционеров, но и престиж компаний гораздо выше. Это Кипр, Ирландия, Гибралтар, Мальта, Люксембург, Швейцария, Остров Мэн и др.

3. Эти страны сложно назвать оффшорами, но если правильно там себя вести, то можно работать во вполне приличной компании и платить совсем немного. Назовем их «псевдооффшорами». Это США, Великобритания, Канада и др. В этих странах все открыто, надо платить налоги и сборы, ведутся регистры директоров и акционеров. Для российских фирм одной из причин создания оффшорных компаний является возможность открытия счета в зарубежном банке, что дает дополнительные возможности по управлению денежными средствами.

Как правило, представители российского бизнес-сообщества открывают расчетные счета своих оффшорных компаний в широко известных прибалтийских банках и банках Кипра. Это связано с тем, что банки Кипра и Прибалтики открывают счета практически любому клиенту при минимуме необходимых бумаг.

Второе место занимают известные европейские банки (например, Австрии, Дании). Они тоже могут открыть текущий счет «незнакомому оффшору», однако непременно потребуют бизнес-рекомендацию от европейского банка (подойдет далеко не всякий кипрский или прибалтийский банк).

На третьем месте стоят банки США и Великобритании. Такие банки выдвигают для оффшоров требование по минимальному остатку.

Банки различаются в первую очередь: способами управления счетом: по факсу с кодовой таблицей; по телефону, по модему или через Интернет; взимаемой комиссией (от \$20-25 за перевод у банков Прибалтики).

Так что если основной целью регистрации оффшорной компании является активная работа (торговые операции), то стоит определиться: быстрее и дешевле в прибалтийском банке или чуть дольше и дороже в кипрском банке. Естественно, что солидной корпорации из Великобритании или США престижней иметь счет в серьезном европейском банке (Австрия, Дания), однако необходимо запастись хорошей рекомендацией. Приведем примеры банков мира, где оффшорные компании открывают счета: BANK OF CYPRUS (Никосия, Кипр), Bay Bank (США), NORDEA (Копенгаген, Дания), RAIFFEISEN ZENTRALBANK OSTERREICH AG (Вена, Австрия), ANGLO IRISH BANK (ВЕНА, Австрия), UBS AG (филиалы в, Цюрихе, Швейцарии, или Лондоне, Великобритания), PAREX BANK (Рига, Латвия), DUTSCHE BANK AG (Вена, Австрия) и др.

Развитие оффшоров вызвало обеспокоенность многих государств, международных организаций о криминальном характере такого бизнеса, его использовании в антидемократических целях, направленных как на дискредитацию моральных, этических ценностей, так и на откровенное финансирование терроризма и иную подрывную деятельность.

Поэтому такие организации, как ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития) и ФАТФ (Международная группа по борьбе с отмыванием доходов), являются в настоящее время проводниками в разрешении конфликтов в международных экономических отношениях за счет применения мер по недопущению использования предоставляемых оффшорными территориями возможностей международными преступными сообществами.

В последние годы под давлением международной общественности в лице руководства РАТР и ОЭСР и подключившихся к ним ЦБ РФ работать с оффшорами в России стало гораздо опаснее. Согласно Федеральному закону от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» любые сделки на сумму более 600 000 руб. с компаниями и банками, созданными в стране, не раскрывающей информации о финансовых операциях, зарегистрированных у себя компаний, подлежат контролю со стороны Комитета по финансовому мониторингу.

В последнее время Российская Федерация качественно новым способом активизировала борьбу с отмыванием доходов, полученных преступным путем, в частности: вступила в ОЭСР; ратифицировала Страсбургскую конвенцию об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности; учредила Комитет по финансовому мониторингу (в настоящее время Федеральная служба финансового мониторинга РФ); в дополнение к Федеральному закону № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» было принято большое количество подзаконных актов, определенная часть которых регулирует деятельность резидентных банков по противодействию легализации доходов, полученных преступным путем.

Но вводимые в России и других странах ограничения не смогут искоренить оффшорный бизнес. Будут появляться новые оффшорные зоны и новые схемы работы. Однако ужесточение ограничений к регистраторам оффшорных фирм или открытием для нее банковского счета потребует более высокой квалификации специалистов, приведет к возрастанию риска и в конечном итоге вызовет возрастание цен на подобного рода услуги.

Российские компании фиксируют снижение числа регистраций фирм в оффшорных странах. Самыми популярными у россиян уже с 1990-х годов остаются Кипр и Британские Виргинские острова. Покупка уже готовой кипрской оффшорной компании через российских посредников стоит в среднем по рынку 3 тысячи долларов, еще около полутора тысяч уходит на ежегодное поддержание фирмы.

С началом в России финансового кризиса спрос на оффшорные фирмы со стороны российских компаний начал снижаться — это фиксируют практически все посредники. Одна из основных причин — девальвация российской национальной валюты и меры по сокращению расходов российскими компаниями.

Однако в условиях кризиса появилась, помимо налоговых выгод, еще одна причина, по которой компании все же продолжают прибегать к оффшорам - это защита активов. Все опасаются, что на имущество будет наложено долговое взыскание. Но в целом во время кризиса нет смысла создавать оффшор, потому что это не принесет дополнительных доходов, а лишь увеличит денежные траты.

Сейчас в мире, по разным данным, от 400 до 2000 СЭЗ, но к этому перечню нельзя с полным основанием отнести ни одну российскую, поскольку те образования, которые в России называются "свободными экономическими зонами" и оффшорными компаниями, не удовлетворяют международным требованиям, предъявляемым к такого рода зонам.

Законодательство различных стран по-разному относится к оффшорным компаниям - от развёрнутого антиоффшорного движения до политики максимального содействия. Причём, в отличие от устоявшегося штампа, регистрация фирм оффшорного типа возможна не только в островных или карликовых юрисдикциях, но и в более престижных странах.

Многие страны Европы предоставляют возможность регистрации оффшорных фирм, причём законодательство некоторых позволяет иметь даже реально функционирующий офис. Например, Швейцария, определённому типу фирм разрешает проводить оффшорные операции даже в том случае, если фирмы имеют офис и персонал. Разумеется, при этом налоговые потери не устраняются полностью, но уменьшаются во много раз. Как видим отношение к оффшорному бизнесу неоднозначно. Поэтому на практике необходимо внимательно анализировать ситуацию в целом, законодательную базу, а также особенности отдельных оффшорных зон, откуда предприниматель намерен вести свой бизнес. Полнота и возможность получения всех преимуществ оффшорного предпринимательства сильно колеблются в различных оффшорных юрисдикциях.

Список использованной литературы

1. <http://www.ua-offshore.com/news/19-drugoe/283-2009-02-13-12-03-43>
2. http://www.bishelp.ru/gde_dengi/detail.php?ID=78389
3. <http://offshore-doc.net.ru/dir/ref5.html>
4. Грищенко Ю.И. Оффшорные схемы организации бизнеса//Финансовый менеджмент 2008г. №4. С.43-54.
5. <http://www.bestreferat.ru/referat-94354.html>

ПРИЧИНЫ ИНФЛЯЦИИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Пазий Е.С. – студент, Чубур О.В. – к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Неожиданностью для мировой финансовой системы в 2008 году стало ускорение инфляции, прежде всего выразившееся в росте цен на продовольствие и топливо. В качестве причины инфляции большинство аналитиков называют рост цен на продукты питания и энергоносители, т.е. саму инфляцию. Невзирая на неадекватность подобных объяснений,

мировая инфляция имеет объективные причины, связанные с общим кризисом модели глобальной экономики. Рост товарных цен – не причина, а следствие инфляции.

Несмотря на то, что инфляция ускорила темп еще до цепи январско-мартовских биржевых обвалов, именно они позволяют лучше всего понять ее причины.

Характерной особенностью международной инфляции является ее глобальный характер. В разной степени она затрагивает все страны планеты, неравномерно понижая покупательную способность всех денежных единиц. В настоящее время быстрее всего растут цены на товары первой необходимости, потребляемые постоянно: продовольствие и топливо. В США торговые сети и небольшие магазины проводят распродажи, поскольку они переполнены нереализованными промышленными товарами. Как только запас продукции будет продан, цены на промышленные товары пойдут вверх, подчиняясь общей тенденции.

Учитывая, что в мире не произошло скачкообразного роста потребления (благополучие населения планеты продолжает ухудшаться), причина инфляции состоит в нарушении баланса между товарной и денежной массой в глобальном хозяйстве. Денежная масса в мировой экономике существенно увеличилась, масса промышленной продукции также осталась почти неизменной. Однако обеспеченность товарной массы денежной возросла. Денежных единиц в экономике на условную единицу товаров стало больше. Ускорение инфляции произошло в результате начавшейся потери деньгами обеспеченности на фондовом рынке и на американском рынке недвижимости, ввиду обесценивания акций и домов. Сумма денег в экономике осталась прежней (под суммой денег понимается денежная масса участвующая в обороте помноженная на число оборотов данных денежных единиц), но соответствующая ей сумма цен товаров снизилась вследствие первых проявлений глобального кризиса. В результате покупательная способность трудящихся сократилась за счет обесценивания их зарплат. Потребление начало падать, спрос сконцентрировался на товарах первой необходимости.

ФСГС опубликовала данные, согласно которым по темпам роста инфляции и расходам на конечное потребление наша страна является бесспорным лидером. Цены производителей промышленной продукции в России за январь-февраль увеличились на 1,1% [1], а инфляция на потребительском рынке за это же время достигла 4,1% [2]. Эксперты прогнозируют, что эта тенденция получит развитие. По данным ФСГС, в России самый высокий рост потребительских цен среди одиннадцати экономически развитых стран – 13,3% по итогам 2008 года. На втором месте по этому показателю Индия – 9,7%, на третьем Бразилия – 5,9%. Инфляция в странах Евросоюза колеблется от 3% (Великобритания) до 1% (Франция). В то же время в США, по которым кризис ударил первым и с наибольшей силой, по итогам прошлого года произошла дефляция, то есть потребительские цены снизились на 0,1% .

Таблица - Динамика потребительских цен, прирост (снижение) [3]:

в процентах к предыдущему периоду

	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.	Декабрь 2008г. в % к	
					ноябрю 2008г.	декабрю 2007г.
Россия ¹⁾	11,7	10,9	9,0	11,9	0,7	13,3
Бразилия	6,6	6,9	4,2	3,6	0,3	5,9
Германия	1,7	2,0	1,7	2,2	0,3	1,1
Индия	3,7	4,2	5,8	6,4	-0,7	9,7
Италия	2,2	2,0	2,1	1,8	-0,1	2,2
Канада	1,8	2,2	2,0	2,2	-0,7	1,2
Китай	3,9	1,8	1,5	4,8	-0,8 ²⁾	2,4 ³⁾
Соединенное Королевство (Великобритания)	1,3	2,1	2,3	2,3	-0,4	3,1
США	2,7	3,4	3,3	2,8	-0,7 ⁴⁾	-0,1 ⁴⁾
Франция	2,2	1,8	1,6	1,5	-0,2	1,0

Япония	0,0	-0,3	0,3	0,0	-0,4	0,4
--------	-----	------	-----	-----	------	-----

1) На конец периода.

2) Ноябрь 2008г. в % к октябрю 2008г.

3) Ноябрь 2008г. в % к ноябрю 2007г.

4) Данные по США публикуются с сезонной корректировкой, остальные страны распространяют данные без сезонной корректировки.

Общее снижение цен в промышленности не сказывается на потребительских ценах, которые растут даже быстрее, чем в прошлом году. С начала года к концу первого квартала потребительские цены в среднем выросли на 5,4% против 4,8% в прошлом году[4]. При этом наибольший прирост демонстрируют цены на продукты питания – сахар, чай, мясопродукты, сосиски и сардельки, сыр, рис, соль, смеси сухие молочные для детского питания, рыбу замороженную.

Замедление падения цен производителей позволяет экономистам говорить о первых проявлениях процесса импортозамещения и восстановления спроса на продукцию российской промышленности, обусловленных девальвацией рубля и существенным снижением товарного импорта. В январе 2009 года наблюдалось оживление в металлургии (рост был с низких уровней за счет расширения экспорта в азиатские страны). Промышленные цены в январе снизились на 2,7% к декабрю прошлого года, а за 12 месяцев по январь — на 9,2%. Более всего за январь подешевела продукция добывающих отраслей: металлическая руда — на 16,8%, сырая нефть и попутный нефтяной газ — на 9,3%. В обрабатывающих производствах цены снизились на 1,8%[5].

По данным ФСГС, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды цены в январе поднялись на 7,9% по сравнению с январем 2008 года[5]. Российская промышленность очень энергоемкая, поэтому подорожание одного из ингредиентов сразу же ведет к подорожанию конечного продукта. Кроме того, если учитывать, что в этом году правительство приняло решение поквартально повышать тарифы на услуги естественных монополий, за исключением электричества, в ближайшее время снова начнется рост цен на промпродукцию.

Искусственные методы властей повысить рублевую ликвидность дестабилизируют экономику, создают стрессовую ситуацию в промышленности и подрывают доверие населения к деньгам. Центробанк за период девальвации накачал в госфонды 1 трлн. руб., но экономика страны за это заплатит высокой ценой.

Сегодня на мировом рынке падает спрос на нефть и сырье, поэтому сокращение затрат на производство повысит конкурентоспособность отечественных компаний. Но именно из-за сырьевой составляющей экономики Россия серьезно пострадает от кризиса, о чем уже свидетельствует статистика ФСГС. Во время кризиса цены на сырье падают гораздо сильнее, чем на промышленные товары, а те накопления, которые были сделаны в период экономического роста, быстро «проедаются».

Из отрицательных последствий девальвации выделяют повышение цен на импортные товары, например, автомобили, продовольствие, бытовую технику. Повышение цен на эти товары может подстегнуть инфляцию в целом по стране. Потребительский рынок России может просто обрушиться. Аналитики рисуют далеко не радужные перспективы: обанкротятся многие небольшие компании и банки, остановятся промышленные предприятия и возрастет социальное напряжение в стране. Резкая девальвация рубля сулит резкое падение уровня жизни в России.

К концу года правительство может потерять контроль над инфляцией, а летом рост потребительских цен способен достичь 25% годовых.

Литература:

1. Об индексе цен производителей промышленных товаров в феврале 2009 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d02/35.htm - Загл. с экрана.
2. Об индексах потребительских цен в России и зарубежных странах в феврале 2009 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d02/in-z-3.htm - Загл. с экрана.
3. Важнейшие экономические показатели России и отдельных зарубежных стран [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d02/20.htm - Загл. с экрана.
4. Об индексе потребительских цен в марте 2009 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d02/56.htm - Загл. с экрана.
5. Об индексе цен производителей промышленных товаров в январе 2009 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d02/17.htm - Загл. с экрана.

СТАВКА РЕФИНАНСИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ ПО КРЕДИТУ

Александрова С. Студентка гр.ФК-61, Чубур О.В. к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В условиях рыночной экономики существует немало теоретических и практических экономических проблем. Существует постоянная необходимость совершенствования проводимой денежно-кредитной политики. От ее успешного осуществления во многом зависит нормальное функционирование денежного рынка, создание всеобщего рынка инвестиций и стабилизация экономики.

Для достижения целей денежно-кредитной политики применяются такие инструменты как: лимиты кредитования; изменение нормы обязательных резервов; операции на открытом рынке; изменение ставки рефинансирования.

Сложившаяся мировая практика показывает, что через денежно-кредитную политику государство воздействует на денежную массу и процентные ставки, а они, в свою очередь – на потребительский и инвестиционный спрос.

В связи с этим особую актуальность приобретает теоретическое осмысление экономической сущности и практический анализ применения процентной ставки как формы цены ссудного капитала. По сей день не существует какого-либо конкретного научного анализа всего многообразия факторов, определяющих механизм формирования процентной ставки и ее динамику в условиях РФ. Регулирование денежного кредитного обращения в РФ возложено на Банк России. Основными инструментами процентной политики центрального банка являются базовая ставка рефинансирования и ставки по операциям банка на финансовом рынке.

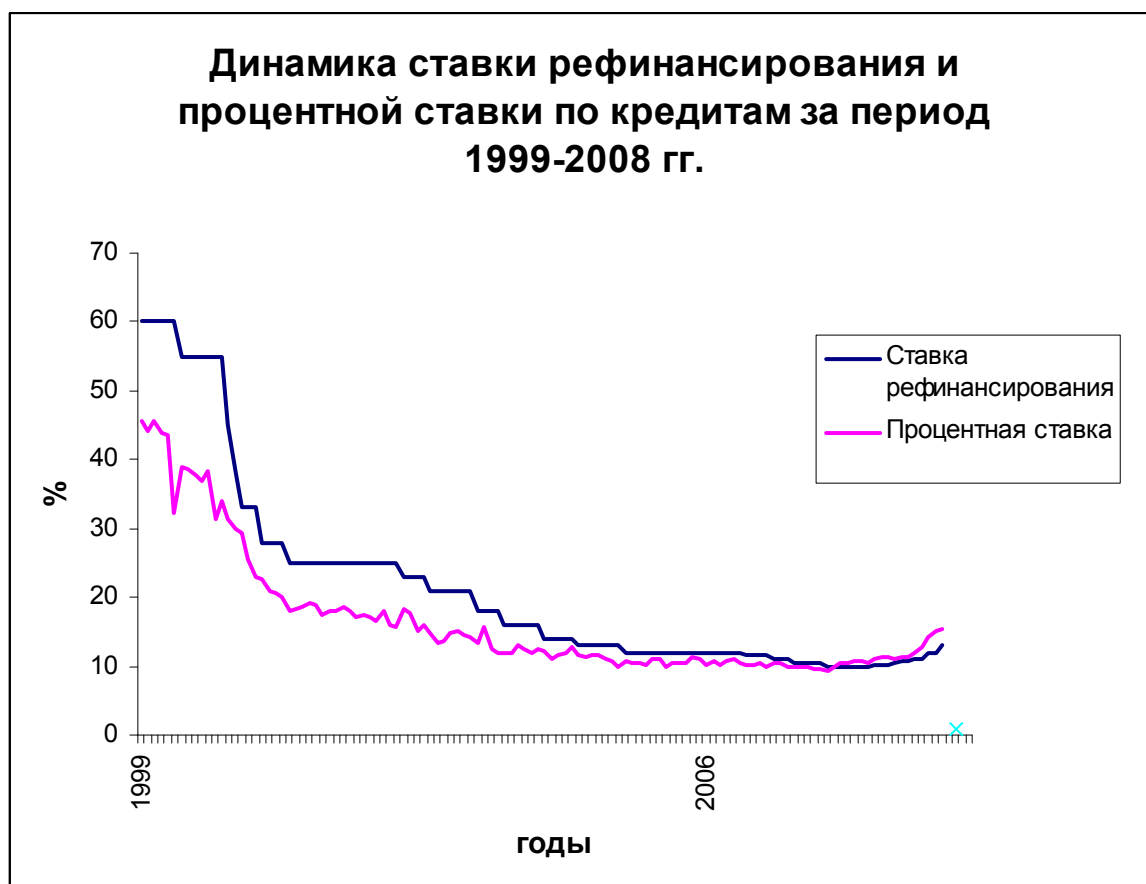
В соответствии с темой исследования рассмотрим такой инструмент регулирования процентной ставки как изменение ставки рефинансирования.

Ставка рефинансирования (базовая процентная ставка) - процентная ставка, под которую Центральный Банк кредитует коммерческие банки. Путем снижения или увеличения базовой ставки ЦБ может усиливать или ослаблять заинтересованность коммерческих банков в получении дополнительных резервов путем заимствований у него. При снижении ставки снижается стоимость заемных денег, и, как следствие, растет объем корпоративных инвестиций и расходов населения, стимулируя рост ВВП. И наоборот, повышение ставки сдерживает инвестиции и расходы, что замедляет рост экономики.

Особый интерес для данного исследования представляет, на сколько тесно связано изменение процентной ставки по кредитам с изменением ставки рефинансирования. Исходными данными являются (взяты с официального сайта ЦБ РФ www.cbr.ru):

- Ставка рефинансирования Центрального банка Российской Федерации за период 1999 – 2008 гг. по месяцам,
- Средняя ставка по кредитам нефинансовым организациям на все сроки до 1 года за период 1999 – 2008 гг. по месяцам.

	1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007		2008	
	ср	пс	ср	пс	ср	пс	ср	пс	ср	пс	ср	пс	ср	пс	ср	пс	ср	пс	ср	пс
Январь	60	46	55	34	25	19	25	18	21	15	14	12	12	10,2	12	10,2	11	10	10	10,4
Февраль	60	44	45	31,3	25	19	25	16	21	14	14	11	12	10,7	12	10,7	10,5	9,9	10,25	11
Март	60	46	38	29,8	25	19	25	16	18	13	14	12	12	10,2	12	10,2	10,5	10	10,25	11,3
Апрель	60	44	33	29,2	25	18	23	18	18	16	14	12	12	10,7	12	10,7	10,5	9,8	10,25	11,2
Май	60	44	33	25,5	25	18	23	18	18	13	14	13	12	10,9	12	10,9	10,5	9,5	10,5	11
Июнь	60	32	33	23	25	18	23	15	18	12	13	12	12	10,4	12	10,4	10,5	9,5	10,75	11,3
Июль	55	39	28	22,7	25	19	23	16	16	12	13	11	12	10,1	11,5	10,1	10	9,2	10,75	11,4
Август	55	39	28	20,9	25	18	21	15	16	12	13	12	12	10,3	11,5	10,3	10	9,9	11	11,8
Сентябрь	55	38	28	20,5	25	17	21	13	16	13	13	12	12	10,5	11,5	10,5	10	10,4	11	12,7
Октябрь	55	37	28	20	25	17	21	14	16	13	13	11	12	10	11,5	10	10	10,6	12	14,1
Ноябрь	55	38	25	18,1	25	17	21	15	16	12	13	11	11	10,6	11	10,6	10	10,8	12	15
Декабрь	55	31	25	18,2	25	17	21	15	16	12	13	10	11	10,5	11	10,5	10	10,8	13	15,5



Заметим, что направление изменения ставок совпадают. Причем, скорость изменения (средний месячный темп прироста) процентной ставки по кредиту ($T_{\text{пр ср.}}=5\%$) превышает скорость изменения ставки рефинансирования ($T_{\text{пр ср.}} 1,6\%$). Что объясняется строгим регулированием ставки рефинансирования ЦБ РФ на основе Указаний ЦБ РФ "О размере ставки рефинансирования Банка России". На промежутках, когда ставка рефинансирования была фиксирована, на графике заметно колебание процентной ставки по кредиту под влиянием других факторов, но также отчетливо прослеживается, что изменение процентной ставки в целом соответствует изменению ставки рефинансирования.

Оценим тесноту связи данных показателей с помощью линейного коэффициента корреляции. Он равен 0,976, что позволяет утверждать о сильном влиянии вариации ставки рефинансирования на процентную ставку по кредиту за рассматриваемый период. Вариация процентной ставки на 98% зависит от вариации фактора – ставка рефинансирования.

Отметим, что в 1999 году ставка рефинансирования имела самое высокое значение за рассматриваемый период, что объясняется главным образом борьбой с инфляцией в стране. После чего стала снижаться по мере ослабления инфляции вплоть до февраля 2007 года. Также под воздействием ставки рефинансирования ведет себя процентная ставка по кредитам – минимальное значение за данный период 9,2% в июле 2007 года.

С помощью метода наименьших квадратов построим регрессионные модели зависимости средней ставки по кредитам нефинансовым организациям на срок до 1 года от ставки рефинансирования. Оценив, ошибку аппроксимации (в пределах 7-8%), делаем вывод, что наиболее надежными являются линейная модель - $y=3,182-0,624*x$ и показательная модель - $y=7,9633*1,0296^x$.

Итак, подводя итоги проведенной работы, можно сделать вывод о высокой эффективности применения такой меры денежно-кредитной политики как ставка рефинансирования с целью регулирования изменения процентной ставки по кредитам, а также о возможности прогнозирования значения величины процентной ставки при известной величине ставки рефинансирования, которая устанавливается ЦБ РФ.

СТАНОВЛЕНИЕ ДОЛЛАРА МИРОВОЙ РЕЗЕРВНОЙ ВАЛЮТОЙ

Варнаровский И. студент гр. ФК-61, Чубур О.В. к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Началом движения доллара к статусу мировой резервной валюты можно считать его признание в Парижской валютной системе. Первая мировая валютная система носила название Парижская система, принятая в 1867 г. Переход от серебряного стандарта, основанного на серебряном стандарте французского франка, к золотому стандарту (золотому монометаллизму) был связан с принудительным отказом от Латинского платежного союза в Европе. Золотая германская марка стала третьей (после фунта Великобритании и доллара США) ведущей европейской и мировой валютой, которая вытеснила обесцененную на тот момент серебряную французскую валюту из обращения. В ее основу был положен золотомонетный стандарт, каждая из национальных валют имела золотое содержание. В соответствии с золотым содержанием устанавливались золотые паритеты. Любую валюту можно было свободно конвертировать в золото;

Особых преимуществ в парижской системе доллар не имел, однако он был заявлен как стабильная валюта наравне с ведущими валютами Европы. Значительное возвышение роли доллара в мировой торговле произошло в период первой мировой войны. Это произошло благодаря тому, что США в период первой мировой войны значительно расширили свои экономические позиции на мировых рынках, размеры их внешней торговли и удельный вес в мировой торговле увеличились, в особенности в торговле со странами западного полушария. Если и до первой мировой войны экспорт США незначительно превышал импорт, то в 1916 г. это превышение достигло 2,3 раза. США во время войны были основными поставщиками

промышленных товаров для стран Антанты. Во время войны сильно выросла торговля США цветными и черными металлами. Вывоз железных изделий увеличился в три раза, по стоимости же вывоз поднялся в семь раз, что объясняется резким повышением цен в июле 1917 г.

В период войны и в первые два года после нее капиталисты США получили огромные прибыли от экспорта своих товаров. Экспорт США за 1914–1920 гг. составил 39,7 млрд. долларов, а сумма превышения экспорта над импортом — 18,6 млрд. долларов, или в 5,3 раза больше, чем за соответственный довоенный период. США экспортировали в страны Антанты не только материалы, но и капиталы. Экспорт капиталов, осуществлявшийся во время войны главным образом в порядке предоставления займов, играл большую роль во внешнеэкономических связях США. В результате усиленного экспорта капиталов долгосрочная задолженность США другим странам не только была ликвидирована, но США превратились из должника в кредитора. Так, в 1914 г. долгосрочная задолженность США другим странам составляла 6750 млн. долларов, а долгосрочные вложения американских капиталов за границей — 3514 млн. долларов, то есть чистая задолженность США другим странам определялась в 3236 млн. долларов. К концу войны задолженность США другим странам уменьшилась до 3185 млн. долларов, а долгосрочная задолженность других стран США увеличилась до 6456 млн. долларов по частным долгам, кроме того, правительства воюющих государств задолжали правительству США 9982 млн. долларов. Таким образом, чистая задолженность других стран США на 1919 г. достигла огромной суммы — 12253 млн. долларов. Также вдобавок этому Начался процесс вывоза золота из Европы в США. Европейские страны с целью обезопасить свои золотые запасы стали активно размещать их в банках США.

Поскольку американские банки, размещавшие займы, были тесно связаны с крупными промышленными предприятиями, то и займы той или иной стране обычно предоставлялись при условии закупки ею в США промышленных товаров. Таким образом, осуществлялись финансирование американской промышленности и загрузка ее иностранными заказами, что позволяло американскому производству постоянно расширять свои масштабы. После первой мировой войны у доллара США появились значительные преимущества над другими валютами, поскольку на тот момент доллар являлся единственной стабильной валютой.

После первой мировой войны валютно-финансовый центр сместился из Западной Европы в США. Это было обусловлено следующим. Значительно возрос валютно-экономический потенциал США, увеличился экспорт капитала. США стали ведущим торговым партнером большинства стран, а Нью-Йорк превратился в мировой финансовый центр. В 1924 г. произошло перераспределение официальных золотых резервов: 46% золотых запасов капиталистических стран сосредоточились в США. США развернули борьбу за гегемонию доллара, однако статус резервной валюты он получил лишь после второй мировой войны.

Военные действия, а следовательно, и разрушения во время второй мировой войны не коснулись территории США, и ресурсы страны с населением почти в 150 млн. человек в несколько раз превосходили ресурсы других развитых государств. В результате после войны США давали 60% промышленной продукции, на их долю приходилось 50% мировой добычи угля, 64% — нефти, 53% — выплавки стали, 17% — производства зерна, 63% — кукурузы. Соединенные Штаты сосредоточили в своих руках 2/3 золотого запаса и 1/3 экспорта капиталистического мира.

Экономическое превосходство США базировалось на их финансовой мощи. На Бреттон-Вудской конференции в июле 1944 г., учредившей систему золотого валютного стандарта, за долларом была закреплена роль мировой конвертируемой валюты. Его золотое содержание определилось в 35 долл. за унцию золота. Доллар стал расчетной и резервной денежной единицей, наравне с золотом он являлся гарантом стоимости банкнот. Тогда же было принято решение об учреждении международной инвестиционной организации, получившей название Мировой банк реконструкции и развития (или Мировой банк). А несколько ранее в

апреле 1944 г. было провозглашено создание международного валютного фонда (МВФ). Обе эти организации в значительной степени зависели от США, предоставивших им первоначальный капитал.

Страны Западной Европы оказались в тяжелом экономическом состоянии. Так, если в США ВВП (без учета инфляции) в период между 1938 и 1945 гг. увеличился со 100 до 165 пунктов, то в Западной Европе за этот же период среднее значение индекса понизилось со 100 до 87. Показатель для Японии был еще более низким.

Сразу же после войны Соединенные штаты смогли быстро и успешно переориентировать свою экономику на выпуск мирной продукции. Если во время войны половина всех производственных мощностей была задействована в выпуске военной продукции, то к середине 1947 г. переход был практически завершен, а уровень общей занятости повысился

Укрепление экономического положения США позволило им осуществлять новую внешнеэкономическую стратегию, получившую название "Пакс Американа" – либеральное устройство мира под американским покровительством. Наиболее ярким ее проявлением стала серия соглашений по таможенным тарифам 1946-1947 гг., послужившая основой для возникновения ГАТТ (Генерального соглашения о тарифах и торговле) в 1948 г. Однако успешное развитие мировой торговли в немалой степени зависело от восстановления европейской экономики. Первоначально США пытались решить проблемы, предоставляя западноевропейским странам краткосрочные кредиты, сумма которых к 15 августа 1947 г. составила уже 7 263 млн. долл. Однако начало "холодной войны" потребовало смены тактики. Так появился знаменитый план Маршалла, выдвинутый 5 июня 1947 г.. Данный план предполагал экономическую помощь Европейским странам в виде дотаций, займов и поставки товаров под гарантии правительства США. Такая политика США окончательно закрепила позицию доллара на пьедестале резервной мировой валюты. Как ни странно но самым главным фактором способствующим становлению доллара мировой резервной валютой стало геополитическое положение США, благодаря своему положению в периоды 1-ой и 2-ой мировых войнах США была главным производителем мира, в то время как самые развитые мировые страны переживали огромные разрушения из-за военных действий.

На протяжении 50-ти лет доллар был мировой резервной валютой, не оставляющей другим валютам шансов конкурировать с собой. Однако с нарастающими темпами глобализации, мировое сообщество все меньше и меньше удовлетворяла однополярность мировой валютной системы. Зависимость экономики всего мира от денежной единицы одной страны стало опасно, что нам прекрасно демонстрирует современный пример мирового кризиса. Сейчас же доллар потесняется недавно принятой валютой Евросоюза – Евро, также разрабатывается идея создания единой валюты азиатской зоны. Потеря долларом своих позиций пагубно сказывается на США, это может привести к падению курса доллара и большому потоку денежной массы обратно в США, что в свою очередь сможет привести к повышению темпов инфляции и сужению сфер влияния США на мировой политической арене.

КУРС ДОЛЛАРА США КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНЫ НА НЕФТЬ

Шагалина В.В. – студентка, Тищенко Е.В. – к.э.н., доцент

Алтайский Государственный технический университет (г. Барнаул)

Развитие внешнеэкономических отношений требует особого инструмента, посредством которого субъекты, действующие на международном рынке, могли бы поддерживать между собой тесное финансовое взаимодействие. Таким инструментом выступают банковские операции по обмену иностранной валюты. Важнейшим элементом в системе банковских операций с иностранной валютой является обменный валютный курс, так как развитие МЭО требует измерения стоимостного соотношения валют разных стран. Существует множество факторов, влияющих на формирование валютного курса. Однако в последнее время многие

валюты очень чутко реагируют на будущую и происходящую динамику нефтяного рынка. Причиной тому является зависимость экономик стран, в том числе России, от цен на черное золото. Чем выше цена на нефть, тем больше доходов поступает в федеральный бюджет, тем выше ВВП, и это непосредственно отражается на росте курса национальной валюты.

Данная тема была выбрана в связи с сегодняшними событиями в мировой экономике, а именно в связи с финансовым кризисом и резким падением цен на нефть. Так как наша экономика исключительно зависит от цен на черное золото, то хотелось бы выявить основные ценообразующие факторы на данный товар. Особый интерес представляет наличие/отсутствие зависимости цены на нефть от курса валюты Доллар США.

Сейчас многие ученые выделяют формат единства нефти и доллара. Это связано с тем, что основные торги черным золотом ведутся в Нью-Йорке и Лондоне, а стандартами качества выступают техасская Light Sweet и английская Brent. Единство нефти и доллара подтверждается и тем фактом, что национальная валюта крупнейшего в мире экспортера черного золота – Саудовской Аравии – привязана к доллару

Таким образом, имеет смысл говорить о зависимости цены на нефть от курса доллара США. Данный факт свидетельствует о необходимости разработки модели данной зависимости. Для этого воспользуемся следующими данными (было рассмотрено 78 значений каждого показателя):

- курс валюты Доллар США (руб.) в период с 10.01.2008 по 01.04.2009 по данным ЦБ РФ [1];
- цена на нефть (Доллар США/баррель) в период с 10.01.2008 по 01.04.2009 по данным The New York Mercantile Exchange [3];

Для обоснования наличия связи между курсом валюты Доллар США (руб.) и ценой на нефть (Доллар США/баррель) был рассчитан линейный коэффициент корреляции. Он определяет степень, с которой значения двух переменных "пропорциональны" друг другу. Коэффициенты корреляции изменяются в пределах от -1.00 до +1.00. Значение -1.00 означает, что переменные имеют строгую отрицательную корреляцию, т.е. они могут быть связаны таким образом, что при возрастании значений одной из них значения другой убывают. Значение +1.00 означает, что переменные имеют строгую положительную корреляцию. Отметим, что значение 0.00 означает отсутствие корреляции.

В нашем случае коэффициент корреляции имеет значение -0,81801486. Коэффициент значимо отличается от нуля, следовательно, зависимость между двумя переменными достаточно сильная. Причем знак «минус» указывает на обратно пропорциональный характер связи.

Для нахождения аналитической формы связи был построен график зависимости цены на нефть от курса валюты Доллар США с выводом различных линий тренда (см. рис.1). Были получены следующие уравнения зависимости.

Таблица № 1 – Уравнения зависимости цены на нефть от курса валюты Доллар США

Функция	Уравнение зависимости	Величина достоверности аппроксимации (R ²)
Линейная	$y = -7,194 * x + 278,2$	0,669
Логарифмическая	$y = -213 * \ln(x) + 783,6$	0,712
Полиномиальная	$y = 1,096 * x^2 - 71,07 * x + 1185$	0,862
Степенная	$y = 92911 * x^{-2,85}$	0,795
Экспоненциальная	$y = 1074 * e^{-0,09x}$	0,758

Оценка надежности линии тренда к фактическим данным выполняется по показателю определенности или величине R². R² может изменяться от 0 до 1. Чем больше величина этого показателя, тем достовернее линия тренда. Видно, что все уравнения имеют высокое значение величины достоверности аппроксимации. Но полиномиальная функция наиболее точно описывает зависимость цены на нефть от курса валюты Доллар США. Это свидетельствует о том, что выбранное уравнение имеет практическую значимость, в том

числе может применяться с целью прогнозирования цены на нефть при определенном курсе Доллара США.

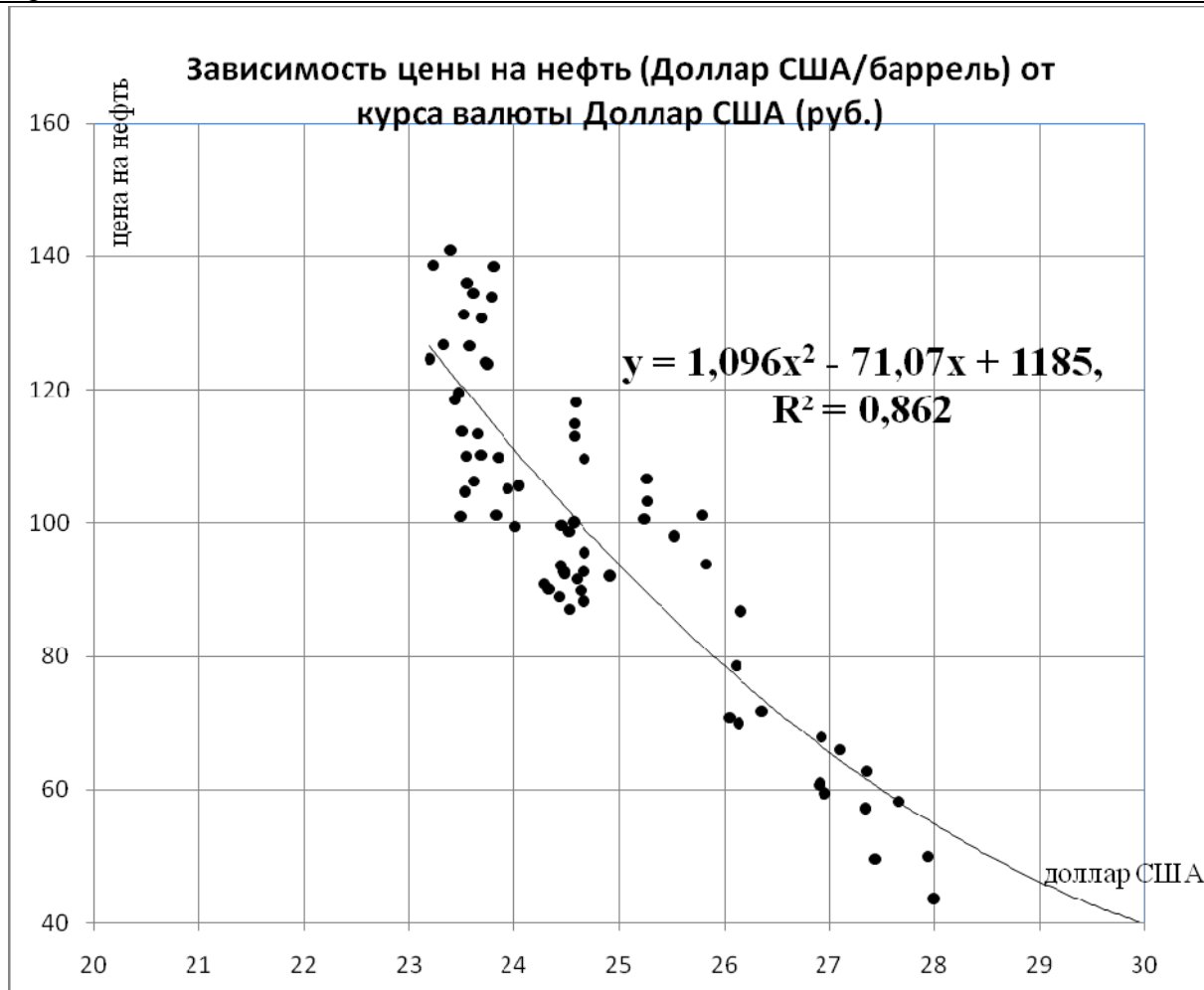


Рисунок 1 – Зависимость цены на нефть от курса Доллара США

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Динамика курса валюты Доллар США с 01.01.2008 по 01.04.2009. [Электронный ресурс] – Официальный сайт Банка России – 2008. – Режим доступа к базе данных по курсам валют:

http://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx?VAL_NM_RQ=R01235&r1=0&date_req1=01.01.2008&date_req2=01.04.2009&C_month=04&C_year=2009&rt=0&mode=1&x=37&y=6

2. Конищева Т. «Дешевой нефти не будет». [Электронный ресурс] / Т. Конищева – Электронная статья. – Официальный сайт Российской бизнес газеты – 11.11.2008. – Режим доступа к ст.: <http://www.rg.ru/2008/11/11/neft.html>

3. NYMEX Light Sweet Crude Oil Futures Prices. [Электронный ресурс] – Energy Information Administration. Official Energy Statistics from the US Government. – Режим доступа: <http://www.eia.doe.gov/emeu/international/crude2.html>

4. Сегодня курс американской валюты продолжит находиться в зависимости от колебаний цен на нефть. [Электронный ресурс] - Электронная статья. – Официальный сайт банка "Глобэкс" – 2008. – Режим доступа к ст.: <http://www.globexbank.ru/main.mhtml?Part=225&PubID=2015>

5. Нефть и доллар [Электронный ресурс] - Электронная статья. – Сайт Мир Форекс – 2008. – Режим доступа к ст.: <http://www.wforex.ru/market-3-919.htm>

6. Цены на нефть перестанут зависеть от курса доллара [Электронный ресурс] – Электронная статья. – Официальный сайт РосБизнесКолсантинг - 2008. – Режим доступа к ст.: <http://top.rbc.ru/economics/30/04/2008/162497.shtml>

7. Голубович А., Орлов А. «Дорогая нефть» [Текст] / А. Голубович, А. Орлов // Еженедельный журнал «Профиль». – 28.07.2008. – №29 (584). – С. 21-28.

8. Александр Ъ-Гудков. «Цены на нефть прогнулись под кросс-курс». [Электронный ресурс] / Александр Ъ-Гудков – Электронная статья. – Официальный сайт ежедневной газеты Коммерсантъ – 30.03.2009 – Режим доступа к ст.: <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?fromsearch=3358581c-28c7-4e61-a6c8-1986c7496f79&docsid=1146479>

9. Сергей Минаев. «Экономический прогноз 04.09». [Электронный ресурс] / Сергей Минаев – Электронная статья. – Официальный сайт ежедневной газеты Коммерсантъ – 06.04.2009 – Режим доступа к ст.: <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?fromsearch=81f51921-1c52-42b5-8a02-26dd2e8a9e9d&docsid=1148996>

ИНВЕСТИЦИИ ДОМОХОЗЯЙСТВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Федорова М.А. – студентка гр. МЭ-51, Тищенко Е.В. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Грамотные инвестиции в определенные финансовые инструменты могут принести реальную доходность во время кризиса. Правда, прибыль будет несколько ниже, чем при стабильном функционировании экономики. В работе рассмотрены несколько вариантов инвестирования.

Некоторые эксперты в качестве объектов инвестирования упоминают коллекционные вина, антиквариат и живопись. Однако указанный вид инвестиций требует определенных знаний в данной сфере или же совет профессионала. Чаще эксперты предлагают задуматься над простым вопросом: «А давно ли вы покупали что-либо для себя, как долго вы откладываете на ремонт в доме или покупку автомобиля, когда последний раз были в отпуске, наконец, почему бы не потратить деньги на собственное образование, то есть инвестировать в себя?» Речь идет о том, что, если имеются «лишние» деньги, следует найти оптимальные варианты инвестирования, обеспечив при этом минимальный риск.

В настоящее время неспециалисту вступать в игру на фондовом рынке крайне опасно. Однако это справедливо в отношении акций. А вот некоторые виды облигаций – иной вариант. Дело в том, что, приобретая акцию, вы становитесь владельцем части выпустившей ее компании. Облигация (в переводе обязательство) – бумага долговая. Выпуская ее, эмитент – т.е. именно тот государственный орган или компания, которые предлагают приобрести облигации, – гарантирует возвращение средств, затраченных на покупку бумаг и получение определенного дохода.

Верно то, что облигация – не слишком доходная, но зато малорисковая ценная бумага. Она выпускается в виде документарной ценной бумаги – т.е., строго говоря, на бумажном носителе. Это важно знать, потому что, например, акции в настоящее время – это электронные записи на счетах клиентов.

Еще в ноябре–январе банки, а также население получали действительно солидные дивиденды от операций по купле-продаже валюты. Это стало возможным в условиях проведения Центробанком политики плавной девальвации рубля. Однако банки были вынуждены прекратить валютные спекуляции. В настоящее время получение значительного дохода от разницы между ценой покупки и продажи валюты представляется сомнительным.

Кредитные учреждения наперебой заывают клиентов, заметно увеличивая процентные ставки по вкладам. Но если банк предлагает населению 16,5–18 процентов за право размещения денег на депозитных счетах, стало быть, есть подозрение, что у него далеко не самое стабильное финансовое положение [2].

Ставки повышены везде. Но процентный потолок в надежных банках – 12–12,5 процента годовых по рублевым вкладам [2]. Причем это депозиты со сроком размещения до 3 лет и выше. А ведь эксперты советуют сейчас вкладывать средства в рублевые депозиты лишь на период до трех месяцев, поскольку непонятно, как российская валюта поведет себя в перспективе.

Вклады являются достаточно популярным видом инвестирования, особенно для «коротких» денег. Действительно, здесь включается мощный фактор государственных гарантий. Именно поэтому, таким крупным банкам как «Банк Москвы», «Сбербанк РФ», «ВТБ 24» можно доверять.

Недавно был принят законопроект, увеличивающий лимиты страхового возмещения на случай отзыва лицензии у кредитной организации. Вклады до 200 тыс. рублей предполагается компенсировать полностью, сверх этой суммы, но в пределах 700 тыс. – на 90% [1]. Еще более радикальное предложение, внесенное в Госдуму, – гарантировать 100-процентную возвратность средств вне зависимости от размера вклада [1]. Оно, правда, распространяется только на депозиты, открытые гражданами до 8 октября 2008 года [1]. Но тут же встает вопрос: насколько просчитана эта мера? У государства денег много, но не бесконечно много. Сроки кризиса никто определить не может. Россияне же в банках хранят более 5,7 трлн рублей [1]. Возникают ситуации, при которых вкладчики забирают деньги с депозитов досрочно или отказываются пролонгировать договоры. Правда, подавляющая часть клиентов все-таки «перекладывает» деньги на новый срок и сальдо остается положительным. Тем временем в «ВТБ 24» в сентябре 2008 года зафиксировали рекордный приток средств на депозиты граждан – около 13 млрд рублей [1].

Золото всегда было убежищем для инвестора в кризисные времена, и не удивительно, что стоимость металла росла пропорционально спросу. В этом году нестабильность на фондовых рынках, а также колебания стоимости нефти и бивалютной корзины заставили вкладчиков искать в золоте надежную защиту.

Есть и более простые способы «озолотиться» – обезличенные металлические счета (ОМС). Подобные счета российские банки открывают также в серебре, платине, палладии. Металл учитывается на нем по собственным котировкам кредитной организации, разница в них и составляет прибыль или убыток. Однако, прибегая к использованию ОМС, следует помнить о том, что банк, в котором открыт данный счет, должен обладать хорошей деловой репутацией и стабильным финансовым положением. В случае с ОМС стен хранилища золото не покидает. Купить реальный слиток, разумеется, тоже можно. Но едва ли это оптимальное решение: уплаты НДС не избежать, к тому же придется тратиться на аренду банковского сейфа. Владельцы золотых обезличенных металлических счетов получили по итогам 2008 года доходность на уровне 15,3% [2]. Увеличение покупательной способности счетов объясняется увеличением стоимости золота в прошлом году на 25,5% [2].

Советы инвестировать в дома, квартиры, землю по-прежнему звучат, и им внимают. Согласно данным сентябрьского опроса 2008 года Национального агентства финансовых исследований, около 47% россиян считают вложения в покупку жилья наиболее надежным способом инвестирования [1]. Но вряд ли стоит рассчитывать на скорое преумножение капитала. Т.к., во-первых, кризис угрожает сокращением доходов граждан, а вместе с ним снижением платежеспособного спроса. Во-вторых, почти свернувшаяся ипотека его уже поддержать не сможет. Распространенная раньше практика приобретения «инвестиционных» метров на заемные деньги сегодня выглядит достаточно рискованной.

Перспективы рынка зарубежной недвижимости тоже неопределенные. По мнению экспертов, в ближайшее время не будет угасать интерес к Черногории, Испании и Болгарии. В Испании, правда, есть нюансы: из-за ипотечного коллапса условия по ипотеке для резидентов резко ужесточились, поэтому основными покупателями будут иностранцы.

Классическое накопительное страхование жизни в России приживается с трудом. На фоне кризиса традиционно скромные доходности по таким продуктам выглядят не так уж плохо, но они, во-первых, сравнительно дороги, во-вторых, малоликвидны. В отсутствие

возможности совершать регулярные взносы проще пересмотреть договор, ведь сколько-нибудь значительную часть инвестированных средств, не говоря уже о доходе, в первые годы его действия вернуть, не получится.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что каждый человек выберет для себя оптимальный вариант, сочетающий в себе текущие финансовые возможности с минимальным финансовым риском. Однако, на мой взгляд, инвестирование в недвижимость позволит если не преумножить, то, как минимум сохранить вложенные средства. Т.к. жилье является базовой потребностью человека, по окончании кризиса спрос на данный вид продукта все равно возрастет.

Список литературы

- 1) Куда вкладывать? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fintraining.ru>
- 2) Грамотные инвестиции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.realto.ru>

СОСТОЯНИЕ ОТРАСЛЕЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Жданова Е.А. – студент, Тищенко Е.В. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Ипотечный финансовый кризис 2008 года США быстрыми темпами пересек океаны и перешел на европейскую и азиатскую части. Не бесследно финансовый кризис США ударил и по экономике России, ее быстрый рост, на предыдущем этапе, спровоцировал формирование на рынке «сырьевого пузыря» и развитие «голландской болезни» (эффект Гронингена) - экономический эффект, связывающий разработку природных ископаемых с падением промышленного производства): концентрацию инвестиций в сырьевом секторе услуг; рост заработных плат, опережающий рост производительности; погоню за ресурсами и запасами сырья, как за главным фактором капитализации в ущерб наращиванию производительности.

До некоторых пор российский рынок рос так быстро, что оправдывал любые, в том числе и неэффективные, проекты. Резкая остановка роста и сдувание «сырьевого пузыря» приводят к тому, что в глобальный кризис Россия входит недиверсифицированной и малоконкурентной экономикой.

Россия принадлежит к числу emerging markets (развивающиеся рынки), которые в момент глобальных кризисов неизбежно сталкиваются с утратой ликвидности (оттоком капитала, девальвацией валюты, ростом стоимости денег). Для России высока вероятность стагфляции: падения ВВП при высокой инфляции и большой «стоимости денег». В РФ за IV кв. 2008 г. – начало 2009 падение курса рубля к доллару достигло почти 40%. Поэтому, как и всякие emerging market, Россия будет испытывать дефицит источника роста. 19 января Председатель Правительства В.В. Путин поручил Минфину пересчитать федеральный бюджет 2009 года, исходя из новых макроэкономических параметров, представленных Минэкономки: среднегодовая цена на нефть (Urals) в \$41 за баррель, сокращение ВВП на 0,3%, инфляция — на уровне 13%, рубль, девальвированный до 35 руб/\$. Исходя из них, дефицит федерального бюджета в 2009 году составит 5% ВВП.

Среди наиболее пострадавших отраслей производства могут оказаться и ведущие сектора российской экономики. Такие как: черная металлургия – сокращение объемов производства в 2009 году на 15-20%. Угольная промышленность – спад цен на уголь до 40-60%, сокращение объемов незначительное. Нефтегазовый комплекс – сокращение рынка на 3-5%, падение цен в 4- 5 раз на нефть в течение 4-5 мес. в конце 2008 года. Транспорт – спад в ж/д перевозках в IV кв. 2008 – до 30%. Падение цен на фрахт в морских перевозках на 50- 80%.

По данным Росстата, в феврале 2009 года индекс промышленного производства снизился на 13,2% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года; объём производства в обрабатывающих отраслях промышленности в январе — феврале сократился на 21%, добыча полезных ископаемых сократилась на 4,5%, производство электроэнергии — на 7,2%. Впервые с сентября 1999 года в феврале товарооборот в рознице снизился на 2,4%

Экономический спад происходит на фоне финансового кризиса и низкой ликвидности банковской системы РФ. У предприятий существуют высокие капитальные барьеры для развития и угрозы залогов по ранее взятым обязательствам. Для большинства заемщиков была актуальна одна ошибка: они легко соглашались на залоговые схемы, хотя успехи российской экономики последних лет позволяли во многих случаях обходиться без залогов. В результате в условиях кризиса они столкнулись с быстрым падением стоимости своих залогов и с реальной угрозой лишиться своих активов.

В ситуации сжатия рынков, сопровождаемой финансовым кризисом и фактической остановкой кредитования большинства секторов экономики, кризис предприятий быстро переходит в кризис ликвидности. Ситуация поддержания ликвидности российских компаний осложняется тем, что большинство из «лидеров 2000-х» увлеклись заимствованиями на внешних рынках. При падении курса рубля и «сжатии» рынков вся экономика страны оказывается заложником задолжавших «лидеров». Последние выступают главными претендентами на государственную помощь и генератором неплатежей на внутреннем рынке.

Государство оказалось неспособным прогнозировать кризис. Основные экономические стратегии (как общенациональные – развитие России до 2020 года) были рассчитаны на продолжение ситуации «сырьевого суперцикла». Возможность глобального кризиса, напрямую затрагивающего РФ, практически не оценивалась как реальная. Соответственно, организационные механизмы и нормативная база управления страной были рассчитаны на продолжительный и быстрый рост. В условиях кризиса эти механизмы оказываются не просто неэффективными, но даже вредными. Других институциональных средств управления экономикой у РФ нет.

Считается, что выход из кризиса связан с формированием новой структуры экономики и модели потребления. Но какая она будет – это открытый и решаемый сейчас вопрос. В условиях кризиса государство еще чаще будет вынуждено брать на себя затраты на инфраструктуру, финансирование такого рода зон, чтобы помочь промышленности пережить сложный период.

Литература:

1. Газета «Коммерсантъ» декабрь 2008 – март 2009 года.
2. <http://worldcrisis.ru/crisis/>
3. http://ru.wikipedia.org/wiki/Экономический_кризис
4. <http://www.economic-crisis.ru/mirovoy-finansovij-krizis-v-rossii>
5. <http://www.gks.ru/>

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМЫ СГЛАЖИВАНИЯ СЕЗОННЫХ КОЛЕБАНИЙ НА ПРОИЗВОДСТВЕ

Сопова О.Н. – студент, Тищенко Е.В. –

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Статья посвящена проблеме сглаживания сезонных колебаний при производстве мороженого. Сезонные колебания являются специфической особенностью бизнеса, поэтому исключить их не представляется возможным. В летний период потребление мороженого резко возрастает, соответственно объем производства необходимо увеличивать, в зимний же сезон наблюдается обратная тенденция. Помимо прямых убытков связанных с уменьшением выручки от реализации, и как следствие прибыли, существует целая масса проблем связанных с производственными процессами. Необходимо проводить мероприятия по решению этой проблемы.

В качестве заинтересованных сторон, которые, так или иначе, соприкасаются с этой проблемой, можно выделить следующие:

1. *Работники.* Изменение необходимого уровня производительности мороженого в различные сезонные периоды, напрямую связано с количеством рабочих, занятых на производстве. Процесс набора и увольнения людей, происходит периодически каждый год.

2. *Акционеры.* Изменение объемов производства, автоматически приводит к изменению прибыли получаемой от реализации продукта. Надо отметить, что последние несколько лет бизнес мороженого становится все менее рентабельным. Акционеры вынуждены ориентироваться на годовую прибыль, так как некоторые месяцы в году имеют минусовой результат.

3. *Менеджеры.* Одному и тому же составу менеджеров в течение года приходится несколько корректировать свои функции. В пик сезона требуется оптимизировать свою деятельность, для того чтобы успеть сделать все запланированное. В период же спада усилия менеджеров должны быть направлены на оптимизацию действий подчиненных, придумывание менеджерских решений, способствующих получению максимальной прибыли в этот период.

4. *Администрация района, города, края.* Чиновники всегда недовольны, когда снижаются объемы производства и, следовательно, поступления в казну. Так же они обеспокоены ситуацией, когда происходят сокращения рабочих мест на предприятии. Их интересуют стабильные показатели по объему выпуска продукции и налогам.

5. *Кредиторы.* В условиях финансового кризиса, который мы сейчас наблюдаем, многие предприятия попали в сильную зависимость от банков. Несмотря на декларируемую поддержку государства, коммерческие банки, преследуя свои цели выживания в условиях кризиса, попросту не возобновляют кредитные линии, нарушая прежние договоренности. А дальнейшее существование, без кредитных средств, становится проблематичным.

6. *Поставщики.* Эта часть заинтересованных сторон, очень сильно зависит от наших объемов производства. Сырье и упаковка, в денежном выражении, занимает большую часть в составе продукта. Платежи, как правило, в период спада производства задерживаются.

7. *Потребителей* можно разделить на две основные части: конечных потребителей и тех, кто покупает мороженое, для перепродажи. Так вот конечные потребители, пожалуй, меньше всего страдают в этой ситуации, так как они сами, по сути, и являются причиной

этих колебаний. Производители выполняют лишь их желания и потребности. А вот вторая часть зависит от продаж, так как это влияет уже на их финансовый результат.

8. *Конкуренты.* У конкурентов проблемы практически всегда аналогичные. И кто из них сумел минимизировать потери во время спада производства, к следующему сезону подходит, как правило, более конкурентоспособным.

Рассмотрим проблему сглаживания сезонных колебаний и их последствий на примере концерна «Русский Холод».

Пытаясь определить какой-либо один подход к управлению операциями можно придти к выводу, что это сделать крайне сложно. Каждый из подходов, присущий современному периоду, так или иначе, применяется в повседневной деятельности предприятия.

Так, гибкая специализация, наиболее эффективно используется в подразделениях «Торгового дома» (структура компании «Русский холод», продающая всю продукцию, выпущенную на производстве). У «Торгового дома» создано огромное количество сетей связей с различными фирмами, занимающимися розничными и оптовыми продажами по всей стране, налажены долгосрочные взаимоотношения с этими фирмами. Эти связи позволяют в периоды спада продаж мороженого, предлагать торговым точкам непрофильную для концерна продукцию, а именно – замороженные овощи и полуфабрикаты.

Следующий подход к управлению операциями - экономное производство, постоянно применяется в подразделениях холдинга, как в производственных, так и в торговых. Особенно это становится актуальным в осенне-зимний период, когда без жесткой экономии средств, радикального сокращения запасов и всех видов потерь, невозможно сверстать положительный бюджет.

В арсенале компании, есть набор различных производственных линий, от простых и маломощных (выпускают 2-3 тонны продукции в сутки), до высокотехнологичных и высокопроизводительных (объем выпуска 25-30 тонн в сутки). Запуск тех или иных линий, зависит от многих факторов (производственная необходимость, сезонность, экономическая целесообразность и т.д.), и рассчитывается планово-экономическим отделом.

Использование всех этих подходов, рассматривается, как попытки сочетать большие объемы производства продукции и низкие удельные затраты, ассоциируемые с массовым производством, кастомизацией продуктов, частыми инновациями и высоким качеством.

Важным элементом анализа описываемой проблемы, служит концепция процесса преобразования, а именно их классификация по четырем категориям: производство, транспорт, снабжение, услуги. Для сглаживания колебаний в производстве и их последствий, требуется максимально их оптимизировать как в совокупности (макрооперациях), так и в составляющих (микрооперациях). В нашем случае макрооперации – это изготовление мороженого, а микрооперации включают в себя: смешивание ингредиентов для получения смеси; пастеризация и гомогенизация смеси; варка смеси; процесс изготовления мороженого на линиях; закаливание мороженого; упаковка мороженого в потребительскую тару и т.д..

Рассмотрим четырехэтапную модель вклада операционной функции в конкурентоспособность организации. Согласно модели, предложенной Робертом Хейзом и Стивеном Уилрайтом, операционные процессы на производстве имеют характеристики на уровне лучших отечественных организаций на рынке производителей мороженого. Это обеспечивает «Русскому холоду» конкурентные преимущества и нахождение его на третьем этапе, который называется «внутренне поддерживающий». Для перехода на четвертый этап «внешне поддерживающий», необходимо, чтобы наши операционные функции достигли «мирового класса», и не только обеспечили текущее конкурентное преимущество, но также и помогли добиваться преимуществ и во время неизбежных спадов производства.

Более быстрый и качественный переход на «внешне поддерживающий» этап, поможет осуществить пристальное внимание ко всем пяти источникам конкурентных преимуществ: 1. Затраты – минимизировать затраты, просто необходимо, при уменьшении производства, иначе это неизбежно приведет к отрицательному финансовому результату; 2. Обязательность – во время спада производства, потребитель становится гораздо более «капризным»,

поэтому, необходимо безусловное выполнение обещаний; 3. Быстрота – следует исключить ожидание клиентами нашей продукции; 4. Гибкость – это ничто иное, как, приспособливание к сезонным колебаниям спроса; 5. Качество – это соответствие содержимого тому, что отражено на упаковке.

Для того чтобы результативно управлять операционными функциями во время сезонных колебаний, необходимо понимать, насколько плохо или хорошо операции выполняются, особенно в сравнении показателей, в моменты пиковых падений и нагрузок на производство. Как и любая другая организация, концерн «Русский Холод», обладает ограниченными ресурсами, поэтому одной из важнейших целей измерения результатов деятельности является выяснение того, насколько эффективно используются ресурсы, включая преобразующие (персонал и оборудование) и преобразуемые ресурсы (материалы, информацию и потребителей). Для измерения деятельности можно использовать показатели «4Е»:

1. *Экономичность* – важно, чтобы стоимость входных ресурсов и затрат на осуществление процесса преобразования, в периоды минимального объема производства, была как минимум не выше, чем в периоды максимального объема производства. Здесь используются простые показатели экономичности, такие как: цена за килограмм мороженого, стоимость коммунальных платежей (электричество, газ, тепло, вода); ГСМ; цена на сырьевые составляющие (сахар, масло, молоко) и др..

2. *Эффективность* – с помощью этого показателя определяем насколько хорошо организация использует свои ресурсы. Наглядным показателем эффективности, будет являться показатель производительности мороженого на одного работающего, в разные периоды. Так как объемы выпуска продукции в разное время сильно отличаются, то для обеспечения стабильного показателя эффективности, необходимо корректировать и численность рабочих, занятых в производственном процессе. Еще одним показателем эффективности будет являться коэффициент использования производственных площадей и оборудования. В периоды спада производства необходимо останавливать некоторые линии и производить их планово-профилактические ремонты.

3. *Результативность* – степень достижения организацией стратегических целей операционной функции и целей организации в целом. В различные периоды – периоды спада и роста производства, эти цели отличаются между собой. В период спада, измерения результативности должны быть максимально сфокусированы на том, в какой степени произведенная продукция (мороженое) отвечает желаниям и потребностям потребителей. В качестве показателя результативности, может служить такой показатель, как: продажи мороженого за единицу времени по различным каналам торговли (опт, киоски, магазины). Именно эти данные помогают оценить удовлетворенность потребителей. Полезно будет также сравнивать такие показатели за аналогичные периоды прошлых лет, для понимания динамики изменений.

4. *Этичность* – последнее «Е» имеет отношение к влиянию организации на общество. В качестве показателя здесь может служить информация о том, какое количество рабочих мест удалось сохранить при сокращении производства. В этом вопросе приходится постоянно искать компромисс, между необходимостью сокращать расходы и желанием как можно меньше сократить людей.

Еще одной «полезной» моделью, позволяющей сокращать потери при производстве во время сезонного спада, является модель экономного производства, принятая компанией Toyota. Архитектор Таичи Оно описал семь источников потерь в производстве, которые вполне могут быть применены к рассматриваемому примеру.

1. Производственный брак, является, основной причиной потерь на производстве. Причем его величина зависит от множества факторов и варьируется на разных линиях и при производстве разных видов от 5 до 20 %. Причем различна и судьба продукта, списанного в брак. Что-то можно спасти, а что-то неизбежно выбрасывается.

2. Транспортировка – все сырье на фабрику и вся готовая продукция перемещается по территории завода автомобильным транспортом. Поэтому любые необязательные перемещения являются источником потерь, которые могут быть минимизированы за счет совершенствования пространственного расположения ресурсов и логистики перемещений.

3. Запасы, согласно философии «поставок точно в срок», главный источник потерь. Создание запасов, при нашей специфике бизнеса, является неизбежным процессом, однако запасы, это ничто иное, как замороженные средства, поэтому в период спада производства, требуется очень расчетливо подходить к их созданию.

4. Перепроизводство – этот источник потерь пересекается с предыдущим, так как мороженое, не проданное немедленно, автоматически перетекает в запасы. Поэтому, недопроизводство, на мой взгляд, может быть менее вредно для предприятия, чем перепроизводство.

5. Простой – источник потерь, который, наименее болезненный, так как во время спада производства, простой, является вынужденной и планируемой мерой.

6. Процессы – это тот вид потерь, который возможно совершенствовать бесконечно.

7. Рабочие операции – работа, выполнение которой не приводит к увеличению ценности выхода и которую необходимо исключать посредством улучшения организации труда.

Для разных периодов, для сглаживания сезонных колебаний разумно разрабатывать различные процессы контроля.

Первый этап – разработка стандартов эффективности. Для различных периодов, должны быть конкретные плановые показатели.. Существует великое множество «легкоизмеряемых» и четких показателей, которые можно взять в качестве показателей эффективности работы предприятия в различные периоды.

Второй этап – осуществление деятельности и измерение фактических показателей деятельности. На этом этапе необходимо разработать количественные показатели операционной деятельности и определить периодичность этих измерений. Очень важно на этом этапе не ошибиться с объектами измерений.

Третий этап – сравнение показателей деятельности со стандартами (мониторинг деятельности). Здесь необходимо не забывать учитывать различные субъективные факторы.

Четвертый этап – проведение корректирующих действий по результатам мониторинга.

Очевидно, что сезонные колебания производственного процесса неизбежны и являются характерной особенностью бизнеса. Среди причин, существуют как внешние (сезонный характер спроса на продукцию), так и внутренние (несовершенные процессы и операции на производстве, недоработки в области управления человеческими ресурсами) причины. Процесс сглаживания сезонных колебаний, достигается подтягиванием показателей эффективности (количество выработанной продукции на одного человека и стоимость одного килограмма мороженого) в период минимального производства, к максимальным показателям. К решению проблемы, требуется привлекать не только те категории людей, которые непосредственно затронуты в бизнесе, но и всех тех кто относится и к другим заинтересованным сторонам, и кто так или иначе, зависит от отрицательных последствий сезонных изменений.

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА РАЗВИТИЕ ФАКТОРИНГА В РОССИИ

Русинович П. С. – студент, Тищенко Е. В. – к. э. н., доцент

Алтайский Государственный Технический Университет, г. Барнаул

Достаточность и своевременность финансирования текущей хозяйственной деятельности предприятий – необходимое условие для устойчивого развития и высокой конкурентоспособности современного бизнеса. Одной из форм финансирования текущей деятельности предприятий является факторинг.

Сегодня факторинг является актуальной и востребованной услугой – все больше компаний внедряют механизм факторинга в расчеты со своими контрагентами, значительно увеличивая с его помощью обороты компании без существенных изменений сложившихся процессов.

Факторинг — комплекс финансовых услуг, оказываемых клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности. Комплекс финансовых услуг включает в себя финансирование поставок товаров, страхование кредитных рисков, учет состояния дебиторской задолженности и работу с дебиторами по своевременной оплате. Факторинг дает возможность покупателю отсрочить платежи, а поставщику получить основную часть оплаты за товар сразу после его поставки.

Схема факторинга выглядит достаточно просто. Поставщик отгружает продукцию покупателю на условиях отсрочки платежа. Накладные передаются в факторинговую компанию. Она в свою очередь платит компании по накладным за отгруженный товар от 50% до 90% долга покупателя (размер этой суммы зависит от величины сделки, продолжительности отсрочки оплаты, рисков, связанных с работой клиента, и количества отгружаемого товара). Позже покупатель переводит на счет факторинговой компании деньги в размере стоимости товаров, поставленных компанией на условиях отсрочки платежа. После этого факторинговая компания переводит остаток суммы поставщику.

Факторинг в России "родился" достаточно давно - еще в 1989 году и лишь в 1992 году факторинг получил официальный статус банковской сделки, его внесли в федеральный закон "О банках и банковской деятельности".

Несмотря на высокую потребность малых и средних компаний в финансировании, существует ряд причин, снижающих популярность факторинга. Это относительно низкая финансовая грамотность руководителей компаний малого и среднего бизнеса, недостаточность кредитной истории и высокие управленческие риски, непрозрачность бизнеса, в частности из-за неразвитости рынка страхования, особенно в части страхования финансовых рисков.

Одним из существенных барьеров на пути развития факторинга в России являются законодательные препоны. Сдерживающей широкую экспансию факторинговых услуг является недостаточная определенность относительно трактовки экономической сущности факторинга, наличия противоречий в законодательстве относительно лицензирования факторинговых операций.

По-прежнему большую роль играет плохая информированность бизнеса. При выборе финансового инструмента пополнения оборотных средств многие предприниматели выбирают просто кредит под более низкую ставку, забывая, что факторинг - комплексная услуга, которая включает в себя финансирование, страхование, управление дебиторской задолженностью и т.д. Преимуществом факторинга по сравнению с кредитом является отсутствие традиционного залогового обеспечения или поручительства, а также необходимости поддержания оборотов по расчетному счету. Договор факторингового обслуживания заключается на неопределенный срок, а кредит выдается на определенный период. Для погашения кредита поставщик, как правило, мобилизует все свои оборотные активы, в то время как при факторинге финансирование погашается из платежа дебитора.

Один из отрицательных моментов в использовании факторинга - организационные проблемы, связанные с усложнением документооборота, следствием чего является снижение со стороны клиента оперативности управления своим предприятием. Кроме того, среди недостатков стоит выделить относительную дороговизну услуги по сравнению с традиционным кредитованием.

В России сейчас ведется активная работа по созданию Федерации факторинговых компаний и торгового финансирования (ФФК), целью которой будет являться преодоление сложившихся трудностей на рынке факторинговых услуг в стране. Основными задачами организации станут: отстаивание общих интересов в законодательных и исполнительных органах власти; разработка кодекса поведения участников; разработка общей технологии

оказания факторинговых услуг; обучение специалистов, проведение тренингов, семинаров, конференций; сбор статистических данных о рынке и его участниках.

Тем не менее, факторинговый бизнес в России развивается темпами, превышающими динамику всех других финансовых услуг, ежегодно он увеличивается в два раза. По оценкам экспертов, уже к концу 2009 года его объем вырастет до \$70-75 млрд. Однако пока факторинг нельзя назвать сильно распространенной услугой: около половины отечественных предпринимателей вообще ничего о нем не знают, а пользуется этим видом финансирования и того меньше - чуть более 10% российских компаний. В России наибольшим спросом услуги факторинга пользуются среди компаний, занимающихся оптовой торговлей. Лидером в потреблении факторинговых услуг является пищевая промышленность.[3]

Наряду с ростом объемов факторинга растет количество компаний, предлагающих такие услуги. В институциональном плане в России услуги факторинга предоставляются банками и специализированными финансовыми компаниями. Специализированные факторинговые компании составляют всего 10% международного рынка, а остальные 90% так или иначе зависят от банков.

На российском рынке факторинга на сегодняшний день представлено всего три компании, не имеющие банковского прошлого: "Еврокоммерц", Средне-Волжская факторинговая компания и фактор-фирма "Энергия". На протяжении последних двух лет лидером среди банков, предоставляющих услуги факторинга в России, является Промсвязьбанк. По итогам I полугодия 2008 года портфель факторинговых операций Промсвязьбанка увеличился на 24,6% и составил 22,8 млрд. рублей. Объем денежных требований, уступленных банку, составил 67,5 млрд. рублей, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года этот показатель увеличился более чем на 86%.[3]

Мировой финансовый кризис осени 2008 года внес существенные коррективы в развитие рынка факторинга в России. Кризис ликвидности, падение фондовых рынков и ужесточение условий выдачи кредитов вызвали значительное увеличение спроса на факторинговое финансирование. Можно выделить несколько основных источников роста. Во-первых, экономический рост России, который с 1999 года в среднем составлял 7% в год. Во-вторых, наличие "дешевых" денег на мировых рынках, которые российский бизнес охотно заимствовал для реализации своих проектов. Только в 2006-2007 гг. объем зарубежных инвестиций в российский реальный сектор вырос в 2,5 раза. В-третьих, сама структура российского бизнеса благоприятствует развитию факторинга, так как в большинстве случаев поставка товаров идет с отсрочкой платежа. Таким образом, кризис застал отрасль в стадии бурного роста.[3]

Главным следствием мирового финансового кризиса 2008 года является вхождение мировой экономики в период рецессии. Российская экономика тоже существенно замедлила темпы своего развития. На смену глобальным финансовым рынкам приходят национальные государственные институты. Устойчивость государственных финансов в свою очередь станет определяющим для современного экономического развития.

Для перспектив российского факторинга важно следующее: во-первых, преобладание существующей практики оплаты с отсрочкой платежа, во-вторых, устойчивость российской государственной финансовой системы и, в-третьих, способность факторинга снижать риски неплатежей. Несмотря на некоторое замедление российской экономики, спрос на услуги факторов растет.

Факторинговые компании адаптируются под новые условия бизнеса. На сегодняшний день серьезную преграду в развитии рынка факторинговых услуг представляют рост ставок на привлекаемые средства, что, в конечном счете, приводит к увеличению стоимости услуг факторинговых компаний и снижению надежности компаний, передающих задолженность.

Во время кризиса резко ухудшилась платежная дисциплина. Требования к клиентам и передаваемой дебиторской задолженности ужесточились независимо от вида факторинга. Сегодня факторы внимательно оценивают мотивацию компаний, заинтересованных в факторинговом финансировании. Кроме того, если ранее факторинговые компании

оставляли необходимость страхования невозврата дебиторской задолженности на усмотрение клиента, то сейчас это стало обязательным условием сотрудничества.

Вместе с тем перед рынком факторинговых услуг открываются блестящие перспективы, обусловленные спецификой построения бизнеса в изменившемся мире. Обслуживание дебиторской задолженности компаний, которое входит в перечень ключевых компетенций факторинговых компаний, сегодня востребовано даже в большей степени, чем в спокойные времена. Повышенным спросом в ближайшее время будут пользоваться услуги по покрытию риска неплатежа покупателей: сегодня перед большинством компаний стоит в первую очередь вопрос не роста бизнеса, а его безопасности. Во-вторых, востребованы услуги по управлению дебиторской задолженностью и ее взысканию – поставщикам выгоднее избавиться от непрофильных видов деятельности и доверить решение столь щепетильной проблемы профессионалам. И, в-третьих, проявив некоторую изобретательность, факторинговые компании могут создать новую клиентскую группу – универсальные коммерческие банки, предложив финансово-кредитным организациям свои наработки по управлению дебиторской задолженностью.

В условиях кризиса дебиторская задолженность является одним из наиболее надежных видов обеспечения, это самый ликвидный актив компании после наличных денежных средств. Кроме того, номинальная стоимость дебиторской задолженности фиксируется в момент ее возникновения и не уменьшается в зависимости от изменения бизнес-среды. И, наконец, при уступке действительной дебиторской задолженности риск неплатежа сводится к минимуму за счет диверсификации – вероятность одновременного дефолта всех дебиторов заемщика чрезвычайно низка.

Во время кризиса в выигрышной ситуации оказались независимые факторинговые компании с банковской лицензией, имеющие доступ к антикризисным программам поддержки финансового сектора, а также структурные подразделения крупных универсальных коммерческих банков, для которых факторинг является одним из приоритетных направлений бизнеса.

Несмотря на все трудности кризисного времени, компании, заинтересованные в факторинговом финансировании, выиграют от произошедших потрясений. На рынке факторинговых услуг останутся компании, которые строят бизнес, уделяя основное внимание специализированному риск-менеджменту, и могут предложить качественные факторинговые продукты.

Список использованных источников:

1. Аналитический центр Эксперт – Урал. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru>
2. Кожина Л., Москвин В. Рынок факторинговых услуг в России. [Текст] / Л. Кожина, В. Москвин // Инвестиции в России – 2007. - №8
3. ФАКТОРинг ПРО. - [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.factoringpro.ru>

УЧЕИ И АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПОДРЯДНОЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аньшакова Т.С. – студент, Кузьмичева Е.В. - доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Главная особенность генподрядных услуг заключается в том, что такие организации предоставляют не конкретный товар или конкретную услугу, а некоторый набор услуг, которые позволят строительной организации успешно и в срок сдать объект. Можно сказать, что генподрядные организации позволяют строителям сдать объекты в максимально короткие сроки, сокращая при этом массу ненужных затрат на сезонный персонал и оборудование.

Достаточно часто организации, осуществляющие строительные, строительномонтажные, ремонтно-строительные работы по договорам с заказчиками, для выполнения отдельных видов работ привлекают другие организации. В этом случае такая организация становится генеральным подрядчиком, а привлеченные организации — субподрядчиками.

Одной из особенностей учета генподрядных организаций является то, что они практически всегда являются участниками трехсторонних договоров. Заказчик заключает договор между ним и непосредственно исполнителями — строительными работниками. В этом договоре прописывается, что третья сторона — генподрядная организация — просто получает фиксированную сумму или процент со стоимости выполняемых работ. Другие обязательства практически не обозначаются в этом договоре.

Наибольший удельный вес в общей сумме дебиторской задолженности подрядных строительных организаций занимает задолженность заказчиков (застройщиков). Подрядная строительная организация в составе дебиторской задолженности, относящейся к заказчикам (застройщикам), должна отразить числящуюся на отчетную дату в бухгалтерском учете задолженность заказчиков (застройщиков) в сумме, соответствующей условиям договоров строительного подряда. Время, на которое может быть отсрочен платеж за выполненные строительные работы, определяется также договором строительного подряда и является одним из существенных его условий. Как объект бухгалтерского учета дебиторская задолженность по сроку платежа может быть отсроченной (срок исполнения обязательств еще не наступил) и просроченной (срок исполнения обязательств уже наступил).

На величину дебиторской задолженности существенное влияние оказывают специфические условия деятельности организации, анализ которых позволяет воздействовать на состояние расчетов с заказчиками (застройщиками).

На величину дебиторской задолженности подрядной строительной организации влияют:

- общий объем реализации (сдачи строительных работ) и доля в нем выполненных строительных работ на условиях последующей оплаты (с ростом объема продаж растут и остатки дебиторской задолженности);
- условия расчетов с заказчиками (застройщиками) (увеличение сроков, снижение требований к оценке надежности дебиторов ведут к росту дебиторской задолженности);
- политика взыскания дебиторской задолженности (чем более активна подрядная строительная организация в процессе взыскания дебиторской задолженности, тем меньше ее остатки и тем выше «качество» дебиторской задолженности);
- платежная дисциплина покупателей и общее экономическое состояние тех отраслей, к которым они относятся;
- качество оценки эффективности управления дебиторской задолженностью и последовательность в использовании ее результатов. При удовлетворительном состоянии аналитической работы в подрядной строительной организации создаются предпосылки для перехода от пассивного управления дебиторской задолженностью, которое сводится в основном к бухгалтерскому учету информации о составе и структуре задолженности, к политике активного управления, предполагающего целенаправленное воздействие на условия предоставления кредита заказчикам (застройщикам).

Методика анализа состояния дебиторской задолженности подрядных строительных организаций должна состоять из нескольких этапов:

- 1) оценка общего состояния дебиторской задолженности организаций строительной отрасли;
- 2) сквозной анализ дебиторской задолженности организации;
- 3) коэффициентный анализ дебиторской задолженности организации;
- 4) принятие решения об эффективности управления дебиторской задолженностью.

Данная методика позволит усилить контроль за состоянием дебиторской задолженности подрядной строительной организации, а также своевременно реагировать на появление негативной тенденции в динамике задолженности.

Оценку общего состояния дебиторской задолженности подрядной организации необходимо проводить с целью выявления удельного веса дебиторской задолженности в составе ее оборотных активов, тенденции развития и эффективности управления ею. Результаты такой оценки позволят установить, насколько состояние дебиторской задолженности организации типично для строительной отрасли.

На основании официальных статистических материалов, а также публикуемых в средствах массовой информации можно увидеть, что для подрядных строительных организаций в последние годы является характерным наличие значительных объемов дебиторской задолженности. Это является главным образом следствием неудовлетворительного состояния расчетов между подрядными строительными организациями и заказчиками (застройщиками).

Сквозной анализ дебиторской задолженности проводится на основании показателей бухгалтерской отчетности организации, которые предоставляются бухгалтерией организации и финансовым отделом. Сквозной анализ предпочтительнее проводить по истечении каждого отчетного периода, когда формируются данные о полученной выручке. В дальнейшем эти данные необходимо использовать при исследовании изменений дебиторской задолженности за отчетный год. Цель проведения сквозного анализа дебиторской задолженности - определение состава и динамики дебиторской задолженности, а также выявление объемов просроченной и безнадежной задолженности подрядной строительной организации.

В рамках сквозного анализа необходимо исследовать дебиторскую задолженность по следующим категориям:

- по перечню дебиторов исходя из ее размера;
- по срокам с целью выявления просроченной и безнадежной задолженности.

Анализ дебиторской задолженности по срокам позволит представить картину состояния расчетов с покупателями, выявить просроченную задолженность, а также оценить динамику погашения задолженности отдельными группами дебиторов. В то же время структурирование дебиторской задолженности по срокам используется в основном для оценки возможных случаев неплатежей.

Кроме того, осуществляется сквозной анализ дебиторской задолженности, по перечню дебиторов исходя из ее размера. Цель такого анализа - выявление наиболее крупных дебиторов. При такой группировке работа по инкассации дебиторской задолженности должна проводиться в первую очередь с заказчиками (застройщиками), имеющими наибольшую задолженность. Также следует по возможности оценить их платежеспособность, так как в случае неблагоприятной финансовой ситуации для таких заказчиков (застройщиков) финансовое состояние предприятия в результате нехватки денежных средств может оказаться под угрозой.

Для проведения анализа дебиторской задолженности подрядной строительной организации необходимо определить круг лиц из числа управленческого персонала организации, ответственных за состояние этой задолженности. Практика показывает, что пока за управление дебиторской задолженностью не отвечают конкретные работники или подразделения (в крупных строительных организациях), работа по управлению дебиторской задолженностью выполняется неудовлетворительно.

УЧЕИ И АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПОДРЯДНОЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аньшакова Т.С. – студент, Кузьмичева Е.В. - доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Главная особенность генподрядных услуг заключается в том, что такие организации предоставляют не конкретный товар или конкретную услугу, а некоторый набор услуг, которые позволят строительной организации успешно и в срок сдать объект. Можно сказать,

что генподрядные организации позволяют строителям сдать объекты в максимально короткие сроки, сокращая при этом массу ненужных затрат на сезонный персонал и оборудование.

Достаточно часто организации, осуществляющие строительные, строительномонтажные, ремонтно-строительные работы по договорам с заказчиками, для выполнения отдельных видов работ привлекают другие организации. В этом случае такая организация становится генеральным подрядчиком, а привлеченные организации — субподрядчиками.

Одной из особенностей учета генподрядных организаций является то, что они практически всегда являются участниками трехсторонних договоров. Заказчик заключает договор между ним и непосредственно исполнителями — строительными работниками. В этом договоре прописывается, что третья сторона — генподрядная организация — просто получает фиксированную сумму или процент со стоимости выполняемых работ. Другие обязательства практически не обозначаются в этом договоре.

Наибольший удельный вес в общей сумме дебиторской задолженности подрядных строительных организаций занимает задолженность заказчиков (застройщиков). Подрядная строительная организация в составе дебиторской задолженности, относящейся к заказчикам (застройщикам), должна отразить числящуюся на отчетную дату в бухгалтерском учете задолженность заказчиков (застройщиков) в сумме, соответствующей условиям договоров строительного подряда. Время, на которое может быть отсрочен платеж за выполненные строительные работы, определяется также договором строительного подряда и является одним из существенных его условий. Как объект бухгалтерского учета дебиторская задолженность по сроку платежа может быть отсроченной (срок исполнения обязательств еще не наступил) и просроченной (срок исполнения обязательств уже наступил).

На величину дебиторской задолженности существенное влияние оказывают специфические условия деятельности организации, анализ которых позволяет воздействовать на состояние расчетов с заказчиками (застройщиками).

На величину дебиторской задолженности подрядной строительной организации влияют:

- общий объем реализации (сдачи строительных работ) и доля в нем выполненных строительных работ на условиях последующей оплаты (с ростом объема продаж растут и остатки дебиторской задолженности);
- условия расчетов с заказчиками (застройщиками) (увеличение сроков, снижение требований к оценке надежности дебиторов ведут к росту дебиторской задолженности);
- политика взыскания дебиторской задолженности (чем более активна подрядная строительная организация в процессе взыскания дебиторской задолженности, тем меньше ее остатки и тем выше «качество» дебиторской задолженности);
- платежная дисциплина покупателей и общее экономическое состояние тех отраслей, к которым они относятся;
- качество оценки эффективности управления дебиторской задолженностью и последовательность в использовании ее результатов. При удовлетворительном состоянии аналитической работы в подрядной строительной организации создаются предпосылки для перехода от пассивного управления дебиторской задолженностью, которое сводится в основном к бухгалтерскому учету информации о составе и структуре задолженности, к политике активного управления, предполагающего целенаправленное воздействие на условия предоставления кредита заказчикам (застройщикам).

Методика анализа состояния дебиторской задолженности подрядных строительных организаций должна состоять из нескольких этапов:

- 1) оценка общего состояния дебиторской задолженности организаций строительной отрасли;
- 2) сквозной анализ дебиторской задолженности организации;
- 3) коэффициентный анализ дебиторской задолженности организации;
- 4) принятие решения об эффективности управления дебиторской задолженностью.

Данная методика позволит усилить контроль за состоянием дебиторской задолженности подрядной строительной организации, а также своевременно реагировать на появление негативной тенденции в динамике задолженности.

Оценку общего состояния дебиторской задолженности подрядной организации необходимо проводить с целью выявления удельного веса дебиторской задолженности в составе ее оборотных активов, тенденции развития и эффективности управления ею. Результаты такой оценки позволят установить, насколько состояние дебиторской задолженности организации типично для строительной отрасли.

На основании официальных статистических материалов, а также публикуемых в средствах массовой информации можно увидеть, что для подрядных строительных организаций в последние годы является характерным наличие значительных объемов дебиторской задолженности. Это является главным образом следствием неудовлетворительного состояния расчетов между подрядными строительными организациями и заказчиками (застройщиками).

Сквозной анализ дебиторской задолженности проводится на основании показателей бухгалтерской отчетности организации, которые предоставляются бухгалтерией организации и финансовым отделом. Сквозной анализ предпочтительнее проводить по истечении каждого отчетного периода, когда формируются данные о полученной выручке. В дальнейшем эти данные необходимо использовать при исследовании изменений дебиторской задолженности за отчетный год. Цель проведения сквозного анализа дебиторской задолженности - определение состава и динамики дебиторской задолженности, а также выявление объемов просроченной и безнадежной задолженности подрядной строительной организации.

В рамках сквозного анализа необходимо исследовать дебиторскую задолженность по следующим категориям:

- по перечню дебиторов исходя из ее размера;
- по срокам с целью выявления просроченной и безнадежной задолженности.

Анализ дебиторской задолженности по срокам позволит представить картину состояния расчетов с покупателями, выявить просроченную задолженность, а также оценить динамику погашения задолженности отдельными группами дебиторов. В то же время структурирование дебиторской задолженности по срокам используется в основном для оценки возможных случаев неплатежей.

Кроме того, осуществляется сквозной анализ дебиторской задолженности, по перечню дебиторов исходя из ее размера. Цель такого анализа - выявление наиболее крупных дебиторов. При такой группировке работа по инкассации дебиторской задолженности должна проводиться в первую очередь с заказчиками (застройщиками), имеющими наибольшую задолженность. Также следует по возможности оценить их платежеспособность, так как в случае неблагоприятной финансовой ситуации для таких заказчиков (застройщиков) финансовое состояние предприятия в результате нехватки денежных средств может оказаться под угрозой.

Для проведения анализа дебиторской задолженности подрядной строительной организации необходимо определить круг лиц из числа управленческого персонала организации, ответственных за состояние этой задолженности. Практика показывает, что пока за управление дебиторской задолженностью не отвечают конкретные работники или подразделения (в крупных строительных организациях), работа по управлению дебиторской задолженностью выполняется неудовлетворительно.

ВЕДЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КИТАЕ

Хэ Лэй - студент, Кузьмичева Е.В. – доцент

Алтайский государственный технический университет (г.Барнаул)

В связи с тем, что отношения между Россией и Китаем становятся все прочнее, крепнут политические, экономические и культурные связи, многие российские бизнесмены направили свой взор в сторону этого стремительно развивающегося государства.

Для иностранных компаний китайское законодательство предусматривает три формы, в которых они могут осуществлять свою деятельность:

1 совместное предприятие, которое в свою очередь подразделяется на:

- совместное акционерное предприятие с китайскими и иностранными инвестициями;

- совместное кооперативное предприятие с китайскими и иностранными инвестициями.

2 предприятие со 100%-ми иностранными инвестициями;

3 представительство иностранной компании.

Для каждой из этих форм существуют свои процедуры регистрации, их правоспособность не одинакова. Рассмотрим каждую из этих форм в отдельности, проанализируем как их преимущества, так и недостатки.

Совместное предприятие может быть как совместным акционерным предприятием, так и совместным кооперативным (договорным) предприятием. Данные организационно-правовые формы во многом схожи (порядок одобрения властями, структура менеджмента компании и порядок его назначения). Но в то же время они имеют два существенных различия:

1. В отличие от совместного акционерного предприятия, кооперативное совместное предприятие может и не быть самостоятельным юридическим лицом. Если это не самостоятельное юридическое лицо уменьшаются издержки, но при этом на участников возлагается большая ответственность;
2. В акционерном совместном предприятии ответственность участников ограничена их вкладом. Прибыль распределяется пропорционально количеству акций, принадлежащих участнику. В кооперативном же предприятии контроль, прибыль, риски распределяются согласно договору.

Кооперативное предприятие имеет большой недостаток. В связи с тем, что необходимо согласовать условия контракта, образование подобной компании может потребовать много времени и денег. К тому же всегда остается риск, что партнеры не придут к соглашению.

Совместное предприятие может быть образовано как минимум одним китайским и одним иностранным инвестором. В качестве китайского инвестора могут выступать китайские компании и предприниматели, а в качестве иностранных инвесторов также могут выступать физические лица. Доля иностранного инвестора должна быть не менее 25 % от разрешенного к выпуску капитала. Максимальный размер не ограничен, но в определенных случаях (зависит от типа бизнеса), китайское законодательство может устанавливать такой лимит.

Весь акционерный капитал должен быть поделен на акции равного размера. Стороны в качестве вклада в уставный капитал могут внести денежные средства, ценные бумаги, другие вещи и имущественные права (в том числе интеллектуальные права) и т.д. Обычно китайский партнер вносит денежные средства, права на земельные участки, в то время как иностранный инвестор вносит денежные средства, оборудование, станки.

Процедура регистрации занимает много времени и состоит из следующих этапов:

1. получение необходимых разрешений, дающих право на работу предприятия;

2. получение одобрения и сертификата от Управления по иностранной экономике и торговле;
3. одобрение названия компании в Торгово-Промышленном Управлении;
4. получение одобрения и сертификатов от различных органов власти, таких как Служба планирования, Служба статистики, Комитет национального налогообложения, Комитет местного налогообложения, Департамент государственной безопасности, таможня;
5. открытие необходимых банковских счетов, получение отчета о проверке уставного капитала государственным бухгалтером, имеющим соответствующую лицензию.

Таким образом, совместное предприятие - корпоративная структура, образуемая совместно иностранным(и) и китайским(и) партнером (партнерами). Обычно такая организационно-правовая форма образуется при необходимости использования китайской рабочей силы с привлечением технологий и ноу-хау иностранного партнера.

Преимущества:

1. возможность заключать различного рода контракты, вести полноценную деятельность;
2. использование китайской рабочей силы и оборудования;
3. права на интеллектуальную собственность совместного предприятия охраняются законом.

Недостатки:

1. нехватка информации о будущем китайском партнере. Сложности в выборе подходящего партнера;
2. подготовка технико-экономического обоснования совместного проекта, а также переговоры с китайским партнером занимают много времени;
3. необходимость делить прибыль с партнером.

Предприятие со 100%-ми иностранными инвестициями

После вступления КНР в ВТО и послабления регулирования со стороны китайского правительства, иностранные инвесторы стали больше ориентироваться на создание предприятий со 100%-ми иностранными инвестициями (WFOE). Создание таких предприятий составило в 2004 году около 67 % от всех прямых иностранных инвестиций в Китае.

Первоначально такие предприятия создавались для бизнеса, ориентированного только на экспортные операции, таким предприятиям запрещалось продавать товары на китайском внутреннем рынке. Однако, после вступления в ВТО WFOE получили возможность осуществлять как розничную так и оптовую торговую деятельность в Китае, стали все чаще использоваться для оказания различного рода услуг, в т.ч. консалтинговых.

WFOE могут осуществлять бизнес только в пределах своей специальной правоспособности, которая отражается в разрешении. Любые изменения в правоспособности требуют одобрения.

Требуемый минимальный разрешенный к выпуску капитал для WFOE равен 1000000 юаней. Учредители должны оплатить выпущенные акции и внести денежные средства в качестве депозита на специальный банковский счет. Сумма депозита определяется аудиторами.

WFOE является наиболее гибкой формой ведения бизнеса в Китае, которая возможна для иностранцев. Преимущества:

1. 100%-е иностранное владение означает полную независимость от китайского партнера, полный контроль над бизнесом и его управление;
2. возможность официального осуществления бизнеса, а не просто выполнение функции представительного офиса;

3. возможность конвертации юаней в доллары США при денежном переводе в компанию за пределами Китая;
4. защита интеллектуальной собственности.

Недостатки:

1. иностранной компании может не хватать знаний и связей китайского партнера;
2. регистрация - очень сложная процедура, которая может затянуться до 6 месяцев.

Представительство

В настоящее время представительства иностранных компаний являются наиболее дешевым и простым способом, с помощью которого иностранное предприятие может организовать присутствие в Китае. Целью создания представительства является проведение работы по организации связей с китайскими бизнесменами и потребителями от имени компании. Таким образом, представительство выступает в роли посредника между иностранной компанией и китайскими партнерами. Представительство не может осуществлять прямую деятельность. Сфера деятельности представительства сводится к изучению рынка, проведению рекламных акций, участию в выставках, заключению контрактов, но только от имени головного офиса, мониторингу китайского рынка, поиску необходимой продукции и поставщиков. Однако если бизнес связан не с производством, а например, с консалтингом, то представительство может оказывать консалтинговые услуги.

В качестве особенностей создания представительства можно отметить то, что компания, желающая создать представительство должна существовать как минимум 1 год и должна представить банковское рекомендательное письмо с выпиской, отражающей как минимум 100 000 юаней среднего ежедневного баланса за период не менее 6 месяцев.

Представительство должно иметь офис для того, чтобы пройти процедуру регистрации. Иностранцы работники представительства получают разрешения на жительство и работу в КНР, могут оформить себе многократные визы. Регистрационное свидетельство выдается на максимальный срок в 3 года, потом оно продляется при условии, что деятельность представительства соответствует законодательству.

Преимущества:

1. относительно простая и недорогая процедура регистрации. Весь процесс может занять около 1 месяца;

Недостатки:

1. возможности (правоспособность) представительства ограничены;
2. несмотря на то, что представительство не получает никаких доходов, тем не менее должно платить налоги. Подразумевается, что представительство получает доход в виде средств, предоставленных ему для покрытия своих расходов в Китае. Этот доход подлежит налогообложению. Кроме того, представительство должно платить налоги за текущие расходы по ставке примерно 10 % и бизнес-налог. Представительство должно подавать отчетность по указанным налогам ежемесячно и предоставлять ежегодный аудит.

Общим для всех этих форм ведения бизнеса является необходимость представлять ежемесячные (или ежеквартальные - зависит от провинции) отчеты и уплачивать налоги.

ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

Кузьмина Т.В.- студент, Маратканова И.В.- старший преподаватель кафедры
«Финансовый менеджмент»

Алтайский Государственный технический университет (г. Барнаул)

В связи с переходом к рыночным отношениям в отечественной экономике произошли и продолжают происходить серьезные изменения. Одним из результатов становления рынка является рост экономической самостоятельности домашних хозяйств. Современное домашнее хозяйство, действующее в условиях смешанной экономической системы, является независимым хозяйствующим субъектом. Будучи таковым, домашнее хозяйство принимает множество самостоятельных хозяйственных решений, в свою очередь оказывающих существенное влияние на развитие национальной экономики.

При изучении особенностей доходов и расходов домашних хозяйств в экономике России следует учитывать специфику источников статистической информации. В настоящее время официальными источниками являются [1]:

- система национальных счетов;
- баланс денежных доходов и расходов;
- данные статистических обследований доходов и расходов домашних хозяйств, проводимых государственными статистическими органами.

Основным источником информации по доходам и расходам домашних хозяйств России является система национальных счетов (СНС). Ныне используемый вариант методологии СНС разработан Статистической комиссией ООН и применяется с 1993 г.

Количественная оценка доходов в СНС основывается на трактовке экономического понятия Дж. Хикса: «доход следует определять как максимальную сумму, которую можно израсходовать на потребление в течение некоторого периода, и в то же время сохранить в конце этого периода капитал, который был в начале» [2].

Вторым по значимости источником статистической информации о доходах и расходах домашних хозяйств России в настоящее время является баланс денежных доходов и расходов населения (БДДРН). Отметим, что в рамках СНС и БДДРН используются различные системы показателей домашних хозяйств.

Изучение процесса формирования доходов и расходов домашних хозяйств не ограничивается анализом сводных показателей доходов и расходов на макроэкономическом уровне. Различия в условиях жизни людей, оказывают серьезное влияние на уровень их материальной обеспеченности. Поэтому актуальной является и информация о показателях доходов и расходов отдельных групп населения и домашних хозяйств, отличающихся друг от друга по социально-демографическим параметрам, природно-климатическим и национально-политическим условиям жизни. Одним из источников такой информации в России является ежегодное выборочное обследование бюджетов домашних хозяйств.

Денежные доходы домашних хозяйств можно классифицировать по следующим признакам [5]:

1) в зависимости от источника дохода они подразделяются на: заработную плату вместе с различными начислениями и доплатами; пенсии, пособия, стипендии и другие страховые и социальные выплаты; доходы от предпринимательской деятельности; доходы от операций с личным имуществом и денежные накопления в финансово-кредитной сфере; иные доходы (лотерейный выигрыш, наследство, подарки и др.);

2) в зависимости от равномерности поступления различают доходы: регулярные (оплата труда, арендная плата и др.); периодические (авторские гонорары, доходы по ценным бумагам и др.); случайные или разовые (подарки, доходы от реализации имущества);

3) в зависимости от надежности поступления различают доходы: гарантированные (госпенсии, доходы по госзаймам); условно-гарантированные (оплата труда); негарантированные (гонорары, комиссионное вознаграждение).

Кроме того, выделяют доходы в денежной и натуральной форме. К последним относят продукты, полученные в личном подсобном хозяйстве, садоводствах, огородничествах, а также натуроплату от сельскохозяйственных предприятий, которые потребляются в домашнем хозяйстве. Если домашнее хозяйство часть продуктов производит с целью реализации на рынке, то доходами следует считать денежные средства, вырученные от продажи.

Необходимо принимать во внимание, что различаются понятия заработанных доходов, т. е. полученных в результате трудовой деятельности работника, и полученных доходов. С одной стороны, не все заработанные доходы поступают в домашние хозяйства. Это относится, например, к взносам на социальное страхование, налоги на прибыль предприятий. С другой стороны, часть доходов, поступающих в домохозяйства, не являются результатом труда. Прежде всего, это - трансфертные платежи, которые включают выплаты по социальному обеспечению и от несчастных случаев, пособия по безработице и нетрудоспособности и некоторые другие виды социальной помощи государства.

Для измерения доходов домашних хозяйств используют понятия совокупных, располагаемых, номинальных и реальных доходов населения.

Под совокупными доходами понимают общую сумму денежных и натуральных доходов по всем источникам их поступления с учетом стоимости бесплатных или льготных услуг за счет социальных фондов [7]. Натуральные доходы можно оценить по средним ценам реализации соответствующих товаров на рынке.

Для населения более существенное значение имеет показатель располагаемых доходов, или доходов, остающихся в распоряжении домашних хозяйств [4]. Они образуются из совокупных доходов путем вычета налогов и обязательных платежей. В общей сумме располагаемые доходы населения образуют часть валового внутреннего продукта, которая расходуется на потребление и накопление.

Номинальные доходы - доходы домашнего хозяйства за определенный период в денежной форме. При этом можно выделить начисленные номинальные доходы и фактически полученные. Первые отличаются от фактических на величину начисленных в данном периоде, но не выплаченных доходов, а также доходов, полученных в результате погашения задолженности государства и организаций за прошлые периоды. Различие между фактическими и начисленными доходами может быть весьма существенным. Реальные доходы домашних хозяйств определяются двумя факторами - располагаемыми доходами и ценами на товары и услуги. Они могут быть адекватно выражены количеством потребительских товаров и услуг, которые можно приобрести на фактически полученные номинальные доходы. Реальные доходы зависят от соотношения темпов роста располагаемых доходов и индекса потребительских цен за определенный период. Для домашних хозяйств реальные доходы, наряду с размерами имущества и ранее накопленных сбережений, входят в число наиболее важных показателей, определяющих уровень их благосостояния.

Денежные расходы домашних хозяйств можно классифицировать по следующим признакам [6]:

1) по степени регулярности денежные расходы домашнего хозяйства подразделяются на: постоянные расходы (на питание, коммунальные услуги и др.); регулярные расходы (на одежду, транспорт и др.); разовые расходы (на лечение, товары длительного пользования);

2) по степени необходимости: первоочередные (необходимые) расходы на питание, одежду, медицину; второочередные (желательные) расходы (на образование, страховые взносы и др.); прочие расходы (остальные);

3) по целям использования: потребительские расходы (на покупку товаров и оплату услуг); оплата обязательных платежей и различных обязательных плюсов; накопления и сбережения во вкладах и ценных бумагах; покупка иностранной валюты; прирост денег на руках населения.

Все денежные расходы домашних хозяйств можно разделить на три группы.

Первая группа денежных расходов домохозяйств - фактические затраты на приобретение материальных и духовных ценностей, необходимые для продолжения жизни человека, которые включают потребительские расходы и расходы, не связанные непосредственно с потреблением. Они выполняют очень важную роль по воспроизводству рабочей силы отдельных членов домашнего хозяйства.

Вторая группа денежных расходов домохозяйств - обязательные и добровольные платежи. К обязательным платежам относятся налоги, сборы, пошлины, отчисления, которые взимаются органами исполнительной власти в бюджеты разного уровня и во внебюджетные фонды. Добровольные платежи производят отдельные члены домохозяйств по собственной инициативе в страховые организации при страховании от различных рисков, негосударственные пенсионные фонды, благотворительные фонды и др. Доля этих расходов в общих расходах домохозяйств относительно невелика.

Третья группа расходов - сбережения и накопления домохозяйств. Переход к рынку и свобода предпринимательства создали возможность для особой категории домохозяйств накапливать средства, откладывая их для приобретения дорогостоящих ценностей (земли, домов) либо для капитализации путем вложения в ценные бумаги, банковские депозиты.

Расходы домохозяйств играют существенную роль и в экономике страны. Используя свои доходы, семья обеспечивает формирование и развитие рынка товаров и услуг. Реализуя свои накопления и сбережения, она увеличивает спрос на ценные бумаги, расширяя тем самым фондовый рынок.

В настоящее время домашнее хозяйство становится активным участником системы экономических отношений общества, расширяются его возможности в решении важнейших социально-экономических проблем. Между тем в условиях переходной экономики в России довольно значительная часть домашних хозяйств оказалась в ситуации бедности и выживания, и только домашние хозяйства, представляющие слой наиболее обеспеченного населения, стали активными субъектами экономики. В связи с этим решение проблемы становления домашнего хозяйства в качестве полноценного участника системы экономических отношений является приоритетным направлением развития экономики России и требует общегосударственного подхода.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1.Белозёров С.А. Содержание экономической категории «доход домашнего хозяйства». Социально-экономическая роль денег в обществе // Материалы международной научно-практической конференции – СПб, 2006.

2.Национальное счетоводство: Учебник. – 3-е изд. / Под ред. Б.И. Башкатова. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 608 с.

3.Официальный сайт Госкомстата: www.gks.ru

4.Суриков А.Е. Доходы населения. Опыт количественных измерений. - М.: Финансы и статистика, 2003. – 432 с.

5.Теория статистики: Учебник. / Под ред. Проф. Г. Л. Громько. – М.: ИНФРА-М, 2005.- 476с.

6.Финансы. Денежное обращение. Кредит / Под ред. Г.Б. Поляка.-3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 639 с.

7.Финансы: учеб. – 2-е изд., перераб. и доп./ Под ред. В.В. Ковалева. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 640 с.

ФИНАНСЫ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В СИСТЕМЕ ДЕНЕЖНЫХ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Майорова М.А. студент, Маратканова И.В.- старший преподаватель кафедры
«Финансовый менеджмент»

Алтайский Государственный технический университет (г. Барнаул)

Серьезные изменения в системе отношений между экономически независимыми хозяйствующими субъектами, происходящие в нашей стране в связи с переходом к рынку, процессы европейской и мировой экономической интеграции основательно изменили условия жизнедеятельности российских домашних хозяйств, которые теперь самостоятельно определяют параметры своего экономического поведения и несут практически абсолютную ответственность за принятые ими экономические решения. Рост экономической самостоятельности домашних хозяйств заставляет теоретиков по-новому взглянуть на некоторые исходные постулаты экономической науки и ее специфической области теории финансов.

Прежде чем рассматривать понятие «финансы домашних хозяйств», обратимся к содержанию категории «финансы».

Пожалуй, наиболее четкий ответ на этот вопрос имели представители классической финансовой школы, которую можно условно назвать «традиционной». «С конца XVII в.... под словом финансы ... стали понимать всю совокупность государственного имущества и вообще состояние всего государственного хозяйства [1].

Представители традиционной школы справедливо полагали, что государства не могут удовлетворять общественные потребности, не имея материальных средств, «...и они добывают себе эти материальные средства, а с другой стороны, затрачивают их на те или другие цели, одним словом, ведут свое хозяйство». «Отсюда возникает особая отрасль правительственной деятельности, состоящая в попечении о государственных доходах и расходах. Эти попечения правительства составляют предмет так называемых финансов, финансового управления, правительственного хозяйства». «Это хозяйство, ведущееся по определенному плану, мы называем финансовым хозяйством». Финансовое хозяйство ведут и другие союзы публичного характера - общины, волости, округа, провинции и т. д. [5].

Эти постулаты стали исходными сначала для советской финансовой школы, а затем и для многих современных финансистов-теоретиков, которые по-прежнему объясняют сущность категории «финансы», используя терминологию марксистской политэкономии. В результате чего ведутся дискуссии по поводу различных проблем финансовой науки. И одной из таких проблем является выделение финансов домашних хозяйств как самостоятельного объекта исследования финансовой науки.

Одни исследователи считают, что использование категории «финансы домашних хозяйств» в финансовой науке необоснованно, другие считают его приемлемым. Эти точки зрения принято объединять в две основные концепции: распределительную и воспроизводственную.

Л.А. Дробозина, В.М. Родионова - сторонники распределительной концепции считают, что областью возникновения финансовых отношений является вторая стадия процесса общественного воспроизводства, на которой происходит распределение стоимости созданного общественного продукта между хозяйствующими субъектами.

Л. А. Дробозина подчеркивает, что «финансы - это, прежде всего, распределительная категория. С их помощью осуществляется вторичное распределение или перераспределение национального дохода» и полагает, что «финансы как экономическая категория выражают экономические отношения по поводу производства, распределения и использования валового внутреннего продукта (ВВП) и национального дохода (НД)» [5].

В. М. Родионова полагает, что «финансы это денежные отношения, возникающие в процессе распределения и перераспределения стоимости валового общественного продукта и части национального богатства в связи с формированием денежных доходов и накоплений у

субъектов хозяйствования и государства и использованием их на расширенное воспроизводство, материальное стимулирование работающих, удовлетворение социальных и других потребностей общества»[5].

Исследователи, придерживающиеся воспроизводственной концепции, рассматривают финансы как категорию всего процесса воспроизводства и включают в состав финансов всю совокупность денежных отношений, в том числе, которые возникают на стадии обмена.

«При помощи финансов в форме движения денежных доходов общественный продукт и национальный доход из сферы производства поступает в непроеизводственную сферу, а внутри сферы материального производства осуществляется межотраслевое и внутриотраслевое перераспределение» - утверждает Д. А. Аллахвердян [1].

Особое место в советской финансовой школе занимала теория финансов, разработанная видным исследователем в этой области Э. А. Вознесенским, в ней заключена попытка снять противоречия между различными подходами к трактовке содержания категории «финансы» и области возникновения финансовых отношений. Э. А. Вознесенский, изложив свой взгляд на сущность финансов как экономической категории, выделил содержательные и отличительные признаки финансов, подчеркнул перераспределительный и фондовый характер финансовых отношений, объективных по содержанию и императивных (государственно-властных) по форме [1].

Таким образом, среди советских и постсоветских исследователей нет единого подхода к сущности категории «финансы», что является основной причиной дискуссии по поводу сферы распространения финансовых отношений.

Тем не менее, уже в рамках советской финансовой школы в сферу распространения финансовых отношений были включены финансы предприятий и отраслей народного хозяйства (правда, объективность существования финансов признавалась в условиях административно-командной экономики).

Многие исследователи включают в финансовую сферу не только финансы предприятий, но и финансы домашних хозяйств. Они считают, что в условиях современной рыночной экономики сфера финансов не ограничивается отношениями по поводу формирования и использования централизованных денежных фондов государства; они говорят о том, что с развитием товарно-денежных отношений, увеличением масштабов производства и расширением деятельности государства финансовые отношения получили дальнейшее развитие. Причем некоторые исследователи в области финансов считают, что во второй половине XX в. сфера финансовых отношений резко расширилась, и сегодня «любой сектор экономики пронизан сетью финансовых отношений» [5].

В настоящее время в обществе все более созревает необходимость глубокого и всестороннего изучения финансов домашних хозяйств – как перспективного источника привлечения ресурсов для развития экономики, а с точки зрения формирования доходов населения – как важнейшей составляющей воспроизводства человеческого капитала.

Мнение о целесообразности использования категории «финансы домашнего хозяйства» разделяет проф. Л. П. Окунева. Она считает, что финансы домашних хозяйств «представляют собой экономические денежные отношения по формированию и использованию фондов денежных средств в целях обеспечения материальных и социальных условий жизни членов хозяйства и их воспроизводства». Необходимость исследования финансов домашнего хозяйства как самостоятельной экономической категории Л. П. Окунева аргументирует тем обстоятельством, что домашнее хозяйство, является важным субъектом экономической деятельности, особым типом хозяйства, оказывающим серьезное влияние на все экономические отношения в стране [1].

А.З. Дадашев, Д.Г. Черник считают, что финансы населения (домашних хозяйств) представляют собой совокупность денежных отношений, проявляющихся в особых формах доходов и расходов, а следовательно – в формировании и использовании бюджета каждого домохозяйства в целях удовлетворения личных и семейных потребностей [3].

Профессор В. В. Иванов полагает, что система денежных отношений, в которых участвует население, получая свою долю совокупного общественного продукта в форме заработной платы, предпринимательского дохода, заработной платы и других форм перераспределения, выплачивая налоги и другие платежи, носящие обязательный характер, т. е. система денежных отношений, связанных с формированием и использованием доходов и расходов населения, также является сферой финансовых отношений [5].

«Финансы домашних хозяйств» выступают одним из элементов финансовой системы. Они представляют собой совокупность денежных отношений, складывающихся по поводу формирования и использования семейных бюджетов» [1], - утверждают А. М. Бабич и Л. Н. Павлова.

Н.В. Миляков дает следующее определение: «Финансы домохозяйств – это личные финансы, т.е. финансовые отношения между физическими лицами, совместно проживающими и ведущими общее хозяйство» [4].

С такой позицией в целом согласна и Н. Т. Стрельцова, которая утверждает, что «как политэкономическая категория финансы отражают экономические отношения в связи с образованием, распределением и использованием денежных ресурсов - доходов и накоплений хозяйствующих субъектов, государства и работников» [1].

С.И. Лушина и В.А. Слепова отмечают, что «именно домашние хозяйства» являются основой всей экономики, так как производство функционирует ради потребления, а потребляют домашние хозяйства. Разумеется, в развитом обществе существует и коллективное потребление, имеется удовлетворение общественных нужд, но решающим конечным фактором развития производства является именно потребление домашних хозяйств. Поэтому финансовые потоки, как входящие в сектор домашних хозяйств, так и выходящие из него, по определению являются важнейшими в общественной схеме передвижения финансовых ресурсов в обществе» [6].

В.К. Гуртов использует понятие фондов домашнего хозяйства, отмечая: «Проблема сбережений населения трансформируется в более широкую проблему – фондов домашнего хозяйства. Экономически фонды семьи образуют денежные средства и ранее произведенные вложения в определенные виды имущества» [2].

Таким образом, большинство исследователей сходятся во мнении, что финансы домашних хозяйств являются первичным элементом финансовой системы, а принимаемые при управлении ими индивидуальные решения не только отражают макроэкономические условия, но и способны активно на них воздействовать. Следует также отметить, что финансы домашних хозяйств способны не только раскрыть особенности принятия индивидуальных решений в хозяйственной сфере, но и выявить закономерности экономических, в частности финансовых, процессов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Белозёров С.А. Сущность и функции финансов домашних хозяйств. Вестник СПбГУ. Сер. 5. Экономика 2006. Вып.3.
2. Гуртов В.К. Инвестиционные ресурсы. М.: Экзамен, 2002. – С. 72.
3. Дадашев А.З., Черник Д.Г. Финансовая система России. - М.: ИНФРА – М, 1997.
4. Миляков Н.В. Финансы: Учебник для вузов. - М.: ИНФРА-М, 2002. – С. 12.
5. С.А. Белозеров. Финансы домашних хозяйств как элемент финансовой системы. // Финансы.- 2007.- №8 (152).
6. Финансы: Учебник для вузов / Под ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Слепова. М.: Экономистъ, 2003. - С. 454.

НЕОБХОДИМОСТЬ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ ЗА БЮДЖЕТНЫМИ РАСХОДАМИ НА ПРИОРИТЕТНЫЕ НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

Плахотникова Елена – студент (г. Барнаул)

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Идея необходимости приоритетных национальных проектов зародилась весной 2004 года. В Послании Федеральному Собранию Владимир Путин, являвшийся на тот момент Президентом РФ, сконцентрировал внимание на самых насущных для граждан страны проблемах - качестве и доступности медицинского обслуживания, образования, жилья – и наметил пути социальной модернизации. Осенью 2005 года заявлено о «национальных проектах» в тех же сферах.

Образование, здравоохранение, доступное жилье и повышенное внимание сельскому хозяйству затрагивают каждого человека, определяют качество жизни и формируют «человеческий капитал» – образованную и здоровую нацию. От состояния этих сфер зависит социальное самочувствие общества, демографическое благополучие страны.

Таким образом, по инициативе Путина, в Российской Федерации с 2006 года реализуется четыре приоритетных национальных проекта (ПНП). Это:

- ПНП «Здоровье»;
- ПНП «Образование»;
- ПНП «Доступное и комфортное жилье – гражданам России»;
- ПНП «Развитие АПК».

Проанализируем структуру совокупных ассигнований федерального бюджета на приоритетные национальные проекты в 2006 – 2008 годах.

Таблица 1 – Финансирование приоритетных национальных проектов за счет средств федерального бюджета, млрд. руб.

Название проекта	2006 год	2007 год	2008 год	Итого
Здоровье	79,000	103,200	132,000	314,200
Образование	29,280	48,880	45,490	123,650
Доступное и комфортное жилье – гражданам России	35,400	62,500	93,800	191,700
Развитие АПК	21,900	25,426	76,300	123,626
Итого	165,580	240,006	347,590	753,176

По данным таблицы видно, что наибольшую долю финансирования в совокупных расходах за анализируемый период составили расходы на ПНП «Здоровье» (41,7%). Всего на данный проект израсходовано 314,2 миллиардов бюджетных средств [Программа реализации приоритетных национальных проектов «Образование», «Здоровье», «Доступное и комфортное жилье – гражданам России»].

Также значительную долю ассигнований получил ПНП «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». Удельный вес расходов на него 25,5%. В 2006 – 2008 годах данный ПНП профинансирован на 191,7 миллиардов рублей.

Удельные веса расходов на ПНП «Образование» и ПНП «Развитие АПК» получились равными по 16,4%. В абсолютном выражении расходы федерального бюджета составили 123,65 и 123,626 миллиардов рублей соответственно [Постановление Правительства РФ от 14.07.2007 года №446 «О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 – 2012 годы»].

Таким образом, за 3 года на реализацию приоритетных национальных проектов было выделено 753 миллиарда 176 миллионов рублей [<http://rost.ru/main/docs/Programma.doc>], что в 12,8 раз превысило расходы бюджета Алтайского края на 2009 год, равные 58,88 миллиардов рублей [Закон Алтайского края «О краевом бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов»].

Необходимость государственного контроля за расходованием средств, выделенных Российской Федерацией на данные направления, обусловлена огромным размером бюджетных ассигнований и несовершенством нормативно-правовой базы в данной области.

Вообще, государственный финансовый контроль в современном мире выступает непререкаемым атрибутом всей системы государственного управления и важным направлением политики. Проблемы развития и совершенствования финансового контроля особенно актуальны в РФ: этот институт требует более четкого нормативного регулирования, создания действенной системы государственных органов финансового контроля.

Правильная организация системы органов государственного финансового контроля является непререкаемым условием эффективности его осуществления. Нечеткое разграничение полномочий, неоднозначно поставленные задачи, отсутствие взаимодействия между органами не способствуют успешному функционированию данного института.

Существует большое количество органов государственного финансового контроля. Вот основные из них:

- федеральная служба финансово-бюджетного надзора (Росфиннадзор);
- счетная палата РФ;
- министерство финансов;
- контрольно-ревизионные органы субъектов РФ.

Мониторингом хода реализации приоритетных национальных проектов занимается Счетная палата РФ, в котором непосредственное участие принимают контрольно-счетные органы субъектов РФ.

Особенностью государственного финансового контроля за расходами на данные проекты является то, что проверяется не только целевое использование выделенных средств, но и анализ их эффективности.

Опишем результаты контроля использования средств федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов, выделенных на реализацию приоритетных национальных проектов и улучшение демографической ситуации.

В 2007 году Счетной палатой осуществлен комплекс контрольных и экспертно-аналитических мероприятий по проверке использования средств федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов, выделенных на реализацию приоритетных национальных проектов (далее - ПНП) "Здоровье", "Образование", "Доступное и комфортное жилье - гражданам России", "Развитие агропромышленного комплекса".

На них Федеральным законом "О федеральном бюджете на 2007 год" предусмотрено 266 млрд. рублей, что на 110,6 млрд. рублей, или в 1,7 раза, больше предусмотренных на эти цели средств в 2006 году (155,4 млрд. рублей). Федеральным законом от 23 ноября 2007 г. № 267-ФЗ указанные расходы увеличены на 29,2 млрд. рублей в связи с неполным использованием в 2006 году бюджетных ассигнований, предусмотренных на реализацию ПНП.

Уровень исполнения расходов на реализацию ПНП в 2007 году представлен на рисунке 1.

Как показывает рисунок 1, самый низкий уровень исполнения бюджетных назначений был отмечен при реализации ПНП "Доступное и комфортное жилье - гражданам России". Он составил 70%. Исполнение расходов ПНП по отдельным подпрограммам осуществлялось неравномерно и не в полном объеме. Это связано со сроками проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, с погашением жилищных сертификатов, выданных в 2006 году.

В рамках подпрограммы "Обеспечение жильем молодых семей" в целом по Российской Федерации количество молодых семей, включенных в списки претендентов на получение субсидии, составляет 30 502 единицы, фактически получили субсидии 9 720 единиц, из которых за счет ипотечного кредита - 657 единиц. Таким образом, в рамках реализации

подпрограммы улучшили жилищные условия только 9 063 единицы молодых семей (29,7 % количества семей, состоящих в очереди на получение субсидии).

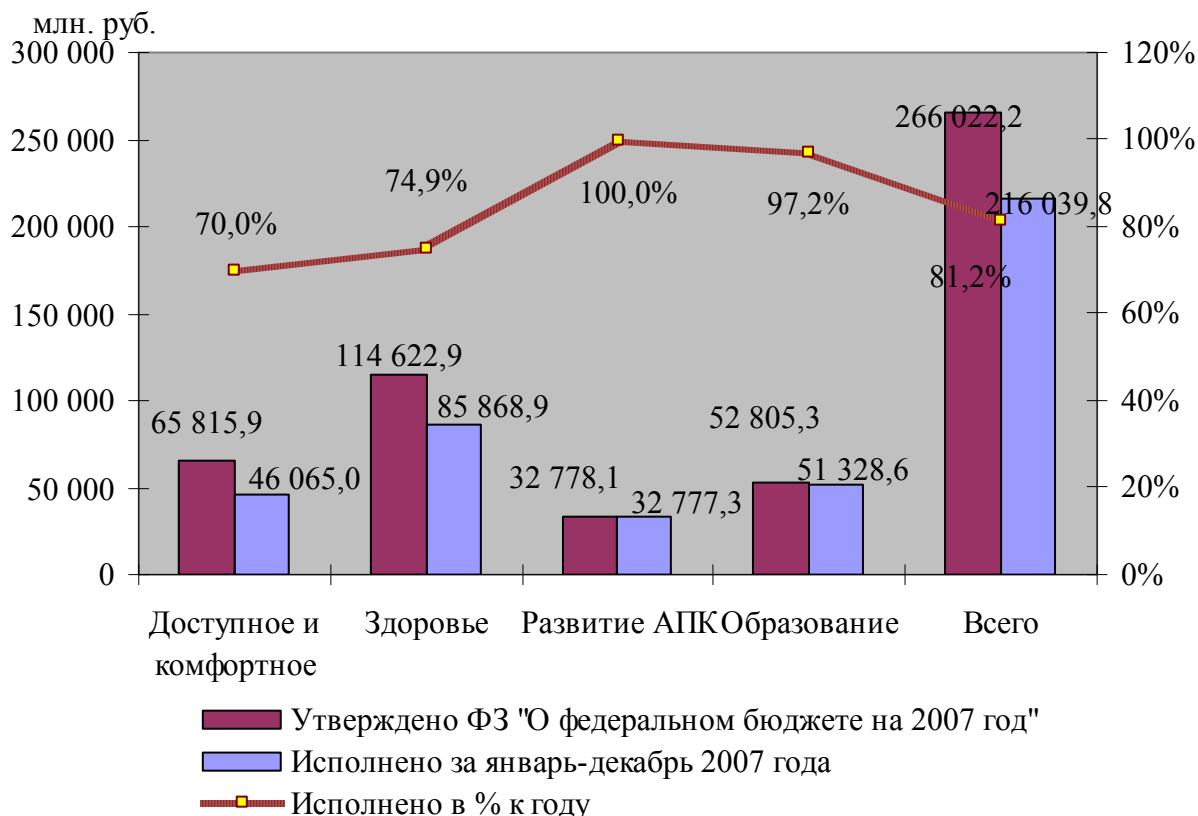


Рисунок 1 – Исполнение расходов федерального бюджета на ПНП за январь – декабрь 2007 года

Низкий уровень исполнения расходов на реализацию ПНП "Здоровье" (74,9%) связан прежде всего с несвоевременностью формирования нормативной правовой базы, а также поздним проведением конкурсных процедур. По данному направлению расходов бюджетных средств отмечены поздние сроки поставки и ввода в эксплуатацию поступившего диагностического оборудования и автомобилей скорой медицинской помощи.

По некоторым мероприятиям ПНП "Образование" имеют место низкий уровень исполнения расходов и отдельные нарушения. Так, расходы на начальное профессиональное образование военнослужащих, проходящих военную службу по призыву, составили только 27,3 млн. рублей, или 10,9 % годовых бюджетных назначений, что связано с несвоевременной подготовкой соответствующих нормативных правовых актов, слабой разъяснительной и методологической работой, проводимой среди военнослужащих. В целом, исполнение расходов на реализацию национального проекта в 2007 году составило 51 328,6 млн. рублей, или 97,2% годовых бюджетных назначений.

Федеральным законом "О федеральном бюджете на 2007 год" расходы на реализацию ПНП "Развитие агропромышленного комплекса" утверждены в сумме 32 778,1 млн. рублей, их исполнение в отчетном году произведено в полном объеме. [Постановление СФ ФС РФ от 16.04.2008 года №140-СФ «Об отчете о работе Счетной палаты РФ в 2007 году»].

Сопоставив объемы финансирования на реализацию приоритетных национальных проектов и уровень исполнения расходов, приходим к выводу, что чем больше предусмотрено бюджетных ассигнований, тем ниже этот уровень.

Таким образом, необходимость финансового контроля за целевым использованием бюджетных ассигнований возрастает при увеличении их суммы. Аудит эффективности расходования средств позволяет составить наиболее полное представление о реализации приоритетных национальных проектов. Он служит дополнительным ограничителем при осуществлении расходов.

ДОЛГОСРОЧНОЕ ЧАСТНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ

Титова Е.Ю. – студент, Ярышева Т.Н. - преподаватель

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Уильям Ф. Шарп в своей книге "Инвестиции" дает определение слову "инвестировать" - это "означает расстаться с деньгами сегодня, чтобы получить большую их сумму в будущем". Тема инвестирования становится очень популярной в последнее время. Сегодня существует огромное количество различных способов инвестиций – от вложений в банки до покупки островов. Выбор того или иного способа инвестирования часто зависит от субъекта. В качестве инвестора может выступать как юридическое так и физическое лицо. Юридические лица чаще осуществляют капитальные вложения, направленные на развитие предприятия, а также на покупку акций других компаний с целью участия в управлении ими. Главными целями частных инвесторов являются сохранение сбережений и получение дополнительного дохода при минимальном уровне риска.

Существует множество способов сохранить и приумножить сбережения частных лиц. К ним относятся вложения средств на депозит, в пенсионные фонды, страховые компании, приобретение недвижимости, ценных бумаг, валюты, раритетов и драгоценных металлов. Именно инвестиции в ценные бумаги являются одной из наиболее выгодных форм вложения денег. Естественно, такая форма инвестиций не лишена рисков. В частности риска падения стоимости ценной бумаги. Под влиянием финансово-экономического кризиса акции многих компаний резко потеряли в цене. Предугадать негативное развитие по силам только профессионалам, да и то далеко не всегда. Инвестор, как правило, получает информацию о негативном событии с небольшим опозданием, уже после того, как цена акций отреагировала на него.

Существует два подхода приобретения акций на фондовом рынке: инвестирование и трейдинг. Деление это достаточно условно, но довольно хорошо отражает разницу в подходах. Инвестирование - это долгосрочное вложение денежных средств в ценные бумаги предприятий. Трейдинг - попытка получения прибыли за счет разницы в ценах покупки и продажи ценных бумаг. Несомненно, данный способ вложения временно свободных средств может принести инвестору огромную прибыль, но при этом очень многое зависит от удачи и индивидуального чутья. Более стабильным способом получения дохода является долгосрочное инвестирование в ценные бумаги российских и зарубежных компаний.

В условиях финансово-экономического кризиса оценить результат долгосрочного инвестирования более проблематично, поэтому многие стремятся заниматься трейдингом. Это также вызвано тем, что в эпоху перемен люди стремятся сохранить те деньги, которые имеют, или по возможности быстро увеличить размер своих сбережений. Инвесторы стремятся к получению так называемых «легких денег». И этой цели соответствует как раз принцип трейдерского инвестирования. Однако кризис не может продолжаться вечно. И в перспективе мировая экономика начнет увеличивать темпы своего развития. В связи с этим частному инвестору будут гораздо более интересны вложения в акции с точки зрения долгосрочного инвестирования.

Необходимо также отметить, что в 2008 году Федеральная служба по финансовым рынкам предложила ввести ступенчатый уровень налога на доходы от инвестирования в ценные бумаги. Если вложения осуществляются более чем на 5 лет, то ставка подоходного налога будет уменьшаться с 13% до 9%, если более чем на 7 лет – до 5%, если более 10 лет – то полностью освободиться от налогов. Таким образом, долгосрочное инвестирование становится все более привлекательным средством получения дохода. Государство активно стимулирует привлечение частных инвесторов в экономику именно на долгосрочную перспективу. Потому что именно рост объемов долгосрочных инвестиций способствует экономическому развитию страны.

Долгосрочное инвестирование подразумевает собой покупку акций на срок свыше года. Такая стратегия получила второе название - «купи и держи» (buy&hold). Для формирования

долгосрочного портфеля, инвесторы включают в него до 10 акций, распределяя средства по разным секторам экономики с целью снижения рисков. Для долгосрочного инвестора не страшны временные падения акций - он рассчитывает на долгосрочный перспективный рост. Такая стратегия позволяет зарабатывать до 50% годовых.

У любого человека есть две возможности начать свою деятельность на рынке ценных бумаг в роли индивидуального инвестора – инвестировать самому или отдать деньги в доверительное управление. Выбор одной из альтернативных возможностей зависит, от конкретных умений, навыков, знаний и от суммы, которой располагает инвестор. Биржевой инвестор считает, что никто не позаботится о его деньгах, лучше, чем он сам. В качестве основного положительного момента можно отметить отсутствие комиссионных расходов инвестора. К тому же быть ответственным за свои инвестиции, видеть результаты работы, получать награду за свой личный труд, изучать новую современную специальность и расти как профессионал - все это побуждает людей выходить на биржу, чтобы самостоятельно управлять личным капиталом.

Более простой способ получать доход от инвестиций в акции и облигации - это передать свои средства в управление тем, кто профессионально занимается инвестированием на фондовом рынке. Такая услуга называется "доверительное управление": инвестор передает доверительному управляющему (управляющей или инвестиционной компании, банку) сбережения в целях их прироста на фондовом рынке. В последнее время ПИФы набирают популярность среди российского населения, и это вполне справедливо. Во всем мире ПИФы аккумулируют огромные средства граждан. В России такой способ инвестирования пока слабо распространен. Особенно этот факт наблюдается в провинциях. Это происходит из-за того, что на российский рынок данные компании пришли сравнительно недавно, и у населения еще не возникло доверие к данному институту. Также важным моментом являются сравнительно высокие издержки, связанные с оплатой услуг управляющих компаний.

При этом преимуществ данного способа инвестирования значительно больше. Во-первых, это, как правило, высокая доходность. В некоторые годы доходность наиболее успешных фондов доходит до 70% годовых. Также к преимуществам можно отнести и доступность данного метода инвестирования, так как минимальная сумма инвестиций в фонды составляет от одной до трех тысяч рублей. Необходимо отметить и такие плюсы, как высокая ликвидность пая и профессиональное управление. Очень важным преимуществом, а для кого-то даже и определяющим, является отсрочка в уплате налогов. В частности налога на доходы физических лиц.

Альтернативным вариантом вложения средств в ПИФы является инвестирование в негосударственные пенсионные фонды. Основным отличием НПФ от ПИФов является то, что НПФ вкладывают средства клиентов в наиболее устойчивые и стабильные ценные бумаги с гарантированными выплатами. Поэтому риск банкротства и соответственно неполучения вложенных средств существенно ниже, чем в предыдущем способе инвестирования. Это вызвано тем, что за негосударственными пенсионными фондами ведется контроль государства. При этом доходность вложений так же значительно ниже (около 16%).

Несомненно, не стоит все деньги вкладывать в фонды и в ценные бумаги, но и держать их мертвым грузом, также неразумно. Необходимо тщательно отслеживать изменения на рынке, стараться выбирать в качестве объекта инвестирования более устойчивые ценные бумаги или пользоваться услугами зарекомендовавших себя управляющих компаний. При выборе компании необходимо тщательно отслеживать показатели эффективности ее деятельности и доходности своих вложений. Важно не забывать и про риски, то есть формировать диверсифицированный инвестиционный портфель.

Большинство потенциальных частных инвесторов не задумываются о том, какую прибыль они могли бы получить, инвестируя средства в ценные бумаги. А, тем не менее, инвестиционный доход измеряется в довольно крупном размере, который конечно зависит от

срока инвестирования. Этот факт может подтвердить проведенный сравнительный анализ различных методов инвестирования денежных средств на долгосрочную перспективу. Был проведен расчет дохода, который может получить среднестатистический житель Алтайского края с заработной платой в размере 10 181 руб., 20% от которой он ежемесячно направляет на инвестирование. Таким образом, сумма, направляемая на сбережения, составляет 2 036 руб. Было проведено сравнение нескольких вариантов инвестирования сбережений:

- а) Вложение средств на пополняемый депозит.
- б) Составление портфеля из акций различных эмитентов.
- в) Приобретение государственных облигаций.
- г) Вложение средств в негосударственные пенсионные фонды.
- д) Вложение средств в паевой инвестиционный фонд.

Полученные результаты показали, что доходность инвестиций варьируется в пределах от 8 до 25 процентов в зависимости от выбранного способа инвестирования. Наименее доходными оказались вложения средств на депозит. Самым доходным способом является инвестирование в ПИФы. Расчет инвестиционного дохода, получаемого в результате долгосрочного инвестирования (на срок до 40 лет) показал, что планируемый доход находится в пределах от 488 тысяч до 76 миллионов рублей.

Таким образом, используя долгосрочное инвестирование, инвестор продолжает жить полноценной жизнью (не сильно стесняя себя 2 000 руб. в месяц), откладывая сбережения на свои нужды. Конечно, чем будет выше уровень его дохода, тем большую часть он сможет инвестировать. Как видно на примере, вложение средств в долгосрочной перспективе может принести значительную прибыль. Необходимо отметить, что данный расчет не учитывает риски, связанные с деятельностью фондового рынка. В реальной жизни доход, получаемый от вложения средств в ценные бумаги будет зависеть от ситуации, складывающейся на рынке ценных бумаг. Важно следить за изменением ситуации на рынке и контролировать приемлемый уровень риска.

Список использованной литературы:

1. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: Пер с англ. – М.: ИНФРА-М, 2001.
2. <http://www.fin-expert.biz/index/0-15> - «Прямые инвестиции на рынке ценных бумаг».
3. <http://bogatstvo.ru/?SID=gufdaat84aydnomf&TID1=&TID2=&MID=vfog215260q68pw2> – «История становления индивидуальных инвестиций».
4. http://www.bull-n-bear.ru/articles_my/?articles_my=lti - Бачеров Алексей, «Перспективы долгосрочных инвестиций».
5. http://vfin.lgb.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=27&Itemid=60 – «Способы и виды инвестиций».
6. <http://www.bigness.ru/articles/2008-04-23/invest/4893> - «Частные инвесторы спасут страну от инфляции?».
7. http://www.raexpert.ru/database/regions/altai_ter/ - Рейтинговое агентство «ЭкспертРа».
8. http://www.gks.ru/wps/portal/!ut/p.cmd/cs/.ce/7_0_A/s/7_0_37N/th/J_0_CH/s.7_0_A/7_0_FL/s.7_0_A/7_0_37N - Госкомстат, «Среднемесячная номинально начисленная заработная плата за Январь 2009г.».