

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ»
ПОДСЕКЦИЯ «МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСЫ»

СПЕЦИФИКА ИСЛАМСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Неверова Л.А. – студентка 5-го курса, Казитова Э.И. – ст. преподаватель
ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»,
г. Барнаул

Говоря о современной финансовой системе, нельзя не упомянуть о новых финансовых кредитных организациях, которые появляются на финансовых рынках разных стран мира. Одной из таких кредитных организаций является банк, чья деятельность основывается не на традиционной европейской модели предоставления услуг, а на исламской системе.

Главное отличие исламских банков от мировой банковской модели — это отказ от ссудного процента (риба). Впервые о подобных банках заговорили в 70-е годы XX века, когда в результате резкого повышения цен на нефть, на мировую арену вышли арабские страны. Разбогатевшие в результате притока нефтедолларов, они стали развивать свою экономическую систему, основанную в первую очередь на религиозных догмах ислама, которые запрещают ростовщичество.

Особую актуальность исследованию исламской банковской системы придает тот факт, что исламские банки оказались практически не подвержены мировому финансовому кризису, вызванному неплатежами по субстандартной ипотеке в США, так как принципы их деятельности не позволяют инвестировать в высокорискованные, не обеспеченные реальными активами бумаги. Основное отличие данных банков – это отсутствие ссудного процента как основного источника прибыли банков и запрет на вложение средств в высокорискованные активы.

Общее число подобных банков превышает 500 более чем в 47 странах мира и с каждым годом их становится все больше. В настоящее время ведутся переговоры о создании исламских финансовых структур в республике Татарстан. Протокол о намерениях по созданию такой структуры был подписан 25 июня 2009 года в Казани. [1]

Существуют различные споры о природе и специфике процента как экономической категории. Высказываются различные мнения, как положительные, так и отрицательные, на возможность существования процента.

Изначально процент – это цена капитала, которая выражает отношения кредитора и заемщика, имеющих свои специфические интересы при получении кредита и уплате процента. Процент является прямым вычетом из прибыли, остающейся в распоряжении заемщика. Величина процента зависит от уровня ставки процента, суммы кредита, полученного заемщиком, срока предоставления кредита, содержания кредитуемого проекта и так далее. Проценты за кредит устанавливаются с таким расчетом, чтобы минимальная сумма полученных от заемщика процентов покрывала расходы банка по привлечению ресурсов, необходимых для предоставления запрашиваемого кредита с добавлением маржи.

Исламский банк переводит кредитную основу финансового бизнеса на инвестиционную. Банк открывает счета, на которых аккумулирует средства вкладчиков. Этими средствами банк финансирует предпринимателей. При этом вместо традиционного процента, предприниматель делит полученную прибыль с банком, а тот в свою очередь с вкладчиком. Так же в зависимости от выбранной схемы финансирования происходит и распределение убытков между кредитной организацией и клиентом. Основной принцип - вознаграждение банка или вкладчика не является изначально гарантированным, а возникает как производное от прибыли бизнеса.

Таким образом, из экономического оборота полностью выводится основа господствующей банковской системы — ссудный процент.

При этом стоит отметить, что ряд западных экономистов приводят ряд доводов в пользу процента. По их мнению, ссудный процент является стимулом к осуществлению сбережений

и инвестиций, он помогает более точно оценивать инвестиционные решения, государство использует процентную ставку как один из наиболее гибких механизмов регулирования денежного обращения и всей экономической системы в целом. [2]

С точки зрения экономической теории использование процента способствует тому, что капитал направляется в те сферы, где самые высокие нормы дохода на капитал, то есть капитал будет распределяться наиболее эффективным способом. Процент играет роль в регулировании денежных потоков, перераспределении аккумулированных ресурсов в те отрасли, где они необходимы в данный момент времени. С этой точки зрения в исламской модели капитал будет вкладываться в те отрасли, которые предложат самые высокие доли в будущей прибыли, что не гарантирует эффективного распределения ресурсов.

На практике это не подтверждается, так как деятельность исламских банков ограничивается определенными факторами, такими как: запрет на инвестирование средств в азартные игры и производство алкогольной продукции, при этом доля участия в будущих прибылях определяется в основном такими же факторами, что и процентная ставка в западной модели, то есть рентабельностью, надежностью, временем, деловой репутацией клиента и так далее. Таким образом, исламская экономика строится на безрисковой системе, что обозначает, что получить «беспроцентный» кредит в исламском банке очень не просто. [3]

Более того, процентные банки часто практически не участвуют в реальном производстве, поскольку законодательство обычно гарантирует им возврат кредита или хотя бы его части. Их основная роль это расчет экономической эффективности проекта и в случае положительного значения – инвестирование средств в данный проект. В современных условиях механизм определения банковской прибыли, которым пользуются исламские банки, является более предпочтительным по отношению к инвесторам по сравнению с западным методом, поскольку он более точно определяет степень участия каждого партнера в реализации намеченного проекта и он более эффективен с точки зрения отдачи на капитал. Банки заинтересованы в получении прибыли, иначе им придется нести убытки наравне с другими участниками проекта.

Таким образом, можно предположить, что в дальнейшем будет происходить диверсификация и усложнение операций исламских банков, сохранится высокая динамика их активов, расширятся географические границы, будут созданы специальные рейтинги именно для данного вида организаций. Еще недавно деятельность исламских финансовых организаций концентрировалась в узкой рыночной нише, значимую роль они играли в экономике всего нескольких стран. В настоящее время этот сектор банковских услуг имеет все шансы стать значимой частью мирового рынка финансовых услуг. По мнению многих экспертов со временем, традиционным банкам придется пересмотреть свою политику использования процента, как ненадежную, доказавшую свою финансовую непригодность в условиях кризиса и использовать новые источники прибыли. В таком случае существует вероятность сближения исламских и традиционных банков, что приведет к созданию нового банковского института, использующего преимущества как первой, так и второй системы.

Литература:

1) Демин, А. Исламская финансовая модель: сначала Татарстан, потом вся Россия. Исламская столица – Казань. [Электронный ресурс] / А. Демин. – Электронные данные. – М., 2010. – Режим доступа: www.regnum.ru/news/1179506.html. - Загл. с экрана.

2) Давлетшина, И.К. Сравнительный анализ функционирования исламских банков и коммерческих банков стран Запада [Электронный ресурс] / И.К. Давлетшина. – Электронные данные. – М., 2010. – Режим доступа: www.islamic-finance.com. – Загл. с экрана.

3) Бирюков, Е. Новые тенденции в деятельности исламских банков (на примере аравийских монархий) [Текст] / Е. Бирюков // МЭиМО. – 2008. – №7. – С. 82 – 91.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Федорова М.А. – студентка 5-го курса, Казитова Э.И. – ст. преподаватель
ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»,
г. Барнаул

Появление бюджетирования в России было вызвано скорее модной тенденцией, нежели объективно необходимой процедурой управления бизнеса. Однако в настоящее время все большее количество предприятий внедряют системы бюджетирования, в то же время, сталкиваясь с рядом проблем. Основной задачей данной статьи является выявление и анализ существующих проблем бюджетирования.

В общем виде, бюджеты представляют основу корпоративного контроля [2]. В случае отсутствия бюджетирования в организации отсутствует возможность контролировать текущие операции, осуществлять прогнозирование, а также понимать: развивается предприятие или нет. Таким образом, процесс составления годового бюджета имеет огромную важность для всего менеджмента. Это период, когда руководство старается получить как можно больше ресурсов, стараясь одновременно взять на себя как можно меньше обязательств.

Бюджетирование - процесс планирования будущей деятельности предприятия, результаты которого оформляются системой бюджетов, которая должна способствовать:

- обеспечению текущего планирования;
- обеспечению координации, кооперации и коммуникации подразделений предприятия;
- обоснованию затрат предприятия;
- созданию базы для оценки и контроля планов предприятия;
- исполнению требований законов и контрактов [1].

Несмотря на то что, бюджетный процесс может контролировать показатели функционирования, он не помогает их улучшить и не изменяет общих направлений развития бизнеса.

В процессе составления корпоративного бюджета можно выделить семь фундаментальных проблем управленческого характера.

1) *Сотрудничество или конфликт.* Составление бюджета - это своего рода переговоры между различными уровнями управления о будущих обязательствах и ресурсах. Менеджеры высшего звена, определяющие бюджеты, в основном хотят получить от подчиненных максимум обязательств при выделении им минимума ресурсов. Менеджеры, запрашивающие средства, наоборот, стремятся к минимальным обязательствам при максимуме получаемых ресурсов. Таким образом, в одной организации при существовании единых целей возникают конфликты из-за столкновения интересов сторон. При этом даже на практике не исключен идеальный вариант – взаимодействия и взаимосогласованности всех интересов.

2) *Рыночная или внутренняя сфокусированность.* Бюджеты фокусируют усилия организации на вопросах внутреннего характера. Внешний рынок, который должен помочь понять, как целесообразно распределить имеющиеся ресурсы, в бюджетном процессе постоянно игнорируется или, что еще хуже, используется преднамеренно искаженно.

3) *Мышление бизнесмена или «шахтный» принцип.* Бюджеты должны отражать организационную структуру подразделений и функциональных единиц. В идеальном варианте, каждое звено организации должно оптимизировать использование своих ресурсов. В итоге в рамках целой организации наблюдается субоптимизация, то есть достижение отдельных частных целей оказывается с точки зрения бизнеса в целом неоптимальным вариантом. Если организационные «шахтные» структуры спорят друг с другом по поводу того, кто из них получит дополнительно 1-2% средств, говорить об операционных показателях прорывного типа не приходится. Значимые результаты могут быть в случае, когда все «шахтные» структуры работают вместе, определяют новые пути развития рынка и распределения ресурсов. Бюджетный процесс явно препятствует такому стилю делового мышления. Менеджеры поняли, насколько они выигрывают, если анализируют процессы, начиная от потребностей заказчиков и двигаясь назад ко всем подразделениям организации. В этом отношении бюджетный

процесс загоняет бизнес в «темные века», где каждая структура «шахтного» типа действовала самостоятельно, не обращая внимания на остальных.

4) *Акцент на затратах или результатах.* Бюджет - это средства, служащие источником корпоративной силы. В основном внимание фокусируется на затратах, а не на результатах деятельности, так как затраты легко измерить, ими легко управлять и снижение их можно стимулировать. Результатами деятельности, особенно там, где нет чистой прибыли, управлять трудно. Однако становится ли бизнес в целом лучше, если организация снижает свои издержки, принося в жертву уровень обслуживания, маркетологи снижают объем рекламы или производственники реже начинают проводить техническое обслуживание.

5) *Краткосрочные ориентиры или долгосрочные.* Бюджеты, как правило, составляются на год, и, по меньшей мере, раз в квартал их корректируют. Чаще всего карьера менеджера в значительной степени зависит от того, насколько он не только умеет добиваться бюджетных показателей, но, и ориентирован на достижение самых ближайших целей, то есть, способен действовать в рамках очень короткого временного горизонта. Так как снижение затрат порождает в будущем проблемы, вполне вероятно, что ко времени, когда они возникнут, менеджера, вызвавшего эти проблемы, уже повысят или же возникшие вопросы станут обоснованием требования для выделения более крупных средств при очередном делении бюджета, чтобы с их помощью решить самые горящие задачи. В любом случае акцент менеджера на краткосрочной перспективе помогает ему быстрее подниматься по карьерной лестнице.

6) *Различный подход.* Бюджетный процесс не способствует коренному пересмотру того, как лучше использовать ресурсы корпорации. Вместо этого большинство менеджеров берут результаты последнего года и добавляют или вычитают несколько процентных единиц, при этом такой подход основан не столько на неумении анализировать сколько на стиле мышления. Применяемый в данном случае процесс мышления исходит из допущения, что нынешний способ работы с рынком, организация и реализация бизнеса изначально правильны, из предположения, что в будущем тип конкуренции и характер рынка останутся неизменными. Такое пассивное мышление фактически способствует появлению на этом рынке новых участников - с инновационными идеями, готовыми изменить правила игры в свою пользу.

7) *Контроль или вовлеченность.* Бюджетный процесс - соглашение между различными составляющими менеджмента о выделении ресурсов в обмен на обещание достижения определенных результатов на протяжении года. Практически это формализованный вариант управленческого соглашения.

Невозможно быстро устранить все недостатки бюджетного процесса. Существует альтернативный вариант, к которому прибегли некоторые организации, когда в их работе произошел сбой [2]. Для этого они воспользовались формулой, в которой регулирующие агентства задают целевые значения по ценам и издержкам на X процентов ниже годового показателя RPI (показатель инфляции розничных цен) [2]. В бизнесе эквивалентом такого подхода является задание для отдельных подразделений скользящих целевых показателей [2]. Вместо RPI основой здесь можно сделать объем продаж или результаты за прошлый год [2]. X процентов могут быть и положительными, и отрицательными, а полученная в результате цифра используется вместо фиксированной и стабильной цели [2]. В этом случае решаются практически все задачи, ради которых осуществляется весь бюджетный процесс.

Таким образом, для того чтобы устранить существующие проблемы организации необходимо проанализировать эффективность деятельности организации, а также корпоративную культуру. Последнее является наиболее значимым, хотя и затрагивает психологические аспекты. Ведь очень часто причины проблем находятся в неправильных внутренних установках в организации.

Литература:

1) Рябых, Д. Бюджет предприятия и процесс разработки бюджета [Электронный ресурс] / Д. Рябых. – Электронные данные. - М., 2010. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/budgeting/savchuk-4.shtml>. – Загл. с экрана.

2) Хруцкий, В.Е. 12 главных проблем бюджетирования [Электронный ресурс] / В.Е. Хруцкий. – Электронные данные. - М., 2010.. – Режим доступа: <http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=002201>. – Загл. с экрана.

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ АКЦИЙ

Рау Э.И. – к.э.н, доцент

ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»,
г. Барнаул

Как правило, инвестиционная привлекательность акций проявляется в совокупности характеристик, которые, в свою очередь, подвержены воздействию различных факторов. Выявление и последующий учет этих факторов в соответствии с предпочтениями инвесторов и используемыми ими стратегиями, в конечном итоге, определяют выбор того или иного инструмента инвестирования.

На инвестиционную привлекательность акций оказывает влияние множество факторов, учитываемых инвестором при принятии инвестиционного решения. При этом все факторы представляется возможным классифицировать по группам на основе учета их общих признаков. Если рассматривать фактор среды влияния на инвестиционную привлекательность акций, то можно на три основные группы факторов (рисунок 1): внешнеэкономические, внутриэкономические и факторы компании-эмитента [34]. Под средой влияния мы понимаем некую совокупность факторов, определяющих изменения рыночной цены акций.

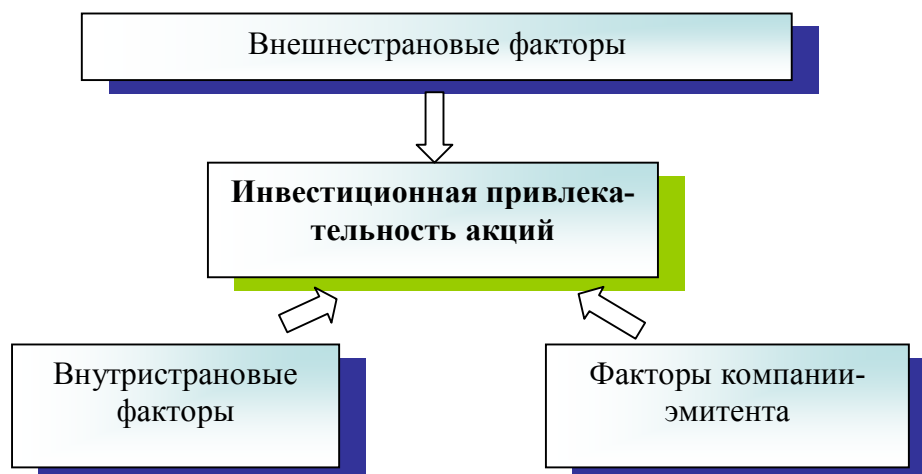


Рисунок 1 – Классификация факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность акций

I. Внешнеэкономические факторы – это факторы, проявляющиеся по отношению к объекту через воздействия экономических, политических, социальных и других процессов, происходящих в зарубежных странах, но оказывающих влияние на состояние национального рынка акций.

II. Внутриэкономические факторы. Данная группа факторов рассматривается через процессы, происходящие внутри страны, оказывающие влияние на инвестиционную привлекательность акции компаний-эмитентов этой страны. В данном случае речь может идти об особенностях осуществления деятельности компаний в конкретных экономических, налоговых, социальных и политических условиях страны, региона, отрасли.

III. Факторы компании-эмитента – это непосредственно ситуация, складывающаяся в компании, характеризующая ее финансово-хозяйственную деятельность, уровень менеджмента и влияющая на инвестиционную привлекательность эмитированных компанией акций.

Вся совокупность факторов, оказывающих влияние на инвестиционную привлекательность акций и показателей их характеризующих, представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность акций

	Фактор	Показатели, характеризующие факторы
I	Внешнестрановые факторы	
1)	Цены на сырье	цены по видам сырья: нефть и газ, металлы, товары народного хозяйства
2)	Факторы, характеризующие зарубежные и международные финансовые рынки	<ul style="list-style-type: none"> • базовые процентные ставки Центральных банков, • индикаторы зарубежных фондовых рынков (индексы акций), • приток капитала на рынок акций и его отток
3)	Макроэкономические факторы, характеризующие развитие экономик зарубежных стран	<ul style="list-style-type: none"> • уровень ВВП, • уровень занятости и безработицы, • уровень промышленного производства
II	Внутристрановые факторы	
1)	Факторы, характеризующие национальный финансовый рынок	<ul style="list-style-type: none"> • курс национальной валюты к иностранной валюте, • приток капитала резидентов и его отток с рынка акций, • показатели банковской ликвидности, • уровень процентных ставок в экономике на привлечение капитала, • уровень монетизации экономики (агрегата денежной массы M2)
2)	Макроэкономические факторы, характеризующие национальную экономику	<ul style="list-style-type: none"> • уровень ВВП, • уровень занятости и безработицы, • уровень инфляции, • уровень промышленного производства, • другие показатели национальной экономики
3)	Инвестиционные риски	<ul style="list-style-type: none"> • экономический, • политический, • социальный, • другие риски
III	Факторы компании-эмитента	
1)	Финансовое состояние и потенциал	<ul style="list-style-type: none"> • P/E («цена/прибыль»), • EV/EBITDA («стоимость/прибыль до уплаты процентов, налогов, начисления износа и амортизации»), • P/BV («цена/балансовая стоимость»), • ROE («чистая прибыль/балансовая стоимость собственного капитала»), • другие показатели
2)	Дивидендная политика	дивидендная доходность
3)	Действия менеджмента	<ul style="list-style-type: none"> • имидж компании, • деловая репутация, • нарушения в отношении акционеров, • конфиденциальность информации, • уровень корпоративного управления
4)	Использование инсайдерской информации	• факты распространения

Следует заметить, что каждый из вышеперечисленных факторов по-разному влияет на инвестиционную привлекательность акций компаний, поэтому для принятия инвестиционно-

го решения необходимо оценить их влияние и определить, насколько значим тот или иной фактор.

Особую активность инвесторы проявляют на растущем рынке, тем более в посткризисный период, когда рынок догоняет ранее утраченные позиции и продолжает по инерции расти. Такая ситуация характерна сейчас для российского рынка ценных бумаг (см. таблицу 2) [1].

Таблица 2 – Курсовые изменения акций «лидеров» роста и падения российского рынка за период с 26.01.2009 г. по 25.01.2010 г.

АКЦИИ ЛИДЕРЫ РОСТА			АКЦИИ ЛИДЕРЫ ПАДЕНИЯ		
Акция	Изменение цены	Последняя цена, руб.	Акция	Изменение цены	Последняя цена, руб.
Синергия -ао	+1315.76%	821.00	Финанс-Лизинг - ао	-63.44%	22.49
Группа Черкизово - ао	+1297.37%	531.000	Лензолото - ао	-47.65%	890.00
Сбер - ап	+874.34%	70.25	Ростел - ао	-45.94%	149.48
Интер РАО (объединенные с IRAO)	+ 780%	0.0440	Тульская ЭСК - ао	-27.67%	0.43
Армада - ао	+750.08%	208.27	Моск ТСК	-8.05%	0.42
Холдинг МРСК - ап	+687.17%	2.70			
Ставрополь ЭВВЭСК - ап	+655.88%	0.26			
Возрождение - ап	+587.81	502.10			

Согласно данным таблицы 2, видно, что среди акций «лидеров роста» к разряду «голубых фишек» относятся только Сбербанк России ОАО, остальные малоизвестные компании, инвестиции в ценные бумаги которых, сопряжены с риском.

Если рассматривать динамику движения цен на привилегированные акции Сбербанка России ОАО (см. таблицу 3), то в январе 2009 г. стоимость акций составила порядка 5 рублей, а к середине января 2010 г. их цена достигла 70 рублей, таким образом курсовая годовая доходность составила 835,42%.

Таблица 3– Динамика привилегированных акций Сбербанка России ОАО

25.02.2010 18:29:24	1 мес.	3 мес.	6 мес.	1 год	2 года	3 года
Динамика акций, %	-5. 46	+68. 47	+172. 82	+835. 42	+20. 15	–
Динамика индекса ММВБ, %	+3. 64	+4. 18	+44. 37	+153. 93	-13. 50	-14. 43

При этом следует отметить, что стоимость акций Сбербанка России ОАО опережает рост рынка в целом, если сравнивать с компаниями, входящими в индекс ММВБ, годовая доходность которых за тот же период составила 153,93%, что на 681,49% превышает среднерыночную доходность. Факт такой разницы в курсовом росте характеризует российский рынок акций, по-прежнему, как нестабильный, но обладающий высокой доходностью.

Литература:

1. www.stockportal.ru - Все о ценных бумагах для частного инвестора.

РОЛЬ АЛТАЙСКОГО БАНКА СБЕРБАНКА РОССИИ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Неверова Л.А. – студентка 5-го курса, Казитова Э.И. – ст. преподаватель
ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»,
г. Барнаул

Экономика любого региона – это всегда исторически сложившийся комплекс. Алтайский край не является исключением. В структуре валового регионального продукта существенно преобладают доли сельского хозяйства, торговли, обрабатывающих производств. ^[1]

Инвестиционная политика Алтайского края направлена на формирование максимально выгодных условий для привлечения инвестиций в приоритетные сферы развития, а также поддержания нормального уровня жизни в крае: совершенствование форм государственной поддержки бизнеса, развитие инфраструктуры (транспортной, энергетической), укрепление экономических позиций края внутри России и за рубежом, обеспечение правопорядка.

При этом социально-экономическое развитие Алтайского края, в том числе развитие основных сфер экономики, повышение уровня жизни населения, решение острых социальных задач и проблем невозможно без участия в этих процессах конкурентоспособной, обеспеченной всеми необходимыми ресурсами банковской системы.

Таким образом, развитие банковского сектора края является неотъемлемой задачей региональных органов власти как одного из факторов, оказывающих непосредственное воздействие на повышение инвестиционной привлекательности региона. Определение конкурентного положения основных финансовых учреждений края является особенно актуальным в рыночных условиях экономики.

Банковский сектор в Алтайском крае представлен крупными кредитными организациями и самостоятельными региональными банками. Более того, Алтайский край продолжает оставаться привлекательным для крупных российских банков. Приход на территорию края инорегиональных банков способствует повышению конкуренции, увеличению объемов инвестиций в экономику края, расширению перечня банковских услуг, более качественному обслуживанию клиентов. На данный момент времени на территории края действует 58 кредитных учреждений. Наиболее крупные банки представлены в таблице 1.

Наименование банка	Место нахождения головного банка	Количество точек обслуживания
1) Алтайский банк Сбербанка России ОАО	г. Москва	734
2) Россельхозбанк ОАО	г. Москва	52
3) Зернобанк ЗАО	г. Барнаул	23
4) Алтайкапиталбанк ОАО	г. Барнаул	22
5) Форбанк ОАО	г. Барнаул	20
6) Росбанк ОАО	г. Москва	19
7) Сибсоцбанк ООО	г. Барнаул	14
8) Совкомбанк ФГ	г. Кострома	13
9) «МДМ-Банк» ОАО	г. Москва	12
10) КБ Региональный кредит	г. Новосибирск	10
11) ВТБ 24 (ОАО)	г. Москва	9

Таблица 1 – Банки с наибольшим количеством точек обслуживания в Алтайском крае

Как видно из данных лидерство в банковском секторе Алтайского края приходится на Алтайский банк Сбербанка России (70% подразделений всех банков региона).

При этом он является и лидером на основных сегментах рынка банковских услуг: [2]

- 1) 79,7% - всех вкладов населения региона;
- 2) 50,8% - вклады юридических лиц;
- 3) 49,4% - выданных кредитов в регионе;

4) 72% - на рынке ценных бумаг с привлечением банковского сектора.

На финансовом рынке Алтайского края крупнейшими конкурентами Алтайского банка Сбербанка России по долям рынка на 1 октября 2009 года являются: [3]

1) на рынке розничных кредитов – ВТБ 24 (16%);

2) в сегменте вкладов населения – значительных конкурентов нет, доля Сбербанка 79%;

3) в сегменте привлечения средств на счета юридических лиц – Алтайкапиталбанк, Сибсоцбанк, Форбанк, Зернобанк (каждый 5%-7%);

4) на рынке депозитов и кредитования юридических лиц – Россельхозбанк (15%).

Для удержания своей доли на рынке в условиях острой конкуренции и в условиях наличия определенного лидера, кредитным организациям приходится изыскивать новые пути привлечения клиентов путем оказания новых видов услуг, разработки новых банковских продуктов, повышения сервиса обслуживания.

На каждом из сегментов рынка банковских услуг действуют свои правила и разрабатываются свои направления деятельности.

Так в банковском секторе по привлечению средств частных клиентов активно развивается непроцентные условия по вкладам, а именно, возможность расходования части средств со вклада до неснижаемого остатка, бесплатная выдача банковской карты (дебетовые и кредитные), потребительское кредитование на льготных условиях. Также банки продолжают развивать линейку вкладов по продуктам с благотворительными программами (Сбербанк, Уралсиб), мультивалютными вкладами (Сбербанк, Бинбанк, Уралсиб), по продуктам с дополнительным страховым обеспечением сумм вклада более 700 тыс. рублей (КМБ банк, Русьбанк). Но безусловным лидером на данном сегменте является Алтайский банк Сбербанка России (79%). Даже, несмотря на то, что в целом процентные ставки Алтайского банка Сбербанка России по вкладам находятся ниже рыночных ставок. Такая доля связана в первую очередь с репутацией Сбербанка России на финансовом рынке. Для населения главную роль играют не ставки, что связано с низким уровнем финансовой грамотности обычных людей, а вера в надежность банка, в его репутацию, в его непосредственную связь с государственным сектором, что деньги будут возвращены в полном количестве и в срок.

На другом сегменте банковских услуг, связанным непосредственно с активными операциями банков, а именно с кредитованием населения, основную роль также играют процентные ставки и виды кредитов. Основными участниками данного сегмента являются Алтайский банк СБ РФ и ВТБ 24. Это связано, прежде всего, с тем, что в настоящий момент времени только Сбербанк и ВТБ 24 кредитуют первичный рынок жилья. ВТБ 24 помимо максимального срока предоставления ипотечных кредитов (до 50 лет) открывает специальный вклад для клиентов, планирующих накопить первоначальный взнос по ипотеке.

Исключением для лидирующей роли Сбербанка является сегмент автокредитования. Основные доли рынка принадлежат ВТБ 24, банку Русьфинанс и Собинбанку. Это связано, прежде всего, с активным развитием и продвижением банками совместных кредитных программ с дилерами и производителями автомобилей. В данном случае роль играет не репутация банка, а непосредственная связь с производителями автомобилей, что является существенным фактором для автолюбителей.

Подобная ситуация присутствует и на других сегментах банковских услуг. При этом как часто отмечается, стратегию лидера занимает именно Алтайский банк СБ РФ, что связано с несколькими факторами, такими как:

1) Солидная деловая репутация в России и за рубежом.

2) Высокая степень доверия со стороны частных клиентов и организаций-партнеров.

3) Обширная клиентская база. Опыт массового обслуживания клиентов.

4) Высокий уровень профессионализма сотрудников.

5) Крупнейшая филиальная сеть. Во многих населенных пунктах Сбербанк России является единственной кредитной организацией.

6) Высокие международные и российские рейтинги.

7) Высокоразвитая внешнеэкономическая деятельность. Постоянное партнерство с мировыми лидерами платежных систем, такими как Visa и MasterCard. Взаимодействие Сбербанка России со многими мировыми финансовыми институтами и организациями делает его привлекательным с точки зрения юридических лиц, занимающихся внешнеэкономической деятельностью.

8) Увеличение социальной роли деятельности Сбербанка в стране и регионе (вклад «Подари жизнь», программа «Жилище на 2000 – 2010 года», выплата пособий по безработице более 70 тысячам безработных граждан в рамках Государственного контракта с Управлением государственной службы занятости населения Алтайского края, повышенное внимание работе с пенсионерами, совместный проект с Администрацией края «Социальная карта»). [4]

Данные сильные стороны работы Сбербанка России обеспечивают его лидерство на рынке финансовых услуг не только Алтайского края, но и России в целом.

Таким образом, на основе всего выше сказанного можно сделать вывод, что банковский сектор занимает существенное место в экономическом развитии Алтайского края. Банки являются связующим звеном между местными органами власти и населением в сфере денежного обращения, а также решения многих социально значимых проблем, путем направления средств в наиболее уязвленные места и разработкой мероприятий по их ликвидации, играя существенную роль в повышении инвестиционной привлекательности всего региона. На территории Алтайского края действует много различных финансовых организаций, что способствует развитию конкуренции в данном секторе, а значит повышению условий по обеспечению банковскими продуктами и услугами все население края.

Литература:

1) Экономика Алтайского края [Электронный ресурс] / Администрация Алтайского края. – Электронные данные. – Барнаул, 2010. – Режим доступа: www.altaregion22.ru/ – Загл. с экрана.

2) Алтайский банк Сбербанка России [Электронный ресурс] / Алтайский банк Сбербанка России ОАО. – Электронные данные. – Барнаул, 2010. – Режим доступа: <http://www.altsb.ru/home.jsp>. – Загл. с экрана.

3) Паспорт программы развития банковского сектора Алтайского края на 2007 – 2010 годы [Электронный ресурс] / Банки Алтайского края. – Электронные данные. – Барнаул, 2010. – Режим доступа: www.altbanks.ru/files/documents/strategy.doc. – Загл. с экрана.

4) Итоги работы Алтайского банка Сбербанка России за 9 месяцев 2009 года. [Электронный ресурс] / Алтайский банк Сбербанка России ОАО. – Электронные данные. – М., 2010. – Режим доступа: <http://www.altsb.ru/page.jsp?id=40>. – Загл. с экрана.

ИНОСТРАННОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ В РФ

Тархова Е.Е. – студентка 5-го курса, Казитова Э.И. – ст. преподаватель
ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»,
г. Барнаул

Вопрос развитости иностранных инвестиций в Российской Федерации довольно объем. Начать хотелось бы с определения понятий инвестиций в целом и иностранных инвестиций в частности. Инвестиции — связанное с риском размещение капитала с целью получения дохода. Иностранные инвестиции - инвестиции, вкладываемые зарубежными инвесторами, другими государствами и иностранными банками, компаниями, предпринимателями.

Обратимся к современным реалиям российского рынка. В настоящее время государство прикладывает все усилия для привлечения иностранных инвесторов. Это обусловлено рядом причин:

1) глобальный экономический кризис. Инвестиции просто жизненно необходимы многим российским предприятиям, но сложность заключается в том, что иностранные инве-

сторы в довольно тяжелых экономических условиях предпочитают вкладывать деньги в свои предприятия, понимая, что этим могут помочь своей стране;

2) отсталость российской экономики. Иностраный капитал поможет принести на российские предприятия новые более совершенные технологии, позволит закупить новое оборудование;

3) инвестиции более выгодны в сравнении с кредитами, которые лишь умножают общие долги.

Основой регулирования иностранной инвестиционной деятельности в РФ служит Федеральный закон №160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» от 9 июля 1999 г. Данный Федеральный закон определяет основные гарантии прав иностранных инвесторов на инвестиции и получаемые от них доходы и прибыль, а так же условия предпринимательской деятельности иностранных инвесторов на территории Российской Федерации.

Но, тем не менее, даже после принятия соответствующего закона инвесторы зачастую боятся вкладывать свои деньги в российские предприятия. Для этого есть свои причины. Основной, на мой взгляд, по-прежнему остается довольно сложная система налогообложения (особенно для иностранцев). Компания, даже если она хочет честно платить налоги, не всегда знает, как именно нужно платить. Более того, сами налоговые инспектора далеко не всегда способны дать точные разъяснения. Налоги в России достаточно высоки, но главное - они непонятны и непредсказуемы. С такими налогами очень трудно планировать бизнес. Сегодня ставки одни и предприятию выгодно разместить производство на месте, но буквально за несколько месяцев ситуация может кардинально измениться и вложения не окупятся.

Не последнюю роль играет и политическая ситуация в стране. В течение многих лет, СССР вообще были закрыты для притока иностранного капитала. Затем начались, так называемые «лихие 90-е». Соответственно, стабилизироваться политическая ситуация в стране смогла лишь в новом веке. И, тем не менее, инвестиционный рейтинг России оставляет желать лучшего. Более того, с наступлением кризиса, S&P понизило суверенный рейтинг России с BBB+ до BBB, прогноз - «негативный».

Так же сказываются и высокие темпы инфляции, которые были значительными и до кризиса, а с его наступлением и вовсе подскочили до устрашающих высот. Компания, получая значительную прибыль от своей деятельности в России, может все потерять. Долгосрочное инвестирование в ближайшей перспективе по-прежнему остается невыгодным.

На наш взгляд, отпугивают потенциальных инвесторов и масштабы территории РФ. Если в центре контроль за деятельностью правительственных организаций осуществляется стабильно и постоянно, то в отдаленных регионах вполне могут быть свои порядки. Возможно, данный фактор и послужил стимулом к тому, что мэр Москвы Юрий Лужков выступил с инициативой выставления Москве отдельного от всей страны инвестиционного рейтинга.

Если говорить о создании предприятия, действующего за счет иностранного капитала в России, то сложностей на самом деле не так уж и много. Пакет необходимых документов практически идентичен предприятию, создаваемую резидентом РФ:

- Выписка из реестра иностранных юридических лиц соответствующей страны происхождения или иное равное по юридической силе доказательство юридического статуса иностранного юридического лица – учредителя. Этим документом может быть свидетельство об инкорпорации и др. в соответствии с законодательством страны происхождения;

- Документы, подтверждающие платежеспособность нерезидента (Справка из банка о наличии счета);

- Доверенность на конкретное физическое лицо, которому предоставлено право подписи учредительных документов, открытия счетов и выполнения иных действий, связанных с регистрацией компании;

- Справка о присвоении налогового номера в стране происхождения компании;

- Документы, подтверждающие полномочия руководителя компании;

- Документ, подтверждающий решение полномочного органа компании об учреждении предприятия (вхождение в состав участников). Иностранные документы принимаются только с подлинными отметками о консульской легализации, либо заверенные апостилем, если освобождение от этих процедур не предусмотрено международными соглашениями Российской Федерации, вместе с заверенным нотариально переводом на русский язык.

Есть и определенные выгоды от вложений иностранными инвесторами средств в российские предприятия:

- 1) Получение высокой прибыли при создании товаров, не имеющих аналогов в России, либо качество их отечественных аналогов оставляет желать лучшего (например, завод Тойота под Санкт-Петербургом)
- 2) Использование факторов производства, цена которых в России ниже мировой: сравнительно дешевая (но квалифицированная) рабочая сила, низкая цена некоторых видов сырья;
- 3) Использование богатых месторождений полезных ископаемых и других природных ресурсов;
- 4) На российском рынке вполне реально использовать устаревшие технологии и оборудование во многих отраслях, поскольку, как это ни печально, Россия по-прежнему отстает по многим параметрам от развитых стран.

В заключение хотелось бы сказать, что для улучшения инвестиционного климата в России требуется принятие ряда мер, среди которых хотелось бы выделить следующие:

- 1) снижение уровня бюрократизма в стране (для иностранца гораздо проще было бы прийти в одну организацию и оформить все документы, чем обойти огромное число контор);
- 2) борьба с коррупцией (чиновничий беспредел в России по-прежнему остается реальностью, хотя определенные шаги в этой сфере уже были сделаны);
- 3) борьба с инфляцией, которая в России растет очень быстрыми темпами;
- 4) упрощение налоговой системы;
- 5) предоставление льгот инвесторам, желающим осуществить долгосрочные вложения;
- 6) укрепление курса рубля по отношению к другим валютам

Инвестиционная деятельность представляет собой сложный процесс, стабилизация которого, безусловно, приведет к упрочению позиции нашей страны на мировой арене, увеличит ее экономический потенциал. Успех, достигнутый в данной сфере, станет основой для поддержания статуса России как одной из ведущих держав.

СОГЛАШЕНИЕ ПО ИНВЕСТИЦИОННЫМ МЕРАМ, СВЯЗАННЫМ С ТОРГОВЛЕЙ (TRIMS - AGREEMENT ON TRADE-RELATED MEASURES)

Акпаева К.О. – студентка 5-го курса, Казитова Э.И. – ст. преподаватель
ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»,
г. Барнаул

Процесс интернационализации производства, значительно активизировавшийся в 70—90-х годах, оказывает все большее влияние на развитие международной торговли. Так, по данным Секретариата Всемирной торговой организации (ВТО), с 1973 по 2008 г. прямые иностранные инвестиции увеличились с 25 млрд. долл. до 615 млрд. долл., причем динамизм их развития сохраняется.[1]

Главной проблемой для иностранных инвесторов стали правовые возможности осуществлять капиталовложения без каких-либо принудительных обременительных условий в виде обязательств по закупке местных товаров, ограничения импорта материалов и пр., практиковавшихся в основном в развивающихся странах. Кроме того, инвесторы должны были быть уверены, что смогут свободно использовать произведенные товары за пределами страны, где размещены их инвестиции.

Условия привлечения иностранных инвестиций часто регулируются правительствами стран в соответствии с национальными приоритетами. К инвестору могут предъявляться требования, например, того, чтобы определенные технологии передавались государству на некоммерческой основе; требование, обязывающее инвестора иметь местную лицензию на используемые технологии; требование того, чтобы определенная доля акций находилась в руках местных инвесторов. Такого рода меры являются инвестиционными мерами, связанными с торговлей.[2]

Вышеупомянутые проблемы размещения капитала и производств за рубеж побудило участников «Уругвайского раунда» переговоров, прежде всего, стран – экспортеров капитала, к достижению общей договоренности об устранении препятствий на пути трансграничного инвестирования, имеющего непосредственное отношение к торговле. В результате было заключено соглашение, расширившее систему многостороннего регулирования международных экономических отношений.

Соглашение по связанным с торговлей инвестиционным мерам (ТРИМС), условно говоря, состоит из двух основных частей. В первой части оно обязывает страны – члены ВТО не применять в области регулирования иностранных инвестиций мер, препятствующих развитию международной торговли, а во второй части, являющейся, на мой взгляд, главной с практической точки зрения, указываются конкретные такие меры. Действие Соглашения распространяется только на инвестиционные меры, связанные с торговлей товарами.

Основной особенностью ТРИМС, отличающей его от других Соглашений ВТО, является то, что нормы ТРИМС подлежат прямому действию на территории стран – участников ВТО, в то время как другие Соглашения предусматривают включение их норм в национальное законодательство.

Иными словами, акцент в этом документе делается на содействие развитию иностранных инвестиций и на обеспечение свободной конкуренции, в чем заинтересованы, прежде всего, и больше всего экономически развитые страны (несмотря на формальную оговорку в пользу развивающихся государств). В преамбуле Соглашения подчеркнута, что оно способствует «облегчению иностранных инвестиций, с тем, чтобы ускорить экономический рост всех торговых партнеров..., обеспечивая в то же время свободу конкуренции».[3]

В приложении к Соглашению содержится «иллюстративный» перечень связанных с торговлей инвестиционных мер, которые рассматриваются как несовместимые с указанными выше нормами ГАТТ. В число таких фактически запрещаемых мер входят следующие:

- требование закупки или использования в процессе производства предприятием с иностранным участием конкретных товаров отечественного происхождения в определенных объемах или по стоимости («потребление местного компонента»);
- требование, чтобы закупка или использование импортных товаров увязывались с объемом или стоимостью экспорта местной продукции («требование в отношении сбалансированной торговли»);
- требования об ограничении импорта товаров для целей производства путем увязки его с объемом валютных поступлений на счет данного предприятия, т.е. путем ограничения доступа к иностранной валюте («требование в отношении баланса иностранной валюты»);
- требования об ограничении экспорта в размере фиксированного объема или доли производимой предприятием продукции («требование экспортного компонента»).[4]

Применение перечисленных мер запрещается независимо от того, являются ли эти меры обязательным условием создания предприятий с иностранным капиталом или их соблюдение необходимо для получения последним каких – либо льгот, например, в виде субсидий или временного освобождения от налогов (от указанного обязательства частично освобождаются развивающиеся страны).

Другие статьи Соглашения имеют процедурно – организационный характер. В частности, предусматривается дифференцированный по группам стран порядок исполнения требований этого документа. Развитые страны должны известить Секретариат ВТО в течение 90 дней обо всех применяемых ими связанных с торговлей инвестиционных мерах, которые не

подпадают под общие и другие исключения, и устранить применяемые меры в течение двух лет с момента подписания Соглашения с ВТО. Развивающиеся страны могут отменять такие запрещенные меры в течение пяти лет, а наименее развитые из них – в течение восьми лет с возможностью продления этого срока (для стран с переходной экономикой льготы не предусмотрены).

Большое значение в Соглашении (ст. 6) придается гласности и «прозрачности» всех связанных с торговлей инвестиционных мер. С этой целью предусматривается обязательная публикация информации о мероприятиях в области инвестиционной политики на национальном, региональном и местном уровнях. Контроль за исполнением требований Соглашения возложен на специально созданный Комитет по связанным с торговлей инвестиционным мерам.

Дальнейшая эволюция ТРИМС регламентируется ст. 9, которая предусматривает, что в течение пяти лет после вступления в силу Соглашения Совет по торговле товарами будет наблюдать за осуществлением требований этого документа и вносить предложения на Конференции министров о поправках в случае необходимости.[5]

На первой Конференции министров стран-членов ВТО в Сингапуре (1996) развитые страны попытались расширить участие ВТО в регулировании иностранных инвестиций (стремились включить соответствующий вопрос в повестку дня, за которым последовало бы обсуждение и принятие нового документа). Но они встретили сильное противодействие со стороны развивающихся государств и добились лишь создания Рабочей группы по вопросам взаимодействия торговли и инвестиций.[6]

В пакете Соглашений Всемирной торговой организации (ВТО), которые будет необходимо принять России при вступлении в ВТО, ТРИМС занимает важное место. Условия соглашения требуют комментариев в связи с проблемой адаптации его к российскому законодательству.

На данном этапе экономического развития России вряд ли нужно доказывать важность решения проблемы привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Они призваны восполнить острый недостаток отечественных капиталовложений, передовой технологии и управленческого опыта в условиях хозяйствования по рыночной модели. Соглашение ТРИМС непосредственно затрагивает условия привлечения и функционирования ПИИ.

Выполнение Соглашения ТРИМС, как ожидают, будет содействовать притоку зарубежных капиталовложений и существенно улучшит инвестиционный климат стран, выполняющих предписания Соглашения ТРИМС, в том числе и России. В этой связи Соглашение при безусловном его выполнении станет частью многостороннего регулирования иностранных инвестиций, обеспечивающих унифицированность условий осуществления и функционирования ПИИ в разных странах. Вместе с тем следует отметить, что в настоящее время выполнение Соглашения и сама необходимость его соблюдения вызывают реакцию отторжения у ряда стран, особенно у развивающихся и стран с переходной экономикой, переживающих известный протекционистский синдром. Если эти страны не являются членами ВТО, то будут стремиться ослабить (до вступления в ВТО) для себя «директивный тон» условий Соглашения ТРИМС и отсрочить его безусловное выполнение. Вместе с тем, учитывая, что Соглашение ТРИМС обязательно для всех членов ВТО, следует иметь в виду, что набор его требований уже стал частью разрабатываемой системы многостороннего и двустороннего регулирования режима ПИИ.

Документы Соглашения ТРИМС широко используются также странами и в двусторонних Соглашениях о поощрении и взаимной защите капиталовложений.

В двусторонних Соглашениях о поощрении и взаимной защите капиталовложений России с США, Кувейтом и Японией Россия взяла на себя обязательства не применять положения, противоречащие Соглашению ТРИМС, или аналогичные им нормы, причем соглашения с Кувейтом и Японией уже ратифицированы российским парламентом.

Анализ соответствия российского законодательства положениям Соглашения ТРИМС показывает, что нарушения в части применения ТРИМС допускаются, прежде всего, в Феде-

ральном законе «О Соглашениях о разделе продукции». В ст. 7(2) этого Закона предусматриваются обязательства инвестора по «размещению заказов на изготовление оборудования, технических средств и материалов, необходимых для геологического изучения, добычи и первичной переработки полезных ископаемых, в объемах не менее чем 70 процентов общей стоимости таких заказов между российскими юридическими или иностранными юридическими лицами, осуществляющими соответствующую деятельность и зарегистрированными в качестве налогоплательщиков на территории Российской Федерации».[7]

В нынешнем законе о СРП – инвесторы должны не менее 70% оборудования закупать в России. Увы, в нынешних условиях эта норма невыполнима и только отпугивает бизнесменов. Если бы жестко требовали выполнения этого «процента» для первых сахалинских проектов, то не было бы ни этих проектов, ни заказов российским предприятиям примерно на 700 млн. долл. А ведь по этим двум проектам вложена лишь двадцатая часть из планируемых 25 млрд. долл. прямых инвестиций».

Такая же ситуация складывается и по проекту «Приразломное», предусматривающему освоение арктического месторождения нефти, где известный оборонный завод в Северодвинске уже выполняет заказ на строительство гигантской платформы стоимостью несколько сот млн. долл., что серьезно улучшает экономическое положение завода, а также смежников, поставляющих металл. Достигается это «полюбовным» соглашением с инвестором – без давления на него и без громких ультрапатриотических речей.[7]

Другим положением ст. 7(2), противоречащим условиям ТРИМС, является положение, определяющее, что стороны должны предусматривать в Соглашении о разделе продукции условие: «не менее определенной части технологического оборудования для добычи полезных ископаемых и их переработки, закупаемого инвестором с последующей компенсацией затрат компенсационной долей продукции, должно производиться на территории Российской Федерации».

Это означает, что иностранный инвестор, подписав Соглашение о разделе продукции, после подписания Россией Соглашения может оспаривать правомерность применения к нему положений ст. 7(2), а в случае уже действующих Соглашений через свое правительство выступить с требованием аннулировать это положение в Соглашении о разделе продукции. Более того, правительство должно в двухлетний (Соглашение ТРИМС) отменить вышеуказанные положения ст. 7(2) как противоречащие условиям ТРИМС.

Не спасает положение и имеющаяся в ст. 7(2) оговорка, что «российские товары (оборудование, технологические средства и материалы) в отношении надежности, безопасности, качества и сроков поставок должны быть конкурентоспособными по отношению к аналогичным иностранным товарам».

Другим характерным нарушением условий Соглашения ТРИМС являются ограничения, введенные в России на вывоз некоторых видов нефтепродуктов в связи с требованием обеспечить первоочередное снабжение внутреннего рынка (Постановление Правительства РФ от 30 июля 1999 г. № 866 «Об обеспечении поставок отдельных видов нефтепродуктов потребителям Российской Федерации»). Однако применимая для данного случая ст. XI ГАТТ позволяет вводить временные ограничения с целью предотвращения критического недостатка товаров, имеющих существенное значение для экспортирующего государства. Более того, поскольку такое ограничение вводилось временно, оно должно признаваться оправданным с позиций статьи XI ГАТТ.

Перечисленные документы не являются единственными в юридической практике РФ. Насчитывается порядка 80 законодательных актов, включая подзаконные, которые в той или иной мере не соответствуют положениям Соглашения ТРИМС.[8]

Принимая решение о необходимости для России соблюдения норм Соглашения ТРИМС исполнительные и законодательные власти должны учитывать современное положение с привлечением инвестиций в Россию, которое далеко не адекватно острым потребностям в ПИИ. На сегодняшний день, считаю единственно правильное решение – применять более либеральный подход к привлечению иностранных инвестиций, соответствующий междуна-

родным стандартам, и отменить нормы российских законов, заставляющих иностранных инвесторов игнорировать российскую экономику.

С другой стороны, положение с привлечением инвестиций в Россию настолько неадекватно потребностям в ПИИ, что надо решительно идти навстречу инвестору и не навязывать ему трудновыполнимые решения, заставляющие уходить с нашего рынка. Жизнь требует внесения соответствующих положений в действующее законодательство.

Соблюдение Соглашения ТРИМС позволило бы серьезно улучшить инвестиционный климат России, предотвратить уход иностранных инвесторов и привлечь новые инвестиции в сферу реальной экономики. Принятие соответствующих изменений в действующие законы, в первую очередь в Закон о СРП, в Закон об иностранных инвестициях в Российской Федерации, в Закон об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений, и в другие нормативные и правовые акты, даст возможность России повысить инвестиционную привлекательность, сильно подорванную отсутствием должной стабильности условий инвестирования, нарушениями национального режима, предоставляемого иностранному инвестору, и другими пороками непродуманного инвестиционного законодательства страны.

В то же время изменение законодательной базы создаст предпосылки для успешного членства России в ВТО улучшения условий торговли на мировых рынках и условий инвестирования у себя в стране.[3]

Литература:

1) WTO, Ministerial Conference. Press Brief. Trade and Investment [Электронный ресурс] – Электрон. статья. – Женева, 2009. – Режим доступа: http://www.wto.org/english/tratop_e/invest_e/invest_info_e.htm

2) Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей [Электронный ресурс] – Электрон. статья. – М., 2009. – Режим доступа: http://www.rgwto.com/wto.asp?id=3668&doc_id=2112

3) TRIMS [Электронный ресурс]. – Электрон. статья. – Кемерово, 2009. – Режим доступа: <http://www.kuzbassinvest.ru/digest/6>

4) Trade and Investment: Technical Information [Электронный ресурс]. – Электрон. статья. – Б.м., 2009. – Режим доступа: http://www.wto.org/english/tratop_e/invest_e/invest_info_e.htm

5) Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей (ТРИМС) [Электронный ресурс]. – Электрон. статья. – М., 2009. – Режим доступа: http://revolution.allbest.ru/international/00035183_0.html

6) Соглашение по связанным с торговлей инвестиционным мерам (ТРИМС) [Электронный ресурс]. – Электрон. статья. – М., 2009. – Режим доступа: http://www.portalus.ru/modules/ruseconomics/us_readme.php?subaction=showfull&id=1096021451&archive=&start_from=&ucat

7) TRIMS и местные составляющие [Электронный ресурс]. – Электрон. статья. – М., 2009. – Режим доступа: <http://www.pravoteka.ru/pst/110/54752.html>

8) Инвестиционные меры, связанные с торговым режимом, и экономическое развитие [Электронный ресурс] – Электрон. статья. – М., 2009. – Режим доступа: <http://www.infousa.ru/economy/ru2-3.htm>

МЕСТО ПОДОХОДНОГО НАЛОГА В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ ГЕРМАНИИ
Федорова М.А. – студентка 5-го курса, Казитова Э.И. – ст. преподаватель
ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»,
г. Барнаул

В любой стране налоговая система является основополагающим фактором функционирования национальной экономики. Налоговая система Германии показательна, прежде всего, тем, что на ее базе удалось достичь как высокого уровня экономического развития, так и обеспечить высокую степень социальной защиты для своих граждан.

В Германии законодательно установлено, что государственные задачи должны распределяться между федерацией и землями, входящими в её состав. При этом федерация и земли отдельно несут расходы, возникающие при выполнении ими своих функций; федерация и земли самостоятельны в вопросах своего бюджетного устройства. Принципы независимого ведения бюджетного хозяйства действуют с учетом необходимости взаимоувязки общегосударственных и земельных интересов при решении конкретных задач и обеспечении финансирования. Наряду с федеральным государством и землями носителями определенных общественно-социальных функций выступают общины, обладающие местными бюджетами. Ключевые позиции в налоговом законодательстве принадлежат федерации. В то же время для обеспечения финансирования всех трех уровней управления налоговая система Германии построена таким образом, что наиболее крупные источники формируют сразу три или два бюджета. Так, подоходный налог с физических лиц распределяется следующим образом: 42,5% поступлений направляются в федеральный бюджет, 42,5% - в бюджет соответствующей земли и 15% - в местный бюджет [4].

Нужно отметить, что Германия одна из немногих стран, где применяется не только вертикальное, но и горизонтальное выравнивание доходов. Высокодоходные земли, как, например, Бавария, Вюртемберг, Северный Рейн-Вестфалия, перечисляют часть своих финансовых ресурсов менее развитым землям, таким, как Саксония, Шлезвиг-Гольштейн. Это явилось итогом многолетнего развития налоговой системы.

В Германии применяется глобальная система построения подоходного налога. Согласно этой системе подоходный налог взимается с совокупного (годового) дохода по прогрессивной шкале ставок.

Подоходный налог (Einkommenssteuer) является одним из важнейших прямых налогов в Германии, а также основным источником государственных доходов. Этот налог дает немногим менее 40% всех налоговых поступлений [1].

Подоходный налог подлежит уплате физическими лицами, частными предпринимателями и партнерами общества, если они являются субъектами налогообложения в неограниченной степени. Налоговые резиденты уплачивают подоходный налог со всего подлежащего подоходному налогу дохода, вне зависимости от того, в какой стране этот доход получен. Лица, не являющиеся налоговыми резидентами, уплачивают подоходный налог только с того дохода, который получен в Германии. Налоговым резидентом Германии считается лицо, постоянно проживающее или пребывающее на территории Германии.

Объектом обложения подоходным налогом являются все доходы человека, полученные в календарном году, а именно:

- доходы от промысловой деятельности или деятельности в сельском или лесном хозяйстве;
- доходы от хозяйственной деятельности;
- доходы от предоставления индивидуальных услуг;
- доходы от работы по трудовому договору;
- доходы от вложений финансовых средств;
- доходы от сдачи имущества в аренду и внаем;
- прочие поступления.

Доходы от хозяйственной деятельности равняются прибыли, указанной в подготовленном балансе. Зарубежные предприниматели, намеревающиеся учредить фирму в Германии, должны декларировать эту прибыль в соответствии с действующими на территории Германии торговыми и налоговыми актами.

Налог на заработную плату является специфической формой подоходного налога. Им облагаются только доходы, полученные от трудовой деятельности в качестве наемного работника. Работодатель обязан удержать причитающийся налог на заработную плату согласно таблице налогов на заработную плату и внести его в соответствующий финансовый орган. Работодатель несет персональную ответственность за это. Эта процедура налогообложения действительна и для представительств иностранных фирм в стране.

При определении налога на заработную плату применяются такие категории, как налоговые классы, налоговые таблицы и налоговые карты. Существует шесть налоговых классов, в которые группируются наемные рабочие и служащие [4]:

I класс – холостые рабочие без детей;

II класс – холостые, разведенные или овдовевшие люди, имеющие на содержании ребенка;

III класс – женатые, если в семье работает лишь один из супругов. Если работают оба, то один из них по общему согласию переходит в V класс;

IV класс предусматривает случай, когда работают и муж, и жена и облагаются налогом раздельно;

V класс – женатые работающие, один из которых облагается по III классу;

VI класс – рабочие, имеющие заработную плату в нескольких местах.

Налоговые таблицы учитывают классы, а также наличие в семье детей, их количество, на чьем содержании они находятся, совместно или раздельно ведется в семье хозяйство. Таблицы учитывают также налоговые льготы.

Удержание налога из заработной платы происходит на основе налоговой карты. Карта заполняется в общине по месту жительства. В ней удостоверяется налоговый класс, количество детей, вероисповедание работающего.

Налог на доходы от вложений финансовых средств взимается с определенных видов прибыли, таких как дивиденды с акций, доли пайщиков в обществах с ограниченной ответственностью и кооперативах, проценты с банковских вкладов, доход от сделок с ценными бумагами и т. д. Налогом облагается доход, превышающий 1370 евро [3].

Если субъектами налогообложения являются иностранные лица, то размер налога на доходы от вложений финансовых средств регулируется соглашением «Об избежании двойного налогообложения».

Для определения облагаемого дохода из поступлений вычитаются затраты. При этом учитываются и особые расходы, как, например, алименты после развода супругов, взносы на медицинское страхование и страхование жизни, церковный налог, затраты на профессиональное образование и т.д.

Существуют налоговые льготы на детей, возрастные льготы, льготы по чрезвычайным обстоятельствам (болезнь, несчастный случай).

Момент возникновения налога связан с моментом возникновения доходов.

Ставка подоходного налога рассчитывается следующим образом [2]:

- нулевая ставка, если облагаемый подоходным налогом доход не превышает 7664 евро;

- прогрессивная ставка от 15% до 42% на облагаемый подоходным налогом доход от 7664 до 52152 евро;

- пропорциональная ставка 42% на облагаемый подоходным налогом доход, превышающий 52152 евро.

Источником уплаты подоходного налога в Германии являются полученные доходы.

Налоговым периодом является календарный год.

Налогоплательщики Германии представляют финансовым органам декларации, как правило, раз в год, после окончания финансового года. На основании декларации налоговые органы представляют требования об уплате налогов. Налогоплательщик выплачивает налог авансом четырьмя квартальными взносами на базе налоговой декларации за предыдущий взнос.

Одним из основных преимуществ системы налогообложения Германии является горизонтальное выравнивание доходов, обеспечивающее помощь наименее развитым землям. Говоря о достоинствах подоходного налога, следует отметить следующее: наличие дифференциации ставок налога, разделение работников на классы в зависимости от социального положения. Налог на доходы от вложений финансовых средств взимается только с дохода, превышающего 1370 евро [1]. Подоходный налог Германии занимает первое место по доле в доходах бюджета.

Однако, несмотря на это, у подоходного налога существует прогрессивная шкала ставок, а также отсутствуют имущественные вычеты. В системе налогообложения Германии не находит отражение понятие «материальной выгоды», а также присутствует налог, уплачиваемый при покупке земельного участка.

Литература:

- 1) Бизнес иммиграция в Германию [Электронный ресурс]. – Электронные данные. - М., 2009. – Режим доступа: <http://www.honoraryconsul.ru>. – Загл. с экрана.
- 2) Налоги в Германии [Электронный ресурс]. – Электронные данные. - М., 2009. – Режим доступа: <http://www.partnergermany.ru>. – Загл. с экрана.
- 3) Основные налоги и заработная плата в Германии [Электронный ресурс]. – Электронные данные. - М., 2009. – Режим доступа: <http://www.germany.allbusiness.ru>. – Загл. с экрана.
- 4) Черник, Д.Г. Налоги и налогообложение: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2001.

ПОНЯТИЕ И ЦЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ

Неверова Л.А. – студентка 5-го курса, Казитова Э.И. – ст. преподаватель
ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»,
г. Барнаул

В наше время инвестирование является неотъемлемой частью успешной и эффективной работы предприятия. Оно является источником дохода, процветания, прочной репутации, но в то же самое время инвестирование – это риск и возможность потерять больше, нежели выиграть. Многие экономисты, менеджеры компаний, предприниматели пытались совместить эти две альтернативы: риск и высокая доходность. Итогом таких изысканий стала «современная портфельная теория», созданная такими экономистами как Г. Марковиц, Д. Тобин, В. Шарп, удостоенных за эту теорию Нобелевской премией [6].

В основе этой теории лежит такое понятие как инвестиционный портфель. Существует несколько определений этого понятия.

Инвестиционный портфель - это целенаправленно сформированная совокупность объектов реального и финансового инвестирования, предназначенных для осуществления инвестиционной деятельности в соответствии с разработанной инвестиционной стратегией предприятия [4].

Инвестиционный портфель - сформированная в соответствии с инвестиционными целями инвестора совокупность объектов инвестирования, рассматриваемая как целостный объект управления. [5]

Инвестиционный портфель – целенаправленно сформированная совокупность финансовых инструментов, предназначенных для осуществления финансового инвестирования в соответствии с разработанной инвестиционной политикой [6]. Так как на подавляющем большинстве предприятий единственным видом финансовых инструментов инвестирования яв-

ляются ценные бумаги для таких предприятий понятие «инвестиционный портфель» отождествляется с понятием «фондовый портфель» (или «портфель ценных бумаг»).

Инвестиционный портфель - ценные бумаги, приобретаемые с целью получения инвестиционного дохода, а также в расчете на возможность роста их стоимости в длительной или неопределенной перспективе. [3]

Таким образом, можно сделать вывод, что по одним данным, инвестиционный портфель – это совокупность объектов инвестирования, а по другим – это совокупность финансовых инструментов инвестирования.

Под объектом инвестирования понимается вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства во всех отраслях сферы жизнедеятельности, ценные бумаги, целевые денежные вклады, научно - техническая продукция, другие объекты собственности, а также имущественные права и права на интеллектуальную собственность [2].

В свою очередь к финансовым инструментам относят ценные бумаги и другие ликвидные активы фирм, которые они могут использовать для операций на рынке капитала.[1, С. 827]

Таким образом, видно, что указанные выше определения не являются противоположными или дополняющими друг друга, наоборот, по своей сути они являются одним и тем же, а именно: портфельные инвестиции – это вложение средств в различные активы, такие как, например, ценные бумаги, с целью извлечения прибыли. И основной задачей портфельного инвестирования заключается в создании оптимальных условий инвестирования, обеспечивая при этом портфелю инвестиций такие инвестиционные характеристики, достичь которые невозможно при размещении средств в отдельно взятый объект.

В процессе формирования портфеля путем комбинирования инвестиционных активов достигается новое инвестиционное качество: обеспечивается требуемый уровень дохода при заданном уровне риска. Как было отмечено ранее, именно это является главной задачей эффективного функционирования любого предприятия, и соответственно именно портфельное инвестирование позволяет наиболее успешно ее реализовать. Значит, он также позволяет осуществить основную цель инвестиционной деятельности на предприятии, а именно обеспечение реализации его инвестиционной стратегии. Например, если инвестиционная стратегия предприятия нацелена на расширение деятельности, то есть увеличение объема производства и реализации продукции или оказываемых услуг, то основные инвестиции будут направлены в инвестиционные проекты или в активы, связанные с производством. Тогда имеющиеся (планируемые) вложения в прочие объекты (в ценные бумаги или банковские вклады) будут носить по отношению к ним подчиненный характер, что отразится на сроках, объемах размещения.

Таким образом, минимизация риска с одновременной максимизацией возможного дохода являются основными целями портфельного инвестирования, делая его привлекательным для инвесторов. Эти цели перекрывают даже такую особенность инвестирования как отсутствие права управления и контроля над предприятием, что свойственно прямым инвестициям. При этом стоит учитывать, что доход, полученный в результате портфельного инвестирования, так же может быть получен не только в форме текущих выплат или прибыли от реализации инвестиционных проектов, получаемых регулярно в определенные промежутки времени, но и в виде прироста стоимости приобретаемых активов.

С учетом сказанного можно сделать вывод, что при формировании любого инвестиционного портфеля инвестор преследует такие цели:

- 1) Достижение определенного уровня доходности предполагает получение регулярного дохода в текущем периоде. Достигается включением в портфель проектов с высокой текущей доходностью, обеспечивающих поддержание постоянной платежеспособности предприятия. Это могут быть выплаты процентов по банковским депозитным вкладам, планируемые доходы от эксплуатации объектов реального инвестирования (объектов недвижимости, нового оборудования), дивиденды и проценты соответственно по акциям и облигациям.

Получение текущего дохода влияет на платежеспособность компании и принимается в расчет при планировании денежных потоков. Данная цель является основной при формировании портфеля, особенно в ситуации краткосрочного размещения средств (например, при наличии излишка денежных средств и невозможности или нецелесообразности его использования на производственные цели в текущем периоде).

2) Прирост капитала - рост «ценности фирмы» - позволяет обеспечить эффективную деятельность предприятия в долгосрочной перспективе.

Прирост капитала обеспечивается при инвестировании средств в объекты, которые характеризуются увеличением их стоимости во времени. Это верно для акций молодых компаний - эмитентов (в основном инновационной направленности), по мере расширения деятельности которых ожидается значительный рост цен их акций, а также для объектов недвижимости и так далее. Именно прирост стоимости и обеспечивает инвестору получение дохода.

3) Минимизация инвестиционных рисков (безопасность инвестиций) означает неуязвимость инвестиций от потрясений на рынке инвестиционного капитала и стабильность получения дохода. Отдельные инвестиционные проекты, в основном - это обеспечивающие высокие темпы роста дохода, могут иметь высокий уровень рисков, но в рамках всего инвестиционного портфеля уровень риска должен минимизироваться. Причем основное внимание должно быть уделено минимизации риска потери капитала, а лишь затем минимизации риска потери доходов.

4) Ликвидность инвестированных средств на приемлемом для инвестора уровне предполагает возможность быстрого и безубыточного (без существенных потерь в стоимости) обращения инвестиций в наличные деньги в целях обеспечения быстрого реинвестирования капитала в более выгодные проекты.

5) Обеспечение максимально эффекта «налогового щита» в процессе инвестирования. Под «налоговым щитом» понимается уменьшение платежей по налогу на прибыль, вызванное расходами по статьям, относимым для целей налогообложения на себестоимость, таких как амортизационными отчислениями или уплатой процентов по кредиту, по-другому - уменьшение в сумме налога на прибыль, возникающее из-за того, что процентные платежи могут вычитаться из налогооблагаемого дохода.

Как правило, данные цели рассматриваются не как дополняющие друг друга или сопутствующие, но как альтернативные. Все зависит от целей самого предприятия, от срока его деятельности, от его финансовой устойчивости, от того, что оно хочет добиться в первую очередь. Но именно портфельные инвестиции направлены на то, что бы попытаться объединить невозможное за счет диверсификации средств в различные инвестиционные объекты (финансовые инструменты). Именно такая подобранная для определенных целей данного предприятия совокупность активов инвестирования позволяет в некоторой степени как уменьшить риск, так и максимизировать доход, а также осуществить все остальные цели портфельного инвестирования примерно в равной степени.

На этом принципе базируется «современная портфельная теория», которая представляет собой основанный на статистических методах механизм оптимизации формируемого инвестиционного портфеля по задаваемым критериям соотношения его уровня прибыльности и риска [6]. Это значит, что при любом из заданных основных параметров формирования портфеля инвестор должен стремиться обеспечить наиболее эффективное сочетание уровней риска и доходности.

Таким образом, портфельные инвестиции являются неотъемлемым и значимым видом инвестирования. Они способствуют решению проблемы, которая уже давно мучает экономистов, менеджеров, руководителей и просто предпринимателей разных компаний, а именно получение дохода и обеспечение безопасности вложенных средств инвестирования, а также повышение эффективности «налогового щита», и поддержание необходимого уровня ликвидности, для успешного, прибыльного, эффективного и просто нормального развития и функционирования предприятия. Поэтому значение теории, основанной на преимуществе портфельного инвестирования, как вложения средств в определенную совокупность объек-

тов, предпочтительных для предприятия, было замечено ведущими специалистами мира и отразилось в получении ее создателями нобелевской премии.

Литература:

- 1) Булатов, А. С. – Экономика [Текст]: учебник / А.С. Булатов – М.: Экономистъ, 2005. – 829 с.
- 2) Закон от 26.06.1991 N 1488-1 «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» (ред. от 10.01.2003)
- 3) Положение о правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской (ред. от 11.12.2006, с изм. от 26.03.2007)
- 4) Понятие инвестиционного портфеля [Электронный ресурс] - Электронная статья. – М., 2009. – Режим доступа: <http://2bigbiz.ru/?p=8>. – Загл. с экрана.
- 5) Понятие, цели формирования и классификация инвестиционных портфелей - [Электронный ресурс] - Электронная статья. – 2009. - Режим доступа: <http://luro.ru/20/1.html>. – Загл. с экрана.
- 6) Формирование портфеля финансовых инвестиций [Электронный ресурс] - Электронная статья. – М., 2009. - Режим доступа: <http://www.bbest.ru/osnfinmng/yprfininvest/formportfininv>. – Загл. с экрана.

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В РФ

Маркова А.В. – студентка 5-го курса, Казитова Э.И. – ст. преподаватель
ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»,
г. Барнаул

Одним из специфических видов сотрудничества в Российской Федерации являются особые экономические зоны.

Пересмотр подхода к СЭЗ и учет ранее совершенных ошибок привел к решению о создании на территории Российской Федерации разновидности СЭЗ, приспособленных к специфике отечественной действительности – особых экономических зон (ОЭЗ).

Согласно Федеральному закону от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» ОЭЗ - определяемая Правительством РФ часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности. ОЭЗ создается на 20 лет, и срок ее существования продлению не подлежит.

В Российской Федерации могут создаваться особые экономические зоны четырех типов:

- 1) промышленно-производственные (производство новых видов продукции, развитие импортозамещающих производств),
- 2) технико-внедренческие (развитие обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей экономики),
- 3) туристско-рекреационные (развитие туризма и санаторно-курортной сферы),
- 4) портовые (развитие транспортной инфраструктуры).

В настоящее время существуют следующие ОЭЗ промышленно-производственного типа:

- 1) Особая экономическая зона в Липецкой области,
- 2) Особая экономическая зона в Республике Татарстан.

Промышленно-производственная ориентация ОЭЗ «Липецк» включает обрабатывающие производства, в том числе: производство машин и оборудования, бытовых электрических приборов, электрических машин, пластмассовых и металлических изделий, электрооборудования и электронного оборудования, мебели и прочей продукции. Что касается ОЭЗ «Алабуга», здесь промышленно-производственная направленность ОЭЗ включает в себя производство автокомпонентов, полный цикл производства автомобилей, химическую и нефтехими-

ческую промышленность, обрабатывающую промышленность, фармацевтическое производство, авиационное производство, производство мебели и многое другое.

К ОЭЗ технико-внедренческого типа РФ относятся:

- 1) Особая экономическая зона в г. Санкт-Петербурге,
- 2) Особая экономическая зона в Зеленоградском административном округе г. Москвы,
- 3) Особая экономическая зона в г. Дубне (Московская область),
- 4) Особая экономическая зона в г. Томске (Томская область).

По соглашению с правительством Российской Федерации на территории города Санкт-Петербурга создается 2 отделения особой экономической зоны – на территории промзоны «Нойдорф» и севернее Ново-Орловского лесопарка. Регистрация и размещение резидентов ОЭЗ в отделении «Нойдорф» планировалось на 2007-2008 годах. Отделение «Ново-Орловское» расположено на территории Муниципального округа № 70 Приморского района Санкт-Петербурга севернее Шуваловского карьера. Регистрация и размещение резидентов ОЭЗ в отделении «Ново-Орловское» планируется в 2008-2009 годах, по мере создания инфраструктуры.

Создание ОЭЗ на территории города Москвы осуществляется на двух участках: территория инновационного комплекса Московского государственного института электронной техники (МИЭТ) и территория промышленной зоны «Алабушево».

Основными целями технико-внедренческой зоны в г. Дубне являются: увеличение доли России на мировых рынках высокотехнологичной продукции и в первую очередь в сфере информационных технологий; создание современной российской модели научно-технологического парка, включающего Университет, исследовательские и инженерные центры, инновационные предприятия; создание в г. Дубне центра развития и распространения культуры разработки и реализации программных продуктов.

Наиболее перспективными с точки зрения научного, производственного и кадрового потенциала для развития на территории Томской области признаны такие приоритетные направления технико-внедренческой деятельности, как новые материалы и нанотехнологии; промышленная электроника и приборостроение; исследования в области биотехнологий.

Также в РФ существуют 7 ОЭЗ туристско-рекреационного типа:

- 1) Особая экономическая зона в Калининградской области – ОЭЗ «Куршская коса»,
- 2) Особая экономическая зона в Краснодарском крае – ОЭЗ «Новая Анапа»,
- 3) Особая экономическая зона в Ставропольском крае – ОЭЗ «Гранд Спа Юца»,
- 4) Особая экономическая зона в Алтайском крае – ОЭЗ «Бирюзовая Катунь»,
- 5) Особая экономическая зона в Республике Алтай – ОЭЗ «Алтайская долина»,
- 6) Особая экономическая зона в Республике Бурятия ,
- 7) Особая экономическая зона в Иркутской области – ОЭЗ «Ворота Байкала».

Портовые особые экономические зоны создаются на территориях существующих морских и речных портов, открытых для международного сообщения и захода иностранных судов, территориях аэропортов, открытых для приема и отправки воздушных судов, выполняющих международные перевозки, а также на территориях, предназначенных в установленном порядке для строительства, реконструкции и эксплуатации морского порта, речного порта, аэропорта. Портовые особые экономические зоны не могут включать в себя имущественные комплексы, предназначенные для посадки пассажиров на суда, их высадки с судов и для иного обслуживания пассажиров.

В связи с длительным периодом окупаемости портового хозяйства, высокой стоимостью основных фондов, используемых в портовом хозяйстве, и необходимостью неизменности правового режима в течение длительного периода времени для гарантии условий ведения предпринимательской и инвестиционной деятельности в условиях принятия норм, уходящих условия ведения бизнеса, портовые ОЭЗ создаются на 49 лет.

ОЭЗ являются разновидностью СЭЗ комплексного типа. Создание ОЭЗ в России является пробным проектом внедрения новой налоговой, инвестиционной и бюджетной политики

страны. Система льгот, устанавливаемых в ОЭЗ, в достаточной степени индивидуальна и тесно связана с реализуемыми в ОЭЗ программами и проектами.

Следуя зарубежному опыту, Федеральный закон № 116-ФЗ предусмотрел ряд гарантий для резидентов ОЭЗ, одной из которых является широко применяемая в мировой практике гарантия от неблагоприятного для инвестора изменения законодательства Российской Федерации. Смысл ее в том, что законодательные акты РФ о налогах и сборах, законы субъектов РФ о налогах и сборах, нормативные правовые акты органов местного самоуправления о налогах и сборах, ухудшающие положение налогоплательщиков – резидентов ОЭЗ, не применяются в отношении резидентов ОЭЗ в течение срока их деятельности в ОЭЗ.

Другой гарантией для резидентов ОЭЗ является использование экономических методов стимулирования их деятельности путем предоставления широкого спектра преференций, направленных на стимулирование ведения предпринимательской деятельности. Резиденты ОЭЗ получают льготы по налогу на прибыль, земельному налогу, налогу на имущество, упрощение процедур таможенного администрирования и снижение (отмену) ставок таможенных пошлин на товары, помещаемые ими в ОЭЗ.

Исследования практики применения ОЭЗ в России за период с 1991 по 2008 г. показывают, что, несмотря на очевидные экономические выгоды данный институт имеет в России ограниченное применение. В результате анализа развития российской законодательной базы по вопросам функционирования ОЭЗ был сделан вывод о присутствии ряда трудностей при организации ОЭЗ на территории Российской Федерации и установлено, что перспективы создания и дальнейшего развития ОЭЗ в российской экономике во многом зависят от формирования и развития в сравнительно сжатые сроки эффективного законодательства, рассматривающего вопросы деятельности ОЭЗ. Одна из задач, которую необходимо решить в кратчайшие сроки, — упрощение администрирования в ОЭЗ, устранение дублирующих функций между контролирующими органами, введение в полной мере принципа «одного окна». Анализ практики существования ОЭЗ также показывает, что в процессе их функционирования возникают проблемы с обменом информацией между контролирующими исполнительными органами, приводящие к замедлению процессов оформления и контроля товаров, находящихся в ОЭЗ.

Таким образом, в связи динамично развивающейся ситуацией в РФ, даже самые современные законодательные акты не могут полностью удовлетворить потребности реальной действительности. Поэтому для повышения эффективности функционирования ОЭЗ нужно постоянно совершенствовать законодательство РФ, тем самым, создавая оптимальный комплекс мер по стабилизации экономической, правовой и социальной ситуации в РФ.

Литература:

- 1) Об особых экономических зонах на территории Российской Федерации [Электронный ресурс] - Электрон. статья – Информационно-аналитический сайт о российских особых экономических зонах. – 2006. – Режим доступа к ст.: http://www.rosez.ru/analitika/analitika_05.html
- 2) Особая экономическая зона [Электронный ресурс] - Электрон. статья – Сайт свободной энциклопедии «Википедия». – Режим доступа к ст.: http://ru.wikipedia.org/wiki/Особая_экономическая_зона
- 3) Особые экономические зоны – современный механизм хозяйствования [Электронный ресурс] / Л.Р. Шарипова. – ИСЭИ - форум для работников уфимского научного центра российской академии наук. – 2008. – Режим доступа к ст.: http://isei.communityhost.ru/thread/?thread__mid=13476276
- 4) РосОЭЗ [Электронный ресурс] - Сайт Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами. – Режим доступа: <http://www.rosuez.ru/>
- 5) Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МСФО В РОССИИ

Пилюгина А.С. – студентка 3-го курса, Калашникова О.М. – ст. преподаватель
ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И.Ползунова»,
г. Барнаул

В настоящее время наиболее остро стоит проблема приведения существующей в стране системы бухгалтерского учета и отчетности в соответствие с требованиями международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), а поэтому тема нововведений в бухгалтерском учете и отчетности, ввиду изменчивости отечественного банковского законодательства, не теряет своей актуальности [2].

Международные стандарты финансовой отчетности создаются в результате работы Комитета по международным стандартам (International Accounting Standards Board, IASB). В его задачу входит унификация систем бухгалтерского учета во всем мировом сообществе. На сегодня в общей сложности разработано более сорока международных стандартов, с каждым годом добавляются новые стандарты, при этом действующие стандарты регулярно пересматриваются, отменяются или объединяются.

МСФО эффективным образом обеспечивают международную гармонизацию путем устранения различий в стандартах по бухгалтерскому учету, порядке составления и представления финансовой отчетности [4]. Таким образом, обеспечивается единообразие и сопоставимость информации о хозяйственной деятельности, что способствует пониманию и доверию со стороны потенциальных пользователей в процессе оценки риска. Кроме того, использование МСФО позволяет инвесторам, функционирующим на крупнейших рынках капитала, получать финансовую информацию именно на том «языке», который является для них наиболее приемлемым и привычным.

По данным Минфина, МСФО становятся все более популярными в России. По итогам 2004 года только 48% опрошенных компаний на вопрос «Доверяете ли вы информации МСФО?» ответили утвердительно. В 2007 году таких ответов было больше половины – 58%.

При этом около 40% опрошенных считают, что данные МСФО помогают принимать грамотные управленческие решения, 30% уверены, что переход на МСФО поможет привлечь их компании инвесторов.

Эксперты не видят в этом ничего удивительного: выйти на рынок капитала без МСФО практически невозможно.

В настоящий момент используются три способа получения финансовой отчетности по МСФО. Первый из них – трансформация российской бухгалтерской отчетности. Он не позволяет составить отчетность в короткие сроки, поскольку первоначально необходимо ее подготовить по российским стандартам. Кроме того, метод исключает возможность оперативного контроля оборотных показателей и обращения к аналитике по данным МСФО [1].

Данный метод был предусмотрен для применения кредитными организациями Банком России с 1 января 2004 года. Второй способ – это ведение непрерывного учета всех хозяйственных операций, для целей МСФО параллельно с учетом по РСБУ. Этот способ дает возможность оперативного обращения к аналитике любого уровня, что крайне важно для подготовки отчетности. С другой стороны, это достаточно сложная задача с методологической точки зрения, так как необходимо применять международные стандарты к каждой хозяйственной операции. При этом возникает необходимость постоянно сверять данные по РСБУ с МСФО на предмет полноты учета.

Третий способ – периодическая трансляция данных российского учета в отдельные регистры с последующими корректировками. Это гибридный метод, позволяющий в определенной степени избежать недостатков двух предыдущих способов. Данный метод обеспечивает достаточную точность представления информации, и в приемлемые сроки, поскольку нет необходимости ждать окончания подготовки российской бухгалтерской отчетности – достаточно, чтобы были сведения обо всех основных хозяйственных операциях. Именно этот

способ реализован в программных продуктах фирмы «1С», в частности в программе «Управление производственным предприятием».

Сейчас МСФО интересны в основном торгующимся и крупным компаниям. Однако в рамках концепции до 2010 года на обязательную сдачу МСФО должны перейти банки, котирующиеся нефинансовые организации, страховой сектор и пенсионные фонды, публичные организации, ГУПы и прочие компании [3].

Если говорить о банках, то первоочередной задачей совершенствования банковского отечественного учета является повышение уровня его прозрачности [2]. Под прозрачностью понимается формирование единым установленным способом информации, необходимой для принятия ее пользователями соответствующих решений. Цифровые данные должны быть раскрыты и снабжены необходимыми комментариями, при этом не должно происходить необоснованного включения одних данных в другие, равно как и взаимозачета без отдельного их отражения.

Использование же стандартов МСФО позволяет решать эту задачу на регулярной основе, что дает ряд преимуществ в банковской системе страны.

Прежде всего, появляется возможность привлечения иностранных инвестиций. Конечно, само по себе представление отчетности по МСФО не означает автоматическое получение дополнительных ресурсов. Однако при соблюдении прочих условий российский банк сможет рассчитывать на иностранное финансирование. Многие зарубежные финансовые компании уже сейчас осуществляют кредитование только после предоставления им отчетности, составленной по МСФО. Например, Европейский банк реконструкции и развития при решении вопроса о выдаче кредита требует предоставить заверенную аудитором годовую финансовую отчетность, подготовленную в соответствии с МСФО. С 1 января 2005 года все европейские компании, чьи ценные бумаги обращаются на финансовых рынках Европы, обязаны готовить консолидированную отчетность по МСФО. Австралия и Великобритания заявили о введении МСФО, а в США допускается использовать отчетность по МСФО и ведется работа по сближению Общепринятых принципов бухгалтерского учета (ОПБУ) США с международными стандартами. Уже 92 страны заявили о переходе на МСФО.

Во-вторых, появляется информационная открытость и прозрачность отчетности, а также элемент престижа. Наличие отчетности по международным стандартам повышает доверие к банку внутри страны и положительно сказывается на его имидже.

Наконец, в-третьих, повышается эффективность принятия управленческих решений, в том числе решений, принимаемых внутренними пользователями, поскольку стандарты изначально разрабатывались для принятия управленческих решений.

В настоящее время наметился интерес российских банков к составлению отчетности по МСФО в целях предупреждения возникающих у банка проблем. Те банки, которые уже провели работу по составлению отчетности в соответствии с международными стандартами, убедились в очевидных преимуществах этих стандартов.

Так, например, ООО «Альфа-Банк» сделал первый отчет по МСФО в 1994 году. На основе изучения мирового опыта в Альфа-Банке разработаны ключевые показатели эффективности, ведется регулярная ежемесячная отчетность по МСФО как по видам операций, так и по финансовым продуктам. В банке создана система оценки деятельности как подразделений в целом, так и сотрудников на основе результатов работы по МСФО. С этой целью здесь организовано единое подразделение по подготовке банковской отчетности, ведется единая учетная политика во всех компаниях банковской группы, создано единое хранилище данных, на базе которого построена процедура подготовки отчета.

При этом существует ряд проблем, с которыми сталкиваются многие российские кредитные организации, а также банки при переходе на МСФО. Дело в том, что действующая система бухгалтерского учета в РФ существенно отличается от учета операций в соответствии с международными правилами учета. Российские методы учета не отражают всей информации согласно МСФО, а именно: различная степень детализации, по-разному отражает-

ся документарное признание задолженности и денежных средств, возможна также неоднозначная интерпретация данных по некоторым видам операций [2].

Основные различия заключаются в следующем:

- одним из принципов, являющимся обязательным в МСФО, является приоритет содержания над формой.

Российские принципы бухучета основываются исключительно на строгом соблюдении законодательных норм, то есть отдают предпочтение форме, а международные стандарты, призванные отражать реальную экономическую сущность операций, ставят во главу угла содержание;

- вторым основным отличием является схема учета затрат.

В соответствии с МСФО учет доходов и расходов ведется по принципу начислений, а РПБУ требуют применения и метода начислений, и кассового метода. Согласно методу начисления результаты операций и прочих событий признаются по факту их совершения, а не тогда, когда денежные средства или их эквиваленты получены или выплачены. Результаты операций отражаются в учетных записях и включаются в финансовую отчетность кредитных организаций тех периодов, к которым они относятся. Необходимость наличия надлежащей документации зачастую не позволяет российским предприятиям учесть все операции, относящиеся к определенному периоду, что приводит к несвоевременности учета этих операций с точки зрения МСФО. Это различие в моменте учета операций вытекает также и из несоблюдения в РПБУ принципа преобладания сущности над формой.

При переходе на МСФО многие компании должны будут признать дополнительные активы и обязательства [3]. Например, дебиторская задолженность (МСФО 18), отсроченные налоги (МСФО 12), финансовые инструменты (МСФО 39), обесценение основных средств и нематериальных активов (МСФО 36).

Проблемами перехода на МСФО российских финансовых организаций также являются отсутствие закона, регулирующего порядок составления и представления консолидированной финансовой отчетности российскими компаниями, большие затраты на подготовку кадров, а также отсутствие официального перевода международных стандартов на русский язык, что очень существенно усложняет работу бухгалтеров по раскрытию информации.

В период кризиса, значение отчетности по МСФО существенно возрастает, так как кредиторы предъявляют повышенные требования к информации о потенциальном заемщике и хотят во всех деталях разобраться в его финансовом положении [5]. С одной стороны, необходимость сокращения издержек вынуждает компании брать часть функций по подготовке отчетности по МСФО на себя, с другой - в период кризиса для получения финансирования компания должна использовать все возможности для качественного позиционирования себя в финансовой отчетности. Для этого необходимо разбираться во всех нюансах стандартов, понимать направления развития МСФО.

Во время кризиса роль фактора неопределенности существенно возрастает, а значит, усложняются и задачи расчета оценочных значений. Проблема усугубляется еще и тем, что рыночные котировки, являющиеся основными индикаторами справедливой стоимости - одного из столпов МСФО, испытывают сильнейшее влияние кризиса. В настоящий момент компании вынуждены самостоятельно решать эти вопросы, основываясь на Принципах подготовки отчетности.

Таким образом, подводя итог всему вышесказанному, следует подчеркнуть, что формирование концептуальных основ адаптации МСФО в нашей стране, с учетом внесения корректировок и в саму Концепцию, и в Планы мероприятий по ее реализации, должно представлять постоянно действующий процесс, контролируемый как со стороны органов исполнительной и представительной власти, так и со стороны профессионального сообщества [6]. Только такой подход сделает адаптацию и внедрение МСФО в России последовательными и необратимыми.

Литература:

1. В России стали больше доверять МСФО [Электронный ресурс] / Электрон. статья. – 2007. – Режим доступа к ст.: <http://www.klerk.ru>
2. Давыдова, С. А. Проблемы перехода российских банков на МСФО [Текст] / С. А. Давыдова // Финансовый менеджмент. – 2004. - №4.
3. Переход на МСФО: неизбежные хлопоты [Текст] / Московский бухгалтер. – 2007. – №4.
4. Савенков Д. Л. Влияние МСФО на систему стратегического учета и анализа предприятия [Текст] / Д. Л. Савенков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – №3.
5. Тютюнникова Е. Кризис и МСФО. Изменятся ли правила и порядок оформления отчетности по международным стандартам? [Текст] / Е. Тютюнникова // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2009.
6. Чая В.Т. Концептуальные основы адаптации МСФО в России [Текст] / В. Т. Чая // МСФО и МСА в кредитной организации. – 2008. – №1.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПОРТФЕЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кольцов Д.В. – студент 5-го курса, Мануйлова Л.В. – ст. преподаватель
ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»,
г. Барнаул

Рынок ценных бумаг и портфельных инвесторов является важным институтом народного хозяйства экономически развитых стран, например США, где он выполняет, в том числе, функцию индикатора стабильности экономики государства. Портфельное инвестирование, в условиях его взаимодействия с реальным сектором экономики и стабильной денежной политикой государства, является одной из сфер бизнеса, где возможно получение стабильного дохода на долгосрочный период, позволяет планировать, оценивать, контролировать конечные результаты инвестиционной деятельности в различных секторах фондового рынка.

Как правило, портфель представляет собой определенный набор из корпоративных акций, облигаций с различной степенью обеспечения и риска, а также бумаг с фиксированным доходом, гарантированным государством, то есть с минимальным риском потерь по основной сумме и текущим поступлениям.

Основная задача портфельного инвестирования — улучшить условия инвестирования, придав совокупности ценных бумаг такие инвестиционные характеристики, которые недостижимы с позиции отдельно взятой ценной бумаги, и возможны только при их комбинации.

Только в процессе формирования портфеля достигается новое инвестиционное качество с заданными характеристиками. Таким образом, портфель ценных бумаг является тем инструментом, с помощью которого инвестору обеспечивается требуемая устойчивость дохода при минимальном риске.

На наш взгляд, главный недостаток развития российского фондового рынка заключается в недостаточном наполнении ценными бумагами, прежде всего акциями и облигациями, что противоречит самому определению фондового рынка, что является одним из факторов популярности прямого инвестирования.

Современное развитие народного хозяйства происходит в условиях глубокого инвестиционного кризиса, который выражается как в остром дефиците финансовых ресурсов на рынке, так и в нежелании инвесторов (внутренних и внешних) вкладывать средства в реальный сектор, прежде всего, в промышленность. Главная причина - это высокий уровень инвестиционных рисков, политических, рыночных, законодательных, валютных и др. В такой ситуации особое значение приобретает мобилизация внутренних источников инвестиций и в особенности денежных средств населения.

Институциональные реформы, которые были осуществлены в 90-е гг., не могут считаться завершенными без создания надежного финансового сектора, способного мобилизовать и предос-

тавить реформируемой экономике инвестиционные ресурсы для нее. Стимулирование производства и инвестиций, структурная перестройка и повышение эффективности экономики являются определяющими факторами становления конкурентоспособности финансового рынка.

Сегодняшний российский рынок ценных бумаг можно охарактеризовать следующими качественными показателями:

- небольшими объемами и низкими показателями ликвидности;
- неразвитостью материальной базы, технологий торговли, регистрирующей, депозитарной и клиринговой сети; отсутствием крупных инвестиций для создания материальной базы и обеспечивающих подсистем рынка;
- раздробленной системой государственного регулирования рынка;
- отсутствием действенной системы надзора за профессиональными участниками рынка;
- отсутствием государственной долгосрочной политики формирования фондового рынка;
- высокой степенью риска, связанного с ценными бумагами;
- высоким уровнем инфляции, что делает неэффективными инвестиции в ценные бумаги в сравнении с реальными активами;
- значительными масштабами политики создания предприятий с целью не производства благ, но спекуляции акцией на фондовом рынке, что в долгосрочной перспективе может привести фондовый рынок в состояние, аналогичное тому, какое испытывала Япония в период с 1986 по 1992 гг. [1];
- крайней нестабильностью в движении курсов, объемов рынка, завышенными ожиданиями инвесторов и низкими инвестиционными качествами ценных бумаг, в которые они вкладывают деньги;
- отсутствием открытого доступа к макро- и микроэкономической информации о состоянии рынка ценных бумаг;
- инвестиционным кризисом, который в любой момент может стать и отчасти является фактором кризиса спроса на ценные бумаги;
- отсутствием обученного персонала; крупных, с длительным опытом работы инвестиционных институтов, заслуживших общественное доверие;
- агрессивностью, острой конкуренцией при отсутствии традиций деловой рыночной этики;

Таким образом, в настоящий момент портфельные инвестиции в акции предприятий не играют для российской экономики значительной положительной роли. Причина этого, однако, лежит не в природе инвестиций, а в том положении на российском рынке капиталов, которое создалось в результате общего экономического кризиса. В связи с этим регулирование рынка капиталов и приведение его в соответствие с мировой практикой является важнейшим фактором для привлечения портфельных вложений из-за как внутри страны, так и из-за рубежа. По нашему мнению, главными задачами, стоящими в этой связи перед российскими государственными органами, регулирующими экономическую деятельность, и предприятиями, являются:

- создание стабильной и всеобъемлющей нормативно-правовой базы, регламентирующей выпуск ценных бумаг российскими предприятиями и порядок их обращения на фондовом рынке;
- правовое обеспечение прав акционеров и владельцев иных корпоративных ценных бумаг;
- создание надежной общенациональной инфраструктуры фондового рынка, открытой как для отечественных, так и для зарубежных инвесторов;
- организация выпуска российскими предприятиями новых эмиссий ценных бумаг, предназначенных, в частности, и для размещения на зарубежных рынках капиталов;

- создание внутрироссийской системы коллективных инвестиций (в первую очередь - инвестиционных фондов и трастовых структур), что должно придать рынку ценных бумаг дополнительную стабильность и снизить его привлекательность для спекулятивного иностранного капитала.

Ключевой задачей, которую должен выполнять фондовый рынок в России, является обеспечение гибкого межотраслевого перераспределения инвестиционных ресурсов, максимально возможного притока отечественных и зарубежных инвестиций в реальный сектор экономики, а также создание благоприятных условий для стимулирования накоплений и трансформации сбережений в инвестиции.

С учетом специфики российского рынка ценных бумаг в рамках переходной экономики складывающаяся модель должна содействовать достижению следующих целей:

- а) макроэкономической стабилизации;
- б) создания условий для экономического роста;
- в) эффективного финансирования внутреннего государственного долга;
- г) надёжной защиты прав инвесторов;
- д) развития процессов интеграции отдельных регионов;
- е) стимулирования вложения капитала преимущественно в российскую экономику.

Принимая во внимание масштаб задач, которые предстоит решить в ближайшие годы, очевидно, что хозяйство России не может полагаться на бюджетную систему и банковский сектор для обеспечения финансирования реструктуризации экономики. Очевидно, что роль рынка ценных бумаг в этой связи приобретает исключительно важное значение. Наряду с разработкой соответствующих законопроектов, всестороннего развития реального сектора экономики, изменения понимания его сущности российскими бизнесменами, рынок ценных бумаг может играть роль катализатора в развитии народного хозяйства в целом.

Литература:

1) История японского кризиса последних 20 лет [Электронный ресурс] / Информационный портал Smartmonkey – Электронные данные. – М., 2009 - Режим доступа: <http://www.smartmonkey.ru/blog/worldcrisis/30.html> – Загл. с экрана.

2) Инвестиционные риски при проведении операций с корпоративными ценными бумагами [Электронный ресурс] / Информационный портал Антирейдер – Электронные данные. – М., 2009 - Режим доступа: <http://antireider.msk.ru/uchastniki-fondovogo-rinka/investicionnie-riski-pri-provedenii-operacii-s-korporativnim.php> – Загл. с экрана.

3) Понятие и виды портфеля ценных бумаг [Электронный ресурс] / Информационный портал об экономике и финансах – Электронные данные. – М., 2010 - Режим доступа: <http://www.besteconomics.ru/investicionnaya-deyatelnost-bankov/41-ponyatie-i-vidy-portfelya-cennyh-bumag.html> – Загл. с экрана.