

Министерство образования и науки Российской Федерации

Алтайский государственный технический
университет им.И.И.Ползунова

НАУКА И МОЛОДЕЖЬ

2-я Всероссийская научно-техническая конференция
студентов, аспирантов и молодых ученых

СЕКЦИЯ

**ЭКОНОМИКА
ЧАСТЬ 2**

Барнаул – 2005

ББК 784.584(2 Рос 537)638.1

2-я Всероссийская научно-техническая конференция студентов, аспирантов и молодых ученых "Наука и молодежь". Секция «Экономика». Часть 2./ Алт.гос.техн.ун-т им. И.И.Ползунова. – Барнаул: изд-во АлтГТУ, 2005. – 142 с.

В сборнике представлены работы научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, проходившей в апреле 2005 г.

Ответственный редактор к.ф.–м.н., доцент Н.В.Бразовская

© Алтайский государственный технический университет им.И.И.Ползунова

ПОДСЕКЦИЯ «БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ, ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ»

ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО ПЛАНА ЗАКУПКИ МАТЕРИАЛОВ НА РЕМОНТНО-ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ НУЖДЫ НА БТЭЦ-2

Вальгер О.А. гр.М-01

Научный руководитель – д.э.н., профессор, Т.В.Маркина

Ремонтное обслуживание является вспомогательным, но очень важным элементом производственно-хозяйственной деятельности в энергетике, поскольку от его качества и своевременности зависит надежность работы энергооборудования, бесперебойность снабжения потребителей энергией в нужном количестве, должного качества, с максимальной экономичностью. Исходя из этого, следует планировать ремонты энергооборудования, составлять графики ремонтного обслуживания так, чтобы вывод оборудования в ремонт не приводил к текущему дефициту мощности для покрытия нагрузки и к недоотпуску энергии. В связи с этим особое значение приобретает своевременность, качество закупки материалов для ремонта, а также обеспечение точного соответствия между количеством поставок и потребностями в них.

Обеспечение фирмы необходимыми видами материальных ресурсов за рубежом получило название управление закупками. Соответствующая организационная сфера производственной деятельности в отечественной практике до сих пор называется материально-техническим снабжением. Однако в последние три - пять лет все большее число российских ученых и специалистов по логистике стали определять эту область как закупочную логистику.

Предметом исследования в данной работе является первая из логистических подсистем – подсистема закупок. Объектом исследования - филиал открытого акционерного общества энергетики и электрификации Алтайского края ОАО «Алтайэнерго» БТЭЦ-2.

Логистика закупок представляет собой процесс движения сырья, материалов, комплектующих и запасных частей с рынка закупок до складов предприятия. Для эффективного функционирования логистики закупок необходимо знать, какие именно материалы необходимы, составить план закупок, обеспечивающий согласованность действий всех отделов и должностных лиц предприятия по решению задач снабжения.

Деятельность по закупке материалов на ремонтно-эксплуатационные нужды на БТЭЦ-2 осуществляет отдел материально-технического обеспечения, являющийся самостоятельным подразделением аппарата управления предприятия.

В целях усовершенствования системы планирования и анализа потребностей подразделений предприятия в материально-техническом обеспечении план закупок осуществляется на основании заявок на материалы, которые формируются ответственными исполнителями за предоставление годовой, квартальной и ежемесячной заявки на материально-техническое обеспечение.

Первоначальный вариант заявки формируется начальниками цехов и отделов БТЭЦ-2, планирующих необходимость в обеспечении своего сектора ответственности нужным количеством материалов исходя из соответствующих нормативов.

Закупка материалов, в том числе на ремонтно-эксплуатационные нужды, на предприятии происходит методом получения товара по мере необходимости. Приемка материалов осуществляется заместителем начальника цеха по ремонту. На каждую поставляемую партию материалов составляется акт о приеме-передаче, в котором указывается организация-хранитель, поставщик, наименование материалов и вид ее упаковки, характеристика, количество (масса), условия хранения.

В данной работе предлагается использование теории надежности как одного из методов определения оптимального количества необходимых для ремонтно-эксплуатационных нужд предприятия запасных элементов. Управление надежностью позволяет более точно выбирать

виды ТО и ремонта, их параметры благодаря мониторингу и анализу данных о надежности эксплуатируемой техники.

Теория надежности является прикладной технической наукой. Она изучает общие закономерности, которых следует придерживаться при проектировании, изготовлении, испытаниях и эксплуатации объектов для получения максимальной эффективности и безопасности их использования.

В данной работе на основании теории надежности был произведен расчет необходимого количества запасных частей на ремонтно-эксплуатационные нужды на примере определения потребности в подшипнике номер 4 для трубогибочного станка.

Произведенный расчет показывает, что с увеличением интервала времени между профилактиками надежность уменьшается и соответственно увеличивается вероятность отказа. Поддержание надежности на допустимом уровне осуществляется за счет увеличения количества запчастей. С увеличением времени между профилактиками увеличивается общая потребность в подшипниках на весь станок, а количество профилактик снижается. Соответственно увеличивается стоимость запчастей, и снижаются расходы на профилактики.

В настоящее время стоимость запасных элементов достигает 20 процентов и более от общей стоимости системы. Содержание элементов сопряжено с большими экономическими затратами. При этом может оказаться, что большое увеличение стоимости запчастей не даст существенного эффекта в уменьшении времени простоя. Поэтому внедрение в практику данного научно обоснованного метода расчета необходимого количества запасных элементов приведет к повышению характеристик восстанавливаемости оборудования и достижению большого экономического эффекта, что было доказано соответствующими вычислениями в данной работе.

Таким образом, данный метод, позволивший оптимизировать количество закупаемых запчастей, а следовательно сократить расходы на их закупку, может быть рекомендован к внедрению при определении потребности в других видах запасных элементов на ремонт оборудования.

ТЕНДЕНЦИИ И ФАКТОРЫ ДИНАМИКИ ЦЕН В РОССИИ

Вяткина К.В. гр. М-22

Научный руководитель - ассистент каф. ЭиОП, Бабушис Р.В.

До начала 90-х гг. в СССР преобладало плановое ценообразование. Цены на товары и тарифы на услуги устанавливались, как правило, государственными органами ценообразования, строго контролировалось их соблюдение. Однако время от времени осуществлялись реформы цен, которые устраняли накопившиеся ценовые диспропорции и сопровождалась повышением уровня цен. Например, индекс оптовых цен всей промышленности в 1965 г. был на 30% ниже уровня 1949 г.

Цены на продукцию машиностроения систематически снижались. Внешнеэкономические цены складывались на базе цен мировых рынков, но в торговле со странами СЭВ применялись контрактные цены, отличные от мировых. Цены с запозданием реагировали на изменения рыночной конъюнктуры, не позволяли преодолевать дефицит многих товаров на рынке. Расширялась сфера теневой экономики со стихийно-рыночным характером ценообразования.

При анализе динамики цен в России можно выбрать в качестве базы уровень цен 1990 г., т.к. начиная с этого периода цены подвергались значительным изменениям. Экономические реформы начала 90-х гг. в России начались с провозглашения свободного ценообразования. Хотя государство и сохранило за собой право регулирования цен на продукцию естественных монополий, это регулирование носило формальный характер и сопровождалось опережающим ростом цен в этих отраслях. Так, в электроэнергетике цены производителей выросли за 1991-1999 гг. в 26,9 тыс. раз, тарифы на грузовые перевозки в 22,8 тыс. раза при росте потре-

бительских цен за тот же период в 16 тыс. раз и цен производителей на сельхозпродукцию в 5,2 тыс. раз. Были ликвидированы государственные органы ценообразования, открыт доступ зарубежным товарам и услугам на внутренний рынок. Результатом подобной "шоковой терапии" (скорее хирургии) стал скачкообразный рост цен, резкое изменение их соотношений. Об этом можно судить по данным табл. 1.

Таблица 1 – Индексы цен в секторах экономики за период 1992-2000 г.г.

Показатели	1992г.	1994г.	1996г.	1998г.
Индекс потребительских цен	67,9	2041	5718	11704
Индекс цен производителей промышленной продукции	114,9	3792	10955	14509
Индекс цен производителей сельхозпродукции	15,04	365,5	1731	2700
Индекс цен производителей в строительстве	49,9	1853	6355	7479
Индекс тарифов на грузовые перевозки	74,8	4841	15959	18793
Индекс номинальной заработной платы	19,8	727	2608	3470

В результате такой "революции цен" произошло перераспределение стоимости между отраслями в пользу более монополизированных отраслей промышленности и транспорта и в ущерб сельскому хозяйству. Лишь с 1999 г., при наметившейся тенденции к оживлению экономики и усилению ее государственного регулирования, темпы роста цен замедлились, хотя инфляционные тенденции сохранились. Однако нарушенные ценовые пропорции практически не восстанавливаются.

В таблице 2 представлены индексы цен в секторах экономики за период с 2001 года по 2004 год, включая данные I квартала 2005 года. Можно сделать вывод о том, что существенных изменений за это время не происходило хотя и наблюдались незначительные колебания показателей. В I квартале 2005 года в 10 субъектах РФ удорожание товаров и услуг составило более 2%. Наибольший прирост потребительских цен отмечался в Камчатской области - 10,9% (в результате увеличения тарифов на платные услуги населению в 1,4 раза). В Москве индекс потребительских цен за месяц составил 101,4%, в Санкт-Петербурге – 101,0% (с начала года - 106,3%).

Таблица 2 – Индексы цен в секторах экономики за период 2001-2005 г.г.

Показатели	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.	I кв. 2005г.
Индекс потребительских цен	118,6	115,1	112,0	111,7	101,2
Индекс цен производителей промышленной продукции	104,9	103,7	107,0	107,4	101,8
Индекс цен производителей сельхозпродукции	107,5	101,5	101,5	101,6	99,3
Индекс цен производителей в строительстве				110,1	105,5
Индекс тарифов на грузовые перевозки				103,4	113,9
Индекс номинальной заработной платы	119,9	116,2	118,3	121,9	127,1

Важнейшими тенденциями динамики цен на перспективу могут быть, прежде всего, сведение к минимуму темпов инфляции, предпосылки чего складываются в условиях оживления экономики. Второй момент – постепенное восстановление позиций в ценовых пропорциях, с тем чтобы улучшить условия воспроизводства в сельском хозяйстве и рабочей силы, повысить стимулирующую роль оплаты труда. Большая роль должна отводиться усилению антимонопольного регулирования цен, ограничению возможностей отечественных монополий и транснациональных корпораций завышать цены в погоне за сверхприбылью. Реализация этих тенденций предполагает усиление работы по прогнозированию цен, выработке и последовательной реализации государственной политики цен. Это, разумеется, не освободит от колебаний цен, синхронизированных с динамикой мировых цен и фазами экономических циклов.

РАЗРАБОТКА БАЗЫ ЗНАНИЙ ЭКСПЕРТНОЙ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТНОГО РИСКА

Горр М. А. – студентка гр. М-01
Кузьмина О. Г. – к.т.н., доцент

В начале 80-х годов в исследованиях по искусственному интеллекту сформировалось самостоятельное направление, получившее название «экспертные системы». Основным назначением экспертных систем является разработка программных средств, которые при решении задач трудных для человека, получают результаты, не уступающие по качеству и эффективности решениям, получаемым человеком – экспертом. Экспертная система используется для решения так называемых неформализованных задач, общим для которых является то, что:

- задачи не могут быть заданы в числовой форме;
- цели нельзя выразить в терминах точно определенной целевой функции;
- не существует алгоритмического решения задачи;
- если алгоритмическое решение есть, то его нельзя использовать из-за ограниченности ресурсов (время, память).

Кроме того, неформализованные задачи обладают ошибочностью, неполнотой, неоднозначностью и противоречивостью как исходных данных, так и знаний о решаемой задаче.

Экспертная система – это программное средство, использующее экспертные знания для обеспечения высокоэффективного решения неформализованных задач в узкой предметной области. Основу экспертной системы составляет база знаний о предметной области, которая накапливается в процессе построения и эксплуатации экспертных систем. Накопление и организации знаний – важнейшее свойство всех экспертных систем.

В рамках данной работы была начата разработка базы знаний для экспертных систем оценки кредитного риска. Задача является достаточно узкой и относительно формализованной. Это позволяет решить ее методами, разработанными для области искусственного интеллекта путем построения экспертной системы.

На сегодняшний день коммерческие банки обслуживают и предоставляют кредиты предприятиям, различным по отраслевой принадлежности, размеру, структуре, форме собственности. Каждый кредитный специалист не может являться экспертом во всех отраслях, кроме того, сложно избежать субъективного мнения и случайных ошибок. Поэтому необходимость создания данной экспертной системы очевидна.

Актуальность работы обусловлена необходимостью внедрения новейших способов и методов управления рисками для обеспечения устойчивости банков в современных условиях, складывающихся под воздействием внешних факторов рыночной среды. Кредитные риски в последнее десятилетие являются предметом активного исследования и обсуждения в экономической литературе. Накопленная информация нуждается в систематизации и логическом анализе, что и было проведено в ходе работы.

Экспертные системы - это прикладные системы искусственного интеллекта, в которых база знаний представляет собой формализованные эмпирические знания высококвалифицированных специалистов (экспертов) в какой либо узкой предметной области. Экспертные системы предназначены для замены при решении задач экспертов в силу их недостаточного количества, недостаточной оперативности в решении задачи или в опасных (вредных) для них условиях.

Обычно экспертные системы рассматриваются с точки зрения их применения в двух аспектах: для решения каких задач они могут быть использованы и в какой области деятельности. Эти два аспекта накладывают свой отпечаток на архитектуру разрабатываемой экспертной системы.

База знаний состоит из двух частей: постоянной и переменной. Переменная часть базы знаний называется базой данных и состоит из фактов, полученных в результате логического вывода. Факты в базе данных не являются постоянными. Их количество и значение зависит от процесса и результатов логического вывода.

База знаний предназначена для хранения экспертных знаний о предметной области, используемых при решении задач экспертной системой, а также для временного хранения фактов или гипотез, являющихся промежуточными решениями или результатом общения системы с внешней средой, в качестве которой обычно выступает человек, ведущий диалог с экспертной системой.

Информация, необходимая для базы знаний, собирается специалистом - когнитологом, который, как правило, непосредственно руководит созданием экспертной системы. В функции когнитолога входит выбор экспертов, их опрос с последующим сопоставлением и обобщением полученной информации об объектах предметной области, а также представление этой информации в виде знаний, то есть совокупности фактов и правил, в форме, пригодной для непосредственного занесения в базу знаний.

Представление знаний - это множество соглашений по синтаксису и семантике, согласно которым описываются объекты. Хорошее правило при проектировании представления знаний - это организация знаний в такой форме, которая позволяет легко осуществлять доступ с помощью естественных и простых механизмов. "Чем проще, тем лучше" - правило, которое нужно помнить, при работе с представлением знаний.

Понятие "управление знаниями" (КМ - Knowledge Management) появилось в середине 90-х годов в крупных корпорациях, где проблемы обработки информации приобрели особую остроту и стали критическими. При этом стало очевидным, что основным узким местом является обработка знаний, накопленных специалистами компании, так как именно знания обеспечивают преимущество перед конкурентами. Часто информации в компаниях накоплено даже больше, чем они в состоянии обработать. Различные компании пытаются решать этот вопрос по-разному, но при этом каждая компания стремится увеличить эффективность обработки знаний.

Ресурсы знаний различаются в зависимости от отраслей индустрии и приложений, но, как правило, включают руководства, письма, новости, информацию о заказчиках, сведения о конкурентах и данные, накопившиеся в процессе разработки. Для применения КМ-систем используются разнообразные технологии:

- электронная почта;
- базы и хранилища данных (Data Wharehouse);
- системы групповой поддержки;
- браузеры и системы поиска;
- корпоративные сети и Интернет;
- экспертные системы и базы знаний; интеллектуальные системы.

Традиционно проектировщики систем КМ ориентировались лишь на отдельные группы потребителей - главным образом менеджеров. Более современные КМ-системы спроектированы уже в расчете на целую организацию.

В структуре внутренних банковских рисков кредитный риск считается одним из самых существенных. Кредитные риски включают прямой кредитный риск, т. е. риск невозврата кредита заемщиком и выплаты процентов по нему и риск дефолта по долговым ценным бумагам - риск невозврата принципала и выплаты дохода по ценным бумагам. Традиционно банки в своей работе уделяли и уделяют большое внимание этим видам риска.

Относительно меньшее место занимают такие виды кредитного риска, как риск дефолта по внебалансовым обязательствам - риск невыполнения партнером обязательств по гарантиям, поручительствам и другим внебалансовым обязательствам, и риск дефолта по производным финансовым инструментам, то есть риск невыполнения партнером обязательств по свопам, опционам и другие.

Особое значение в нашей банковской системе приобрел риск неперевода средств, то есть риск невыполнения партнером обязательств при расчетах в денежных средствах и ценных бумагах.

Управление кредитными рисками предполагает создание механизма идентификации факторов риска, анализа и расчета их величины, мониторинга текущего состояния заемщиков и

контроля сделки. Этот механизм основан на распределении полномочий и ответственности между подразделениями и коллегиальными органами управления банка.

Кредитный риск (риск контрагента) представляет собой риск нарушения должником условий договора или иного способа невыполнения обязательств. Такой риск возникает в тех областях деятельности, где успех зависит от результатов работы заемщика, контрагента или эмитента. Соответственно, управление кредитным риском основывается на выявлении причин невозможности или нежелания выполнять обязательства и определении методов снижения рисков.

Возникает вопрос: «Зачем разрабатывать экспертные системы оценки кредитного риска? И не лучше ли обратиться к человеческому опыту как это делалось раньше?» Отметим лишь некоторые преимущества, которые дает использование экспертных систем. Преимуществами и положительными качествами искусственной компетенции являются:

1.Постоянство. Человеческая компетенция ослабевает со временем. Перерыв в деятельности кредитного специалиста может серьезно отразиться на его профессиональных качествах.

2.Легкость передачи и воспроизведения. Передача знаний от одного человека другому человеку – долгий и дорогой процесс. Передача искусственной информации – это простой процесс копирования программы или файла данных.

3.Устойчивость и воспроизводимость результатов. Кредитный специалист может принимать в тождественных ситуациях разные решения из-за эмоциональных факторов. Результаты экспертной системы – стабильны.

4.Стоимость. Эксперты, кредитные специалисты, особенно высококвалифицированные обходятся очень дорого. Экспертные системы, наоборот сравнительно недороги. Их разработка дорога, но они дешевы в эксплуатации.

Вместе с тем разработка экспертной системы не позволяет полностью отказаться от работы кредитных инспекторов и специалистов. Хотя экспертная система хорошо справляется со своей работой, тем не менее в определенных областях человеческая компетенция явно превосходит искусственную. Однако и в этих случаях экспертная система может позволить отказаться от услуг высококвалифицированного эксперта, оставив эксперта средней квалификации для усиления и расширения его профессиональных возможностей.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Студентка гр. М-12 Гришко К.В.

Научный руководитель доцент к.х.н. Матиевская Г.А.

Значение малого бизнеса в рыночной экономике очень велико. Без малого бизнеса рыночная экономика ни функционировать, ни развиваться не в состоянии. Становление и развитие его – одна из основных проблем экономики. Целью данной работы является исследование механизма функционирования налогообложения предприятий малого бизнеса, последовательность образования налоговых ставок. Задачи работы – анализирование существующих концепций налогообложения, формирование налогооблагаемой базы и исчисление налогов, варианты возможного развития налоговой системы России. Выбранную тему я считаю актуальной, так как проведение рыночных преобразований в экономике немислимо без создания эффективной системы налогообложения. Эта система – основной проводник государственных интересов при регулировании экономики, формировании доходов бюджета, ограничении роста цен и торможении инфляции.

Малый бизнес в рыночной экономике - ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта.

Малое предпринимательство, оперативно реагируя на изменение конъюнктуры рынка, придает рыночной экономике необходимую гибкость.

Существенный вклад вносит малый бизнес в формирование конкурентной среды.

Нельзя также забывать, что малые предприятия оказывают меньше воздействие и на экологическую обстановку.

Стимулирующим фактором в развитии малого бизнеса является налоговая политика государства. Суть налоговой политики заключается в поэтапном уменьшении предельных ставок налогов и снижении прогрессивности налогообложения при достаточно узкой налоговой базе и широкой сфере применения налоговых льгот. Уменьшение ставки налогов в зависимости от размеров предприятия является одним из методов налогообложения малых предприятий.

Среднее время жизни малых предприятий примерно 6 лет. Но число новых предприятий превышает число закрывшихся.

Все малые предприятия довольно быстро реагируют на внешние условия и видоизменяют конечную продукцию, следуя за спросом, осваивая новую продукцию.

Современная структура рыночной экономики в масштабах России предполагает 20-30 миллионов малых предприятий, работающих на предпринимательских началах, в то время как их фактически насчитывается 800 тысяч – 1 миллион. Это означает, что малое предпринимательство как особый сектор рыночной экономики еще не сформировался, а значит, фактически не используется его потенциал.

По закону, малые предприятия могут создаваться на основе любых форм собственности и осуществлять все виды хозяйственной деятельности, если они не запрещены законом.

Можно указать на четыре недостатка правительственной программы, тормозящих сегодня развитие малого бизнеса.

Первый фундаментальный недостаток - это сверхвысокие налоговые ставки с предпринимателей и населения, которыми правительство пытается обеспечить финансовую сбалансированность и бездефицитность бюджета. Малое предпринимательство душат многочисленные налоги и сборы, нередко оставляющие ему 5-10% прибыли. В результате малые предприятия становятся на грань банкротства независимо от их народнохозяйственной значимости.

Второй фундаментальный недостаток реформы связан с логикой развертывания преобразований. Основное противоречие сегодняшней политики - попытка обеспечить переход к рынку административно-командными методами сверху, игнорируя основу рыночной системы - интерес предпринимателя. Сама же логика создания рыночной экономики требует движения "снизу вверх" - от интереса предпринимателя к централизованному созданию рыночной инфраструктуры (налоговая, кредитная политика, банки, биржи) обслуживающей и реализующей этот интерес.

Третий недостаток реформы - практическая ликвидация источников формирования первоначального капитала для малого предпринимателя на старте. Существует три источника капитала, необходимого для начала бизнеса: собственные сбережения населения, кредиты, приватизационные чеки. Первый источник (400-500 млрд. рублей) был уничтожен гиперинфляцией, сократившей данный ресурс во многие десятки раз. Второй источник практически закрыт для малого предпринимательства гигантским процентом за кредит и нежеланием коммерческих банков, вкладывать деньги в малый бизнес из-за большого риска и отсутствия гарантий. Третий источник, тоже пока не работает, кроме того, нужно учитывать их уровень - 10 тыс. рублей. Выступить инвестиционным ресурсом они не могут, в лучшем случае это будет маленькое единовременное социальное пособие. Недостаток финансовых ресурсов и сложность их легального приобретения у государства, могут подтолкнуть малые предприятия к контактам с теневой экономикой и мафиозными структурами, и дать последним возможность постепенно внедряться в малые предприятия, постепенно подчиняя их себе.

Четвертый фундаментальный недостаток - отсутствие систем государственной и общественной поддержки малого бизнеса. С большим запозданием создан государственный орган, призванный содействовать становлению и развитию малого бизнеса - Комитет поддержки малых предприятий и предпринимательства при Госкомимуществе РФ.

Статус этого комитета, его подчиненность одному из российских министерств, скудность его финансовых ресурсов свидетельствуют о крайней ограниченности возможностей, пре-

доставленных данному органу. Обращает на себя внимание и некоторая неопределенность в ориентации деятельности данного комитета. Судя по его наименованию, ему вменяется в обязанность поддержка не только малого бизнеса, но и предпринимательства в целом, а оно, как известно, опирается не на малый лишь, но и на средний и крупный бизнес.

Такая задача невыполнима никаким комитетом. Ее в состоянии решить лишь целенаправленная политика правительства в целом, и притом за весьма продолжительное время.

Местные власти не обеспокоены тем, чтобы снизить уровень отчислений малых предприятий в местные бюджеты. Власти не желают связывать перспективы развития собственного района с малым бизнесом. Власти не всегда бывают заинтересованы в развитии наукоемких производств, так как они не приносят районам прямой выгоды. Местные власти охотней регистрируют предприятия, способствующие в благоустройстве района.

Эти основные недостатки, да и многие другие сдерживают развитие малого бизнеса в нашей стране. Достаточно сказать, что процесс образования малых предприятий в производственной сфере, начавший набирать силу в 2000 году, в 2004 году замедлил темп.

Сложившаяся экономическая обстановка подрывает стимулы к предпринимательской деятельности, которые только и могут привести к образованию рыночной экономики. Ясно, что в сегодняшней экономической ситуации одной инициативы, идущей от малых предприятий, недостаточно. Должна быть мощная государственная поддержка малых предприятий. Только правильные шаги в области экономических реформ, могут привести к развитию малого бизнеса, что и приведет к развитию рыночной экономики в целом.

Исследовательским объектом в данной дипломной работе, является предприятие ООО «Профиль» Юридический адрес: г. Новоалтайск ул. Октябрьская 12 (офис. Предприятие занимается изготовлением корпусной мебели. Мы рассмотрим расчет на данном предприятии и уплату налогов в бюджет. В заключении мы рассмотрим все возможные формы отчетности, подходящие для нашего предприятия, и выберем наиболее оптимальный вариант налоговых выплат, проведем анализ ежеквартальных выплат за 5 лет.

ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В ОАО «ИМПЭКСБАНК»

гр.М – 04 Жбанкова А.Е.
Руководитель Берлова Т.М.

Банковский маркетинг в силу его специфики представляет особую отрасль маркетинга. Это внешняя и внутренняя идеология, стратегия, тактика и политика деятельности банка, определяемая конкретной общественно-политической и экономической ситуацией. Маркетинг лежит в основе работы всех подразделений банка, что способствует росту доходности и снижению риска банковской деятельности. Особенности маркетинга в банковской сфере обусловлены, прежде всего, спецификой банковской продукции. Под ней подразумевается любая услуга или операция, совершенная банком. Банковский продукт (услуга) — разнообразные действия на финансовом рынке, денежные операции, осуществляемые коммерческими банками за определенную плату по поручению и в интересах своих клиентов.

Особенности банковских услуг состоят в следующем: - они в основе абстрактны, не имеют материальной субстанции;- оказание банковских услуг связано с использованием денег в различных формах и качествах; - абстрактные банковские услуги приобретают конкретный характер на основе договорных отношений;- купля-продажа большинства банковских услуг характерна протяженностью во времени. Важной чертой продукта банка является его имидж. Имидж — это распространенное и достаточно устойчивое представление об отличительных либо же исключительных характеристиках продукта, придающих последнему особое своеобразие и выделяющих его из ряда аналогичных продуктов.

ОАО « ИМПЭКСБАНК» осуществляет весь спектр банковских услуг, имеющих на российском рынке. Его клиентами являются не только крупные промышленные предприятия, многоотраслевые корпорации, но и мелкие и средние корпоративные клиенты из производст-

венной сферы, сферы обслуживания и торговли, а также частные лица. Банк входит в тридцатку крупнейших российских банков. Безусловным преимуществом Импэксбанка является разветвленная филиальная сеть. По общему количеству филиалов, отделений и офисов, Импэксбанк занимает второе место среди банков страны. Нарращивание филиальных сетей, солидные инвестиции в технологическую базу позволили банку вывести многие услуги на уровень международных стандартов. Импэксбанк является ведущим клиринговым Банком России, также считается одним из лучших расчетных банков страны. Банк является одним из лидеров российского рынка пластиковых карт. Импэксбанк имеет статус принципиального члена в платежных системах VISA и EuroPay International. Банк входит в пятерку эмитентов платежной системы MasterCard в России. Процессинговый центр Импэксбанка, один из крупнейших в Восточной Европе. Банком осуществляются операции с дорожными чеками многих зарубежных компаний. Через дочернюю компанию ООО «Внешлизинг» клиентам Импэксбанка оказываются лизинговые услуги, объем которых превысил 4 млн. долларов. На основе одного из уникальных технологических решений реализована система денежных переводов «Быстрая почта». Продуктовый ряд Импэксбанка постоянно обновляется, повышается качество услуг. По объему привлеченных вкладов банк входит в рейтинг лидеров розничного рынка, а с начала 2004 г. активно развивает собственную программу потребительского кредитования.

АНАЛИЗ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ДОХОДАМИ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА ПРИМЕРЕ УФК ПО АЛТАЙСКОМУ КРАЮ

Иванова Е.Н. гр. М-
Научный руководитель ассистент Бондаренко О.В.

В результате институциональных изменений, произошедших в экономическом и бюджетном механизме Российской Федерации в начале 90-х годов, чрезвычайно актуальной стала задача обеспечения подконтрольности, защищенности и управляемости государственных финансовых ресурсов. В этот период объективно назрела необходимость жесткой централизации государственных финансовых ресурсов у единого управляющего органа, наделенного достаточными полномочиями для осуществления оперативных управленческих функций.

Государственные финансовые ресурсы находились в управлении целого ряда министерств и иных федеральных органов исполнительной власти. Каждый из них располагал собственной системой органов, ведущих учёт государственных финансовых ресурсов и операций с ними на собственных счетах, значительная часть которых была открыта в коммерческих банках. Данная система затормаживала прохождение денежных средств до центра и лишала возможности оперативного управления государственными финансовыми ресурсами.

Решению проблем отвечала консолидация всех денежных средств государства, включая средства государственных внебюджетных фондов, на едином счёте, открытом в Центральном Банке РФ. Было принято решение об организации в Министерстве финансов РФ системы органов федерального казначейства и переводе федерального бюджета на казначейскую систему исполнения как первого этапа по установлению контроля Правительства за государственными финансами.

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 08.12.1992 года № 1556 «О федеральном казначействе» и "Положением о федеральном казначействе Российской Федерации", от 27 августа 1993 г. №864 была создана служба федерального казначейства, одной из главных задач которой является организация, осуществление и контроль за исполнением бюджета РФ, управление доходами федерального бюджета на счетах казначейства в банках. С января 2005 года Федеральное казначейство стало самостоятельной структурой.

Казначейство "замкнуло" на себе осуществление и учет всех операций со всеми государственными федеральными ресурсами. В результате обеспечен принцип "единства кассы" в отношении федеральных средств. Имеется в виду, что с созданием казначейской системы все

платежи из федерального бюджета (или иных централизованных государственных финансовых ресурсов) осуществляются с единого (главного) счета федерального казначейства и, тем самым, полностью подконтрольны.

В финансовой системе государства казначейская система управления бюджетными ресурсами играет исключительно важную роль. Главные достоинства казначейской системы – жёсткая централизация государственных финансовых ресурсов у единого управляющего органа, обеспечение принципа «единства кассы» в отношении федеральных средств, возможность оперативного контроля и управления.

Казначейская система исполнения федерального бюджета позволяет повысить эффективность использования бюджетных средств путем обеспечения целевой направленности, своевременности и рациональности их расходования; снизить стоимость обслуживания внутреннего долга в результате увеличения точности прогнозирования доходов и расходов на базе оперативного учета и контроля; ускорить оборачиваемость бюджетных средств за счет сокращения пробега средств от распорядителя до конечных получателей.

Одной из важнейших задач казначейской системы является принцип исполнения доходов федерального бюджета. Он предусматривает исполнение в качестве обязательных условий: перечисление и зачисление доходов федерального бюджета на единый счёт Федерального казначейства; распределение в соответствии с нормативами, установленными законодательством о федеральном бюджете, федеральных регулирующих налогов; возврат излишне уплаченных сумм доходов; осуществление операций по возмещению из федерального бюджета в соответствии с законодательством, а также учёт доходов федерального бюджета в соответствии с бюджетной классификацией.

Собранная Казначейством информация позволяет Правительству оценить работу органов государственного управления и получить более ясное представление об экономических последствиях проводимой ими бюджетной политики. Правительство страны может увидеть, кто и как тратит бюджетные средства, в системе какого министерства есть неиспользованные средства, а кто испытывает затруднения. Осуществляя контроль за всеми поступлениями и выплатами Правительства, в структуре государственной исполнительной власти Федеральное казначейство выполняет роль «кассира» и «главного бухгалтера». Причем эта роль не должна ограничиваться только работой с бюджетными деньгами, речь идет о государственных внебюджетных средствах, а в конечном итоге – о всех государственных финансовых ресурсах.

Зная, когда и какие расходы будут осуществлять бюджетные учреждения, Казначейство, оперативно управляя остатками средств, может вносить предложения по сокращению привлечения краткосрочных источников погашения внутрикассовых разрывов, что, в конечном счете, приведет к экономии бюджетных средств, направляемых на обслуживание государственного долга.

Казначейство России - финансово-контрольный орган, тесно взаимодействующий при осуществлении своих функций и решении поставленных задач с органами законодательной и исполнительной власти, фискальными, контрольными и другими службами.

Доходы бюджета образуются за счет налоговых и неналоговых видов доходов, а также за счет безвозмездных перечислений. Участниками процесса формирования доходной части федерального бюджета являются налогоплательщики, коммерческие банки и учреждения Центрального банка РФ, органы казначейства, органы Министерства Российской Федерации по налогам и сборам, регулирующие отношения между плательщиками и получателями по возврату и зачету налогов и платежей из федерального бюджета.

Основными налоговыми доходными источниками федерального бюджета на территории Алтайского края являются единый социальный налог, налог на добавленную стоимость и акцизы. В структуре доходов федерального бюджета единый социальный налог составил в 2004 году 43%, налог на добавленную стоимость – 31% акцизы – 9%.

Неналоговые доходы формировались в основном за счёт доходов от оказания услуг или компенсации затрат государства – 49%, поступлений от сдачи в аренду имущества, находя-

щегося в государственной собственности – 19%, административных платежей и сборов – 14% и штрафных санкций, возмещения ущерба – 8%.

В структуре прочих доходов основную долю занимает поступление по покрытию временного кассового разрыва – 524 млн. рублей или 90%, привлечение источников внутреннего финансирования дефицита федерального бюджета – 30 млн. рублей или 5% и средства, поступающие в погашение беспроцентных ссуд, выданных военнослужащим – 22,8 млн. рублей или 4%.

В будущем казначейству должна быть отведена приоритетная роль в финансовой системе страны. Казначейство должно стать важнейшим элементом интегрированной системы управления государственными финансами. Сложность и многоплановость этой проблемы обусловлена широким спектром вопросов, связанных с формированием адекватного современным требованиям бюджетного законодательства, необходимостью совершенствования бюджетного процесса и межбюджетных отношений, кризисным состоянием государственной финансовой системы, недостаточной теоретической проработанностью казначейских технологий и т.д.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОАО «АЛТАЙВАГОН»

Кротова И.А. – студентка гр. М-04
Берлова Т.М. – научный руководитель

В настоящее время для многих предприятий возникает угроза банкротства. Эта тема на сегодняшний момент является самой актуальной. А для того, чтобы предотвратить банкротство необходимо провести тщательную оценку финансового состояния предприятия.

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость во многом зависят от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и от оптимальности структуры активов предприятия, в первую очередь – от соотношения основных и оборотных средств, а также от уравновешенности отдельных видов активов и пассивов предприятия.

Поэтому в начале необходимо проанализировать структуру источников капитала предприятия и оценить степень финансовой устойчивости и финансового риска. С этой целью рассчитываются следующие показатели: коэффициент финансовой автономии (или независимости), коэффициент финансовой зависимости, коэффициент текущей задолженности, коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент платежеспособности, коэффициент финансового риска.

Чем выше уровень коэффициента финансовой автономии, коэффициента финансовой устойчивости и коэффициента платежеспособности и чем ниже уровень коэффициента финансовой зависимости, коэффициента текущей задолженности и коэффициента финансового риска, тем устойчивее финансовое состояние предприятия.

Наиболее обобщающим из рассмотренных показателей является коэффициент финансового риска; все остальные показатели в той или иной мере определяют его величину.

Нормативов соотношения заемных и собственных средств практически не существует. Они не могут быть одинаковыми для разных отраслей и предприятий. Доля собственного и заемного капитала в формировании активов предприятия и уровень финансового риска зависят от отраслевых особенностей предприятия. В тех отраслях, где медленно оборачивается капитал и высока доля долгосрочных активов, коэффициент финансового риска не должен быть высоким. В других отраслях, где капитал оборачивается быстро и доля основного капитала мала, он может быть значительно выше.

В результате проведенного анализа на предприятии ОАО «Алтайвагон» выяснилось, что положение предприятия по ряду показателей в отчетном году ухудшилось по сравнению с прошлым годом. Доля собственного капитала (коэффициент финансовой автономии) имеет тенденцию понижения. Это связано с тем что, темпы прироста собственного капитала ниже

темпов прироста заемного капитала. Коэффициент финансовой зависимости составляет 0.81 и соответствует норме ($K < 1$), это говорит о том, что если доля заемного капитала в общей валюте баланса начнет увеличиваться, то возрастет зависимость предприятия от внешних займов. И как результат возникнет потенциальная опасность дефицита денежных средств. Коэффициент финансового риска увеличился в отчетном году по сравнению с прошлым годом. Это свидетельствует о том, что финансовая зависимость предприятия от внешних инвесторов значительно повысилась. Однако это не мешает ему успешно функционировать и получать прибыль в дальнейшем, а также иметь более или менее устойчивое финансовое положение.

ОАО «Алтайвагон» - это очень крупный вагоностроительный завод в Алтайском крае. И именно поэтому для дальнейшего успешного развития хозяйственной деятельности, руководству необходимо улучшить финансовое состояние предприятия.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА И ОБОРОТА АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ.

Студентка гр.М-11 Кузнецова В.В.

Руководитель: ассистент кафедры ЭиОП Бондаренко О.В.

В современной рыночной экономике государство играет очень важную роль, законодательно устанавливая нормативную базу и правила экономического поведения всех субъектов рынка и обеспечивая их соблюдение.

Производство водки и ликероводочных изделий является ярким примером той сферы экономики, на которую активно воздействует государство, используя как экономические (акцизная политика), так и административные (установление предельных цен) методы регулирования.

В российской федерации существует государственная монополия на производство и оборот этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции. Государственная монополия на территории Российской Федерации вводится федеральным законодательством.

Государственное регулирование в области промышленного производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции направлено на защиту экономических интересов Российской Федерации, обеспечение нужд потребителей в указанной продукции, а также на повышение ее качества и проведение контроля за соблюдением законодательства, норм и правил в регулируемой области.

Основными задачами органов РФ в этом направлении являются: регулирование цен на этиловый спирт, алкогольную и спиртосодержащую продукцию (установление минимальных цен на отдельные виды спиртных напитков); регулирование экспорта, импорта этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции; определение квот на закупку этилового спирта, необходимого для удовлетворения потребностей Российской Федерации и субъектов Российской Федерации; организация государственного контроля за производством и оборотом этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции; введение обязательной маркировки федеральными специальными марками, акцизными марками и региональными специальными марками алкогольной продукции, производимой и реализуемой на территории Российской Федерации; установление видов подакцизной продукции и ставок акцизов на этиловый спирт, алкогольную и спиртосодержащую продукцию; определение видов деятельности, подлежащих лицензированию, порядка выдачи лицензий на производство и оборот этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, а также выдача федеральных лицензий на производство и оборот этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции.

Сегодня наиболее остро стоят проблемы как недополучения бюджетами всех уровней акцизных сборов, так и снижения эффективности функционирования ликероводочных предприятий в результате наличия теневого производства и оборота водки и ликероводочных изделий, доля которого в стране, по оценкам некоторых специалистов, составляет от 40 до 50%.

Важнейшим инструментом государственного регулирования является финансовая денежно-кредитная политика, составная часть которой — регулирование цен. В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 8 февраля 1996 г. № 131 «О мерах по обеспечению устойчивой работы ликероводочной отрасли промышленности» Министерством экономики России утверждаются и при необходимости пересматриваются минимальные цены на водку, ликероводочную и другую алкогольную продукцию, производимую на территории страны или ввозимую из-за ее пределов. Государственное регулирование цен имеет противоречивые последствия, поскольку лишает механизм свободного рыночного взаимодействия спроса и предложения присущей ему способности устанавливать соответствие между решениями производителей и покупателей.

Для того чтобы минимальные цены действительно выполняли функцию ценового критерия для выявления нелегального производства правоохранительными органами (нелегальные производители, как правило, продают свою продукцию по заниженным ценам), их величина должна своевременно индексироваться с учетом уровня инфляции и роста ставки акциза. В случае распространения практики установления минимальной цены на этиловый спирт из пищевого сырья ее уровень также целесообразно учитывать при корректировке цен.

До недавнего времени серьезным достижением государства в борьбе с нелегальным производством спиртного и создании в стране свободного рынка алкогольной продукции на законодательном уровне считался новый механизм взимания акциза на алкоголь. С принятием Закона «О федеральном бюджете на 2003 г.» налог в полном объеме стал зачисляться в консолидированный бюджет субъекта Российской Федерации, на территории которого происходит реализация с акцизного склада. По результатам исследования новая схема взимания акциза создала условия для перехода отношений региональных властей и местных производителей в иную плоскость — оставила главным образом заинтересованность в снижении оборота нелегально произведенных изделий, в цене которых отсутствуют бюджетные деньги.

Однако с 1 января 2004 г. Федеральным законом № 117-ФЗ вновь вносятся изменения в порядок уплаты акциза. Теперь налогообложение производителей при реализации алкогольной продукции на акцизные склады будет осуществляться по налоговым ставкам в размере 20 %. Оставшиеся 80 % будет уплачивать акцизный склад.

Данная схема, вероятно, приведет к дальнейшему росту объемов неучтенной продукции и значительным потерям налоговых поступлений в бюджеты субъектов. Акцизные склады создавались для легализации алкогольного рынка и перенесения части налогового бремени с производителей на оптовое звено. В то же время уже сегодня Министерство налогов и сборов не в состоянии контролировать перемещение алкогольной продукции по специально создаваемым цепочкам акцизных складов. А рост неучтенных изделий еще более усложняет и без того тяжелое положение производителей-налогоплательщиков.

Систематическое повышение тяжести налогообложения без учета интересов производителей в обществе, где отсутствует эффективное правление закона, приведет к еще большему перераспределению потребления в пользу фальсифицированного дешевого изделия и, как следствие, к снижению эффективности функционирования легальных производителей, нарастанию социальной напряженности.

Таким образом, недостатки действующего законодательства по государственному регулированию производства и оборота этилового спирта, спиртосодержащей и алкогольной продукции, низкая эффективность мер, принимаемых Правительством Российской Федерации по его совершенствованию, непродуманная налоговая и ценовая политика, отсутствие действенного контроля за состоянием алкогольного рынка затрудняют развитие легального производства. Принимаемые сегодня правительством меры по наведению порядка в алкогольной отрасли должны носить более последовательный и завершенный характер, одновременно создавая трудности для существования «теневое» производства и оборота ликероводочных изделий и способствуя развитию легальных предприятий-налогоплательщиков.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.

Студентка гр. М-11 Куимова Н. С.

Руководитель старший преподаватель кафедры ЭиОП Кузьмина Н. Н.

Результаты в любой сфере бизнеса зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов. Выдвижение на первый план финансовых аспектов деятельности субъектов хозяйствования, возрастание роли финансов является характерной чертой и тенденцией во всем мире.

Профессиональное управление финансами неизбежно требует глубокого анализа, позволяющего наиболее точно оценить неопределенность ситуации с помощью современных количественных методов исследования. В связи с этим существенно возрастает приоритет и роль финансового анализа, основным содержанием которого является комплексное системное изучение финансового состояния предприятия и факторов его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала.

Финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств.

В настоящее время сформировалась достаточно четкая система критериев и показателей оценки финансового состояния. Вопросы оптимизации набора показателей, наиболее объективно отражающих тенденции изменения финансового состояния, решаются каждым предприятием самостоятельно. Однако любой набор, как правило, состоит из следующих групп: показатели финансовой устойчивости, показатели ликвидности, показатели деловой активности (оборачиваемости), показатели рентабельности (прибыльности)

Результативность финансового анализа во многом зависит от организации и совершенства его информационной базы. Основными источниками информации для анализа финансового состояния предприятия служат отчетный бухгалтерский баланс (форма №1), отчеты о прибылях и убытках (форма №2), движении капитала (форма №3), о движении денежных средств (форма №4), приложение к балансу (форма №5) и другие формы отчетности, данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

Одной из характеристик стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. *Финансовая устойчивость* – характеристика, свидетельствующая об устойчивом превышении доходов предприятия над его расходами, свободном маневрировании денежными средствами предприятия и эффективном их использовании, бесперебойном процессе производства и реализации продукции. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости фирмы.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Для анализа финансовой устойчивости в Методических рекомендациях по реформе предприятий (организаций), которые утверждены 01.10.1997 №118 Министерством экономики РФ, представлены следующие показатели: коэффициент автономии, коэффициент финансовой зависимости, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент маневренности собственных оборотных средств.

Финансовое состояние предприятия с позиции долгосрочной перспективы оценивается показателями *ликвидности* и *платежеспособности*, в наиболее общем виде характеризующими, может ли оно своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами.

Под *ликвидностью* какого-либо актива понимают способность его трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов. В таком понимании любые активы, которые можно обратить в деньги, являются ликвидными.

Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующий немедленно-го погашения.

Техническая сторона анализа ликвидности баланса заключается в сопоставлении средств по активу с обязательствами по пассиву. При этом активы должны быть сгруппированы по степени их ликвидности, а обязательства – по срокам их погашения и расположены в порядке возрастания сроков уплаты.

При анализе показателей платежеспособности и ликвидности важно проследить их динамику. В Методических рекомендациях по реформе предприятий (организаций) приведены следующие показатели: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент срочной ликвидности, коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент ликвидности при мобилизации средств.

Важнейшей составной частью финансовых ресурсов предприятия являются его оборотные активы. От их состояния зависит успешное осуществление производственного цикла предприятия, ибо недостаток оборотных средств парализует производственную деятельность предприятия, прерывает производственный цикл и в конечном итоге приводит предприятие к отсутствию возможности оплачивать по своим обязательствам и к банкротству.

Большое влияние на состояние оборотных активов оказывает их оборачиваемость. От нее зависит не только размер минимально необходимых для хозяйственной деятельности оборотных средств, но и размер затрат, связанных с владением и хранением запасов, и т.д. В свою очередь это отражается на себестоимости продукции и в конечном итоге на финансовых результатах предприятия. Все это обуславливает необходимость постоянного контроля за оборотными активами и анализа их оборачиваемости.

В условиях рыночных отношений целью предпринимательской деятельности является получение прибыли. Поэтому одной из важнейших составных частей финансового анализа - анализ формирования прибыли.

Исходя из порядка формирования прибыли предприятия ведется ее факторный анализ, целью которого является оценка динамики показателей балансовой и чистой прибыли, выявление степени влияния на финансовые результаты предприятия ряда факторов, в том числе: роста (снижения) себестоимости продукции; роста (снижения) объема ее реализации; повышения ее качества и расширения ассортимента; анализ показателей рентабельности; выявление резервов увеличения прибыли и др.

Важнейшим показателем, отражающим конечные финансовые результаты деятельности предприятия, является рентабельность. *Рентабельность* характеризует прибыль, получаемую с каждого рубля средств, вложенных в предприятия или иные финансовые операции.

Одной из целей финансового анализа является своевременное выявление признаков банкротства предприятия, т.е. неспособность его в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и/или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Основным документом, регулирующим юридические аспекты процедуры банкротства в России, является Федеральный Закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10. 2002 г. №127.

Финансовый анализ должен стать повседневной деятельностью руководства предприятия, чтобы знать объективные возможности своего предприятия и вовремя реагировать на возникающие угрозы.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПОИМУЩЕСТВЕННЫМИ НАЛОГАМИ

Ланг Н.А. гр. М-12

Руководитель: к.т.н., доцент Полякова Л.В.

Имущественные налоги принадлежат к числу старых, традиционных сборов, которые хорошо известны большинству современных государств. Однако за время своего существования этот вид налогообложения претерпел и продолжает претерпевать значительные изменения. Некоторые из них объясняются появлением новых видов имущества, другие - изменениями в самом характере имущественных отношений. Изменения коснулись структуры налогов, а также выразились в расширении объектов обложения и перечня облагаемых видов имущества.

В соответствии со ст.374 Налогового кодекса РФ объектом налогообложения для российских организаций признается движимое и недвижимое имущество, учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета.

Исходя из этого определения имущество, подлежащее налогообложению, должно обладать одновременно следующими двумя признаками:

- имущество должно быть движимым или недвижимым;
- имущество должно признаваться объектом основных средств

В соответствии со ст.374 Налогового кодекса РФ объектом налогообложения для иностранных организаций, осуществляющих деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства, признается движимое и недвижимое имущество, относящееся к объектам основных средств.

Объектом налогообложения для иностранных организаций, не осуществляющих деятельности в Российской Федерации через постоянные представительства, признается находящееся на территории Российской Федерации недвижимое имущество, принадлежащее указанным иностранным организациям на праве собственности.

В соответствии с п.4 ст.374 Налогового кодекса РФ не признаются объектами налогообложения:

- 1) земельные участки и иные объекты природопользования (водные объекты и другие природные ресурсы);
- 2) имущество, принадлежащее на праве хозяйственного ведения или оперативного управления федеральным органам исполнительной власти, в которых законодательно предусмотрена военная и (или) приравненная к ней служба, используемое этими органами для нужд обороны, гражданской обороны, обеспечения безопасности и охраны правопорядка в Российской Федерации.

Первое исключение применяется в отношении всех налогоплательщиков (как российских, так и иностранных организаций). Второе исключение касается только соответствующих федеральных органов исполнительной власти.

Порядок исчисления налога и сумм авансовых платежей по налогу установлен ст.382 Налогового кодекса РФ.

Необходимо учитывать, что способ уплаты налога (авансовый или единовременно по окончании налогового периода) устанавливаются региональными законами. Следовательно, если в законе субъекта РФ не будут установлены авансовые платежи, то на территории данного субъекта РФ авансовые платежи не уплачиваются.

Также законодательный (представительный) орган субъекта РФ при установлении налога вправе предусмотреть для отдельных категорий налогоплательщиков право не исчислять и не уплачивать авансовые платежи по налогу в течение налогового периода.

Сумма налога (СН) исчисляется по итогам налогового периода как произведение соответствующей налоговой ставки и налоговой базы, определенной за налоговый период.

СН за год (начисленная) = Налоговая база * Налоговая ставка

Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет по итогам налогового периода, определяется как разница между суммой налога, исчисленной в целом за год, и суммами авансовых платежей по налогу, исчисленных в течение налогового периода.

$СН \text{ за год (к уплате)} = СН \text{ за год (начисленная)} - \text{Авансовые платежи}$

Сумма авансового платежа по налогу исчисляется по итогам каждого отчетного периода в размере одной четвертой произведения соответствующей налоговой ставки и средней стоимости имущества, определенной за отчетный период.

$\text{Авансовый платеж} = \frac{1}{4} * \text{Налоговая ставка} * \text{Средняя стоимость имущества}$

Сумма авансового платежа по налогу в отношении отдельных объектов недвижимого имущества иностранных организаций, исчисляется по истечении отчетного периода как одна четвертая инвентаризационной стоимости объекта недвижимого имущества по состоянию на 1 января года, являющегося налоговым периодом, умноженная на соответствующую налоговую ставку.

Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет, исчисляется отдельно:

- в отношении имущества, подлежащего налогообложению по местонахождению организации (месту постановки на учет в налоговых органах постоянного представительства иностранной организации);

- в отношении имущества каждого обособленного подразделения организации, имеющего отдельный баланс;

- в отношении каждого объекта недвижимого имущества, находящегося вне местонахождения организации, обособленного подразделения организации, имеющего отдельный баланс, или постоянного представительства иностранной организации;

- в отношении имущества, облагаемого по разным налоговым ставкам.

Система поимущественного налогообложения еще слабо отработанная область налоговых правоотношений, как в теоретическом, так и в практическом плане. По составу и структуре этой системы, порядку формирования налогообложения базы отдельных составляющих эту систему налогов, технике исчисления и уплаты их в бюджет, а также системе льготирования не принято единого законодательного акта

ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ПРИ АНАЛИЗЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИИ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ РЕГИОНА (ПО ДАННЫМ УПРАВЛЕНИЯ ФНС РОССИИ ПО АЛТАЙСКОМУ КРАЮ)

Мандрыко А.В., гр. М-01

Научный руководитель – к.т.н., доцент Горлова Н.Н.

Основой эффективного управления любой системой является оптимальная, налажено функционирующая система прогнозирования и предвидения возможных сценариев развития, как самой системы, так и окружающей её среды.

Говоря о государстве, особенно необходимо подчеркнуть актуальность оптимизации прогнозирования. В этой многогранной системе при анализе достаточно сложно учесть все факторы, определить наиболее значимые из них, оценить преобладающие тенденции и, таким образом, вывести прогноз.

В свою очередь, прогнозирование налоговых поступлений является важной составной частью анализа на макро- и мезоуровне.

В связи с этим основной целью данной работы является рассмотрение возможности применения эконометрических моделей при прогнозировании и анализе налоговых поступлений региона.

Объектом анализа и эмпирической базой послужили поступления налогов в Алтайском крае с 1999 по 2003 год, предоставленные Управлением ФНС России по Алтайскому краю.

В настоящей работе рассматривается применение таких методов анализа и прогнозирования, которые можно разделить на 2 класса – модели временных рядов и эконометрические многофакторные модели.

При первичном анализе временного ряда квартальных уровней общих налоговых поступлений сделан вывод об отсутствии линейного тренда, из чего следует, что прогнозировать данное явление методом экстраполяции линейного тренда не представляется возможным в силу значительных колебаний значений уровней и дальнейшее построение линейной модели лишено смысла.

При отсутствии явного линейного тренда прибегают к помощи различного рода методам сглаживания, среди которых особенно часто используют методы экспоненциального сглаживания и, в частности, адаптивный метод Брауна.

Полученная, таким образом, модель Брауна соответствует критериям адекватности и признается пригодной для прогнозирования с вероятностью ошибки 20 %.

При решении второй задачи – разработки факторных моделей – было решено взять десять основных социально-экономических показателей уровня развития региона и проанализировать степень их влияния на динамику годовых уровней общих налоговых поступлений, поступлений налога на прибыль и налога на доходы физических лиц.

Результатом анализа однофакторных моделей является определение тех факторов, которые оказывают наибольшее и наименьшее влияние на тот или иной уровень налоговых поступлений.

Таким образом, при качественном подборе прогнозных значений факторных признаков в выделенных моделях с самыми высокими показателями точности возможно построение достаточно точного прогноза признака результативного.

Итак, на примере данного исследования показана возможность непосредственного внедрения в систему социально – экономического прогнозирования эконометрических моделей, как один из действенных методов оптимизации процесса анализа и прогнозирования.

АНАЛИЗ И РЕГУЛИРОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ФИЛИАЛА ОАО «АЛТАЙЭНЕРГО» СЭС).

студентка гр. М-12 Михалева Е.Ю.
Руководитель: Родин Е.Э.

Результаты деятельности любого предприятия, в первую очередь, зависят от наличия и эффективного использования финансовых ресурсов. Финансовые ресурсы являются неотъемлемой частью жизнедеятельности организации.

Регулирование использования финансовых ресурсов требует глубокого анализа, позволяющего наиболее точно оценить неопределенность ситуации с помощью современных количественных методов исследования. В связи с этим существенно возрастает приоритет и роль финансового анализа, основным содержанием которого является комплексное системное изучение финансового состояния предприятия и факторов его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала.

Финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени. В процессе снабженческой, производственной, сбытовой и финансовой деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и как следствие финансовое состояние предприятия, внешним проявлением которого выступает платёжеспособность. Важным объективным положением предприятия в рыночных условиях является его финансовая устойчивость. Она отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором пред-

приятие, свободно маневрирует денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации товаров и услуг, а также затраты по его расширению и обновлению. В целом для повышения эффективности работы предприятия необходимо изыскание резервов увеличения собственных финансовых ресурсов.

Главная цель финансовой деятельности предприятия сводится к одной стратегической задаче - наращиванию собственного капитала и обеспечению устойчивого положения на рынке. Для этого оно должно постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность, а также оптимальную структуру актива и пассива баланса. Основные задачи анализа:

1. Своевременная и объективная диагностика финансового состояния предприятия, установление его «болевых точек» и изучение причин их образования;

2. Поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия, его платежеспособности и финансовой устойчивости;

3. Разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепления финансового состояния предприятия;

4. Прогнозирование возможных финансовых результатов и разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

Анализ финансового состояния делится на внутренний и внешний анализ. Они существенно отличаются по своим целям и содержанию.

Внутренний финансовый анализ - это процесс исследования механизма формирования, размещения и использования капитала с целью поиска резервов укрепления финансового состояния, повышения доходности и наращивания собственного капитала субъекта хозяйствования.

Внешний финансовый анализ представляет собой процесс исследования финансового состояния субъекта хозяйствования с целью прогнозирования степени риска инвестирования капитала и уровня его доходности.

Целью данной работы является анализ и регулирование использования финансовых ресурсов филиала ОАО «Алтайэнерго» СЭС. Основными источниками информации, в ходе анализа, служат бухгалтерский баланс (2000-2002 г.г.), отчеты о прибылях и убытках, движение капитала. Практический анализ включает следующие блоки:

1. Оценка имущественного положения и структуры капитала:

1.1. Анализ размещения капитала;

1.2. Анализ источников формирования капитала.

2. Оценка эффективности и интенсивности использования капитала:

2.1 Анализ рентабельности (доходности) капитала;

2.2 Анализ оборачиваемости капитала.

3. Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности:

3.1. Анализ финансовой устойчивости;

3.2. Анализ ликвидности и платежеспособности.

БИЗНЕС-ПЛАН ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НОВОГО ВИДА ПРОДУКЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СЕЛФ»)

Ошлыкова О.В., гр. М-02

Руководитель- Семенова Н.Ю. ассистент

1. Бизнес-план – это документ, который должен комплексно, системно обосновывать управленческие решения, связанные с предпринимательской деятельностью – ясно представить цели и вытекающие из этого задачи, объективно оценить внешние и внутренние условия, определить ресурсы, необходимые для достижения этих целей, описать все это языком цифр и доказать эффективность данного решения для всех вовлеченных в бизнес участников.

2. По своей сущности бизнес-план представляет собой программу предпринимательской

деятельности. А по своей форме – это официальный документ, который является одним из основных инструментов предпринимателя по привлечению внешней финансовой поддержки.

3. Структура и содержание бизнес-плана изменяется в зависимости от конкретных целей, задач и объекта бизнеса. Обычно бизнес-план включает в себя следующие составные части:

- титульный лист и оглавление
- резюме
- история бизнеса
- описание продуктов (услуг)
- анализ положения дел в отрасли
- оценка конкурентов и выбор конкурентной стратегии
- план производства
- план маркетинга
- организационный план и персонал
- финансовый план
- план исследований и разработок
- оценка рисков
- приложение (аппендикс)

4. Различают несколько типов бизнес-плана, выбор которых зависит от круга решаемых задач: коммерческо-производственный бизнес-план, инвестиционный бизнес-план, бизнес-план для получения кредита, бизнес-план финансового оздоровления

5. Составление бизнес-плана проходит в семь этапов: определение источников нужной информации, определение целей его разработки, точное определение целевых читателей, установление общей структуры бизнес-плана, сбор информации для подготовки каждого из намеченных разделов, непосредственное написание бизнес-плана, предложение готового бизнес-плана для прочтения.

6. Процесс бизнес-планирования имеет определенную ограниченность во времени. В этой связи, уместно говорить о его жизненном цикле. Жизненный цикл проекта включает в себя три фазы:

- преинвестиционная фаза (выявление возможностей инвестирования; анализ альтернативных вариантов проектов, предварительный выбор проекта и его ТЭО; составление бизнес-плана, его оценка и принятие решения об инвестировании).

- инвестиционная фаза (переговоры и заключение контракта; проектирование; строительство; маркетинговые исследования; обучение).

- оперативная фаза (приемка производства и его запуск; замена оборудования /технологий; расширение и инновации).

7. Важным шагом в планировании бизнеса является подбор квалифицированной и ответственной команды, которая составит для компании удачный план, позволяющий снизить степень риска и повысить шансы на успех в целом. Состав участников может изменяться в зависимости от бизнес-проекта. По мере возможности, в данную компанию должны входить: руководитель проекта, инженер проекта, администратор проекта, контролер проекта, бухгалтер проекта, руководитель службы материально-технического обеспечения, руководитель строительства, координатор по эксплуатации, подрядчик, проектировщик, генеральный подрядчик, поставщики, лицензор.

8. При написании бизнес-плана рекомендуется придерживаться следующих правил: предложения должны быть короткими, ясными, четкими, энергичными; не нужно увлекаться использованием технического жаргона; бизнес-план должен включать только релевантную информацию; идеи, представленные в бизнес-плане, не должны быть чрезмерно амбициозными; необходимо использовать наглядный материал; не стоит утяжелять основные разделы бизнес-плана различной объемной информацией (лучше поместить ее в приложение).

9. Планирование всегда связано с будущим, а модель является представлением ожидаемой реальности. Таким образом, вероятные стратегии можно рассматривать как моделирова-

ние будущего. Бурное развитие информационных технологий и вычислительной техники предоставляют специалистам широкие возможности в создании все более эффективных финансовых моделей. В настоящее время существует весьма широкий спектр специализированных программных продуктов: COMFAR (Computer Model for Reporting) и PROPSPIN (Project Profile Screening and Preappraisal Information System), «Альт-Инвест» «Project Expert».

10. Специфической чертой применения бизнес-планирования в российской практике является его ориентация на тактические производственные цели, в то время как зарубежные предприниматели используют данный процесс при создании инноваций неизвестных до этого на других рынках.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ, ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ

Петрякова Я. В. Гр. ТППиЭ - 01
Руководитель Полякова Л.В. к.т.н., доцент

Уровень развития науки и степень ее технологического применения – основной фактор становления прогрессивной структуры производства, роста органического строения фондов, повышения производительности общественного труда, возрастания экономического потенциала, высвобождения материальных и финансовых ресурсов для решения социальных проблем. Конечно, зависимость экономического развития от состояния науки никем не оспаривается. Но, согласившись с этим утверждением и даже выделив науку в число государственных приоритетов, о ней, в действительности вспоминают не часто. Финансирование научных исследований из федерального бюджета практически не растет. На фоне финансирования науки в развитых странах, где затраты на гражданские исследования составляют от 2,5% до 3,5% объема ВВП, финансирование российской науки больше соответствует типичному уровню слаборазвитых стран третьего мира. Крайне ограниченное финансирование науки – очень значимый фактор сохранения исключительно низкой доли России на мировых рынках наукоемкой продукции – 0,3%. Для сравнения: доля стран Европейского союза – 35%, США – 25%, Японии – 11%, Сингапура – 7%, Китая – 2%. До сих пор при обосновании федеральных бюджетов мало принимается в расчет зависимость между бюджетными вложениями в развитие фундаментальных исследований и такими макроэкономическими показателями, как темпы экономического роста, доля наукоемкой продукции.

В последние годы явно выраженной тенденцией стало нарушение установленных нормативов финансирования науки. Федеральный закон “О науке и государственной научно – технической политике” от 23 августа 1996 года гласит, что “средства на финансирование научных исследований и экспериментальных разработок гражданского назначения выделяются из федерального бюджета в размере не менее 4% расходной части федерального бюджета”. Поскольку сразу стало ясно, что этот уровень финансирования практически не достигаем, при утверждении доктрины Указом Президента он был снижен до 3% бюджета с ежегодным увеличением размера этих средств по мере стабилизации экономики. Однако ни та, ни другая норма ни разу не была выполнена.

В 2001 году действие этого закона было приостановлено в части не обеспеченной финансированием, что стало основанием для планирования на 2002 год расходов “от достигнутого уровня”, то есть с очередным занижением расходов против установленной законом нормы. В 2002 году финансирование расходов по разделу “Фундаментальные исследования и содействие научно – техническому прогрессу” было предусмотрено на уровне 29,4 миллиардов рублей, или 1,57% общих расходов федерального бюджета против 1,72% в 2001 году.

Сегодня научные открытия, которые по значимости для общества можно было бы сравнить с открытиями конца 19 начала 20 века, невозможно сделать с помощью консервной банки, плоскогубцев, пары проводков и колена. Растет стоимость не только приборов и научного оборудования, но и интеллектуального труда.

Россия значительно отстает, особенно в абсолютном выражении, не только в уровне бюджетной поддержки науки, но и в уровне оплаты научных работников. Средняя заработная плата научного работника в 90-е годы оставалась на уровне 75% от средней зарплаты в народном хозяйстве. Это стало основной причиной массового оттока ученых и обслуживающего персонала из научной сферы, что привело к серьезному изменению демографической структуры занятых в науке. Доля научных работников в возрасте 50 лет и старше составляет 50,2%, тогда как в конце 50-х годов она не превышала 27%. Расчеты, проведенные по методике ООН, показывают: при отъезде одного специалиста страна теряет в среднем 300 тысяч долларов. Ежегодные суммарные потери России в результате “утечки умов” оцениваются в 3 миллиарда долларов, а с учетом упущенной выгоды – в 50 – 60 миллиардов долларов. В последние два года финансирование науки стабилизировалось на минимально приемлемом уровне. Среднемесячная заработная плата уже в декабре 2001 года на 31,7% превысила среднюю по стране и на 12,4% - среднюю в промышленности. Однако сегодняшний уровень оплаты специалистов за рубежом, особенно в области компьютерных и информационных технологий, в десятки раз выше, чем в России. Например, в 90-е годы в США средняя зарплата доцента составляла 3750 долларов, профессора – 4580 долларов.

Связанные с научными исследованиями расходы федерального бюджета – приобретение материалов, реактивов, научного оборудования, издание научных трудов и другие расходы – сокращаются не только в относительном (по доле в составе общих расходов), но, с учетом инфляции, и в абсолютном выражении: в бюджете 2003 года заложено даже сокращение финансирования некоторых НИОКР. По сравнению с 1990 годом, доля расходов на приобретение научного оборудования в общих расходах Академии наук сократилась с 24,1% до 3,3%, то есть в 7,5 раз. В результате произошло его стремительное старение. В настоящее время в большинстве институтов доля современных приборов со сроком эксплуатации менее 5 лет составляет 10-12%. Так в Физическом институте РАН существенно сократились лазерные термоядерные исследования, в то время как в США они интенсивно продолжаются; в Институте общей физики законсервирована уникальная установка “Соленоид”, предназначенная для магнитных исследований; ликвидирована установка УМИ- 35 для исследований в области термоядерного синтеза, свернуты и многие другие научные направления.

Известно, что в недалеком прошлом использовалась такая форма повышения инновационной активности, как единый фонд развития науки и техники, формируемый на отраслевом уровне за счет отчислений от прибыли предприятий. Теперь эта форма не используется. Весьма перспективная схема кредитования реального сектора экономики, в том числе наукоемких производств, за счет средств бюджета развития сознательно дискредитируется, хотя федеральный закон о бюджете развития не отменен. И сегодня можно было бы установить для всех предприятий обязательные отчисления, включаемые в себестоимость, для формирования отраслевых фондов – реальной финансовой основы инноваций – с освобождением от налогов той части прибыли, которая формируется под влиянием технических нововведений. Это был бы действительно рыночный инструмент стимулирования научно – технического прогресса.

Не исчерпаны возможности снижения ставки налогообложения прибыли, использования механизмов лизинговых и венчурных форм инвестирования. Можно было бы также ввести специальные отчисления для всех предприятий в региональные венчурные фонды, которые кредитовали бы инвестиционные проекты, значимые для экономики регионов. Без этого трудно рассчитывать на рост доходной базы бюджетов и увеличения финансирования науки. В сравнительно короткий срок надо преодолеть тенденцию символического обновления оборудования, всей материально – технической базы проведения экспериментов.

Одной из актуальных проблем научно – технической политики остается формирование эффективного государственного сектора науки. Если намеченная в рамках Российской академии реструктуризация научных учреждений опять формально сведется к незначительному сокращению численности сотрудников институтов и их управленческого персонала, к искусственному объединению институтов, то это может лишь усилить сложившиеся негативные

тенденции. В настоящее время одна из основных организационных форм функционирования значимых в науке структур, занимающих ведущие позиции, - государственный научный центр. Этот статус имеют 58 исследовательских организаций, в том числе 49 государственных унитарных предприятий, 7 федеральных государственных учреждений и 2 акционерных общества открытого типа. Государственные центры созданы во всех важнейших отраслях. В них работают более 85 тысяч человек, центры располагают основными фондами на сумму более 32 млрд. рублей и выполняют работ более чем на 6 млрд. рублей в год.

Академические институты нельзя полностью переводить на самофинансирование. В определенных областях деятельности они могут работать по заказам государства и финансироваться "под заказ" - с реализацией заинтересованным организациям прикладных разработок, то есть хозяйственным договорам.

Перемены к лучшему возможны лишь на базе укрепления государственного сектора экономики и увеличения государственной бюджетной поддержки развития науки. Перелом в сознании и в практике государственного макрорегулирования может произойти только при разработке стратегически выверенной инновационной политики. Необходимо укрепление остатков старых организационных структур и быстрое наращивание мощностей и потенциалов новых, в которых удачно решается проблема интеграции исследований с созданием новейших образцов техники и с их серийным производством. Важно навести порядок в патентном деле, поощрять изобретательство, все формы высокоэффективной научно - технической деятельности. Совершенно необходимо существенное (в три-четыре раза) повышение оплаты труда. Следует всячески поощрять интеграцию научно - технической и образовательной деятельности. Должна быть создана жесткая система санкций за нарушение законодательства, регулирующего финансовые отношения в области научно - технической деятельности. Таким образом, очевидно, что для становления России как экономически сильного государства, способного обеспечить достойную и безопасную жизнь всем гражданам, необходимо создать условия для развития науки и наукоемких технологий.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННОСТЬЮ В СУБЪЕКТЕ ФЕДЕРАЦИИ

Поваров М.А. – аспирант кафедры ГРЭ

На пути возрождения России, выхода ее из кризиса первоочередным является подъем территорий, раскрепощение их жизненных сил при одновременном укреплении центра. Региональный фактор становится ныне одним из определяющих.

Не зависимо от формы собственности достижению высоких результатов эффективности хозяйственной деятельности способствует качественно организованное управление, которое осуществляется через механизмы управления. Они должны быть направлены на максимизацию результатов хозяйственной деятельности. В целом под эффективностью механизмов системы управления понимается соотношение достигнутых в процессе функционирования системы управления результатов и затраченных на достижение этих результатов материальных и временных ресурсов.

Определение эффективности системы, достоверность и корректность сравнения полученных результатов во многом зависят от того, каковы цели и инструментарий, в какой системе оценки производится это действие.

В настоящее время большое значение имеет исследование возможных направлений совершенствования существующих механизмов управления государственной собственностью в субъекте Федерации на основе выявленных недостатков, а также с учетом новых задач и требований.

В целях определения направлений совершенствования механизмов управления государственной собственностью в субъекте Федерации представляется целесообразным рассмотреть процесс управления, то есть совокупности последовательных действий, направленных

на изменение состояния объекта управления. Анализ процессов управления разными системами позволяет нам выявить основные элементы данного процесса: получение информации о целях и задачах управления; получение информации о результатах управления, то есть о поведении объекта управления; анализ полученной информации и выработка решения; осуществление управляющих воздействий. Все управляющие воздействия в процессе управления государственной собственностью в субъекте Федерации направлены на то, чтобы функционирование системы управления способствовало достижению целей и задач управления.

Определение возможных направлений совершенствования системы управления государственной собственностью в субъекте Федерации требует осуществление четкого структурирования системы, определение функциональных особенностей, количественных и качественных показателей системы, исследование информационных характеристик, оценка эффективности и выработка рекомендаций по совершенствованию существующей системы управления государственной собственностью в субъекте Федерации.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ РАСХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РЕГИОНА (ПО ДАННЫМ УФК ПО АЛТАЙСКОМУ КРАЮ)

Ст. гр.М-11 Столярова Е.С.

Руководитель: д.э.н., профессор Маркина Т.В.

Центральное место в финансовой системе любого государства занимает государственный бюджет — имеющий силу закона финансовый план государства (роспись доходов и расходов) на текущий (финансовый) год. Новый Бюджетный кодекс Российской Федерации (БК РФ) определяет бюджет как форму образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления.

Бюджетный кодекс РФ дает следующее определение бюджетной системы. Бюджетная система - это основанная на экономических отношениях и государственном устройстве Российской Федерации, регулируемая нормами права совокупность федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов и бюджетов I государственных внебюджетных фондов.

Бюджетное устройство — это организация бюджетной системы и принципы ее построения.

Бюджетная система РФ состоит из бюджетов трех уровней:

-первый уровень — федеральный бюджет Российской Федерации и бюджеты государственных внебюджетных фондов;

-второй уровень — бюджеты субъектов

-третий уровень — местные бюджеты (около 29 тысяч городских, районных, поселковых и сельских бюджетов).

Бюджетное законодательство РФ содержит понятие «консолидированный бюджет» - свод бюджетов всех уровней бюджетной системы на соответствующей территории (ст. 6 БК РФ).

Консолидированный бюджет субъекта РФ составляют бюджет субъекта и свод бюджетов муниципальных образований, находящихся на его территории. Консолидированный бюджет РФ — федеральный бюджет и консолидированные бюджеты субъект РФ. Консолидированные бюджеты позволяют получить полно представление о всех доходах и расходах региона или Федерации в целом, они не утверждаются и служат для аналитических целей.

Расходы бюджета - это экономические отношения, возникающие между государством с одной стороны, организациями, учреждениями и гражданами -с другой, в ходе использования централизованных фондов денежных средств.

Расходы бюджета — денежные средства, направляемые на финансовое обеспечение задач и функций государства и местного самоуправления. Все государственные и муниципаль-

ные расходы финансируются за счет бюджетных средств, средств государственных внебюджетных фондов, аккумулированных в бюджетной системе РФ.

Формирование расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ базируется на единых методологических основах, нормативах минимальной бюджетной обеспеченности, финансовых затрат на оказание государственных услуг, устанавливаемых Правительством Российской Федерации.

подавляющая часть всех расходов бюджетов субъектов федерации используется для нужд экономики и населения соответствующих регионов. В структуре расходов этих бюджетов первое место занимают социально-культурные мероприятия, далее — государственная поддержка отраслей народного хозяйства. При существующем распределении полномочий по бюджетным расходам на долю субъектов Российской Федерации приходится почти половина расходов консолидированного бюджета на государственное управление, правоохранительную деятельность и обеспечение безопасности, около 90% расходов на государственную поддержку отраслей, более 3/4 расходов на социально-культурные мероприятия.

Согласно Положению о Федеральном казначействе, Федеральное казначейство (Казначейство России) является федеральным органом исполнительной власти (федеральной службой), осуществляющим в соответствии с законодательством Российской Федерации правоприменительные функции по обеспечению исполнения федерального бюджета, кассовому обслуживанию исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, предварительному и текущему контролю за ведением операций со средствами федерального бюджета главными распорядителями, распорядителями и получателями средств федерального бюджета. Федеральное казначейство находится в ведении Министерства финансов Российской Федерации. Федеральное казначейство в своей деятельности руководствуется Конституцией Российской Федерации, федеральными конституционными законами, федеральными законами, актами Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации, международными договорами Российской Федерации, нормативными правовыми актами Министерства финансов Российской Федерации, а также настоящим Положением. Федеральное казначейство осуществляет свою деятельность непосредственно и через свои территориальные органы во взаимодействии с другими федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, Центральным банком Российской Федерации, общественными объединениями и иными организациями. (Постановление Правительства Российской Федерации от 1 декабря 2004 г. № 703 г. Москва О Федеральном казначействе).

Анализ динамики расходов федерального бюджета Алтайского края (по данным 2002г., 2003г., 2004г.) показал, что наблюдается постоянное увеличение объема финансирования расходов федерального бюджета. Так, объем финансирования в 2002 году увеличился на 5,5 млрд. (или на 44,7%) по сравнению с 2001 годом, в 2003 - на 3,1 млрд. руб. (или на 17,4%) по сравнению с 2002 годом, в 2004 - на 2,8 млрд. руб. (или на 13,4%) и составил 23,7 млрд. руб.

В связи с ростом расходов увеличивается финансовая помощь федерального бюджета бюджету края: в 2002 году на 38,4%, в 2003 - на 15,8%, в 2004 - на 5,1%.

Сумма остатков средств федерального бюджета, перечисленная на счет ГУФК МФ РФ по завершению финансового года, уменьшилась в 2004 году по сравнению с 2001 годом более чем в 4 раза благодаря внедрению современных казначейских технологий, тесному взаимодействию участников бюджетного процесса.

Объем поступления средств от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности увеличился в 2003 году по сравнению с 2002 годом на 0,62 млрд. руб. (или на 32,1%), в 2004 по сравнению с 2003 - на 0,69 (или на 27,1%) и составил 3,24 млрд. руб. В 2002 году расходование средств от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности составило 97,9% от поступления, в 2003 - 98,4%, в 2004 - 99,1%.

Наибольший удельный вес занимает финансовая помощь бюджетам других уровней (60,3% в 2001 году, 59,1% - в 2002, 57,5% - в 2003, 51,9% - в 2004), расходы на правоохрани-

тельную деятельность (11,4%, 10,4%, 12,1%, 13,7% соответственно), на образование (6,9%, 7,3%, 7,4%, 7,6% соответственно).

Существует определенная необходимость в государственном финансовом контроле.

Сегодня приходится доказывать, что государственный финансовый контроль является важнейшей функцией государства, обеспечивающей условия нормального функционирования финансово-кредитной системы.

Кроме того, контроль обеспечивает необходимую в экономике обратную связь, систематическую сверку планов и фактических результатов, что является необходимым условием принятия правильных управленческих решений. Контроль во многом помогает избежать ошибок, которые в экономике очень дорого обходятся.

АНАЛИЗ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ (НА ПРИМЕРЕ УФК ПО АЛТАЙСКОМУ КРАЮ).

Студентка гр. М-11 Тюхтина В.О.

Руководитель: д.э.н., профессор Маркина Т.В.

Материально-техническое обеспечение представляет собой вид коммерческой деятельности по обеспечению материально-техническими ресурсами процесса производства, осуществляемой, как правило, до начала производства. Основная роль материально-технического обеспечения – доведение материальных ресурсов до конкретных производственных предприятий, - в заранее определенное договором место потребления.

Организация материально-технического обеспечения предусматривает организацию системы обеспечения производственного предприятия материально-техническими ресурсами и организацию его собственной службы материально-технического обеспечения.

Каждая организационная структура материально-технического обеспечения предприятия имеет в составе инфраструктуру процесса организации снабжения и организационную структуру управления материально-техническим обеспечением.

В целом структура складского хозяйства на предприятиях может обуславливаться отраслевым характером производства, масштабом и размером предприятия, размерами и типом производства, а также организацией производства и управления.

Структура складов материально-технического обеспечения на промышленных предприятиях характеризуется также номенклатурой хранимых материалов, объемами, функциональным назначением, потребительскими свойствами и особенностями их производственного потребления.

Таким образом, материально-техническое обеспечение предприятия материальными ресурсами включает выполнение следующих функций: заготовка и доставка материалов; складирование и обеспечение их сохранности; обработка и подготовка материалов к производственному потреблению; управление материально-техническим обеспечением.

Начало организации и становления казначейской системы Алтайского края сопровождалось большими трудностями: отсутствие инструктивных материалов, служебных помещений, кадров и, самое главное, денежных средств. Со стороны руководящего состава администрации края, городов и районов практически не было никакой поддержки, так как многие главы администраций считали казначейство излишней надстройкой над ними для контролирования расходования федеральных денежных средств.

Трудности заключались еще и в том, что администрация края не отпускала руководителя казначейства с прежнего места работы с августа до ноября 1993 года, поэтому ему пришлось «тянуть двойную ляжку»: организацию казначейства и как заместителю председателя комитета по финансам, налоговой и кредитной политике администрации края, возглавлять и курировать краевой бюджет.

При образовании краевого управления федерального казначейства в первую очередь (ноябрь 1993 года) был создан отдел материально-технического снабжения и капитального

строительства (затем преобразованного в отдел хозяйственного обеспечения), приступил к решению главного вопроса организационного периода – созданию нормальных условий для деятельности коллективов управления и территориальных отделений казначейства.

Анализируя итоги развития казначейской системы края, её материально-технической базы с 1993 по 2005 год видно, что результаты достигнуты благодаря повседневной, целенаправленной, планируемой работы по организации и управлению этим процессом.

Созданная материально-техническая база казначейской системы края к настоящему периоду позволила приступить вместе с другими регионами Российской Федерации к разработке проектно-сметной документации для создания систем инженерного обеспечения территориальных органов федерального казначейства края. В рамках создания автоматизированной системы для органов федерального казначейства стоит задача формирования во всех органах унифицированной технической среды и оптимальных условий работы информационно-вычислительного комплекса, обеспечения необходимого уровня его работоспособности, а также экономичности эксплуатации. В этих целях во всех территориальных органах федерального казначейства края проведено обследование их на предмет наличия в них СИО (систем инженерного обеспечения) и их соответствия корпоративным требованиям. Начата подготовка проектно-сметной документации, необходимой для создания или модернизации СИО. Осуществляется авторский надзор за выполнением организациями-подрядчиками монтажных и пуско-наладочных работ по СИО.

ФОРМИРОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО БАНКА

Углова А.М. гр. М-02

Научный руководитель: Симакова Т.А.

Кризисы, происходившие в экономике в последние годы и затронувшие банковский сектор, повлекли за собой многочисленные банкротства кредитных учреждений.

Анализ частных и общих причин банкротства кредитной организации показал, что основными причинами банкротства банков является низкое качество кредитного портфеля и несоответствие сроков привлечения и размещения средств.

В современной теории кредитная политика с точки зрения банка рассматривается как источник привлечения и направление размещения средств. Банк выступает как заемщик, при формировании ресурсной базы и как кредитор при предоставлении ссуд, таким образом, кредитная политика имеет две грани: депозитную и кредитную.

Кредитная политика необходима банкам прежде всего потому, что позволяет регулировать, управлять, рационально организовать взаимоотношения между банком и его клиентами.

Свыше 90% всей потребности в денежных ресурсах для осуществления активных операций банк покрывает за счет привлеченных средств. Традиционно основную часть этих средств составляют депозиты- операции, связанные с привлечением денежных средств во вклады.

Депозит – это деньги или ценные бумаги, вносимые в кредитное учреждение для хранения или со специальной целью

Рассматривая депозит с точки зрения банка, наиболее полным определением является следующее определение: Депозиты, т.е. деньги, внесенные в банк клиентами – частными лицами и компаниями, хранящиеся на их счетах и используемые в соответствии с режимом счета и банковским законодательством.

Субъектами депозитных операций банка является банк, выступающий в качестве заемщика и кредиторы – владельцы денежных средств.

Объектом депозитных операций банка – являются денежные средства (в любой форме) переданные банку.

Депозитная политика (как неотъемлемая часть кредитной политики банка в целом) представляет собой политику по привлечению средств в депозиты и эффективному управлению ими.

Существует множество подходов к классификации банковских депозитов, но основными критериями являются:

- срок (депозиты до востребования, срочные)
- виды вкладчиков (депозиты юридических лиц, депозиты физических лиц)
- условия хранения и изъятия средств (до востребования, собственно срочные, условно срочные средства, срочные с предварительным уведомлением, уплачиваемые проценты).

Составляющей кредитной политики банка в целом является кредитная политика, т.е. политика направленная на размещение средств в кредиты (формирование кредитного портфеля).

Банковская практика на протяжении последних лет показала, что проблема низкого качества кредитного портфеля, разрушает капитал банка и приводит в конечном итоге к его банкротству.

Кредит - это денежные средства или иные вещи, объединенные родовыми признаками, переданные в долг одной стороной другой стороне.

Кредитные правоотношения - это все правоотношения, возникающие вследствие предоставления (передачи), использования и при условии возврата денежных средств или иных вещей.

Банковский кредит - это удобная и во многих случаях незаменимая форма финансовых услуг, которая позволяет гибко учитывать потребности конкретного заемщика и приспосабливать к ним условия получения ссуды (в отличие, например, от рынка ценных бумаг, где сроки и другие условия займа стандартизированы).

Кредитные операции – это отношения между кредитором и дебитором (*заемщиком*) по поводу предоставления (*получения*) во временное пользование денежных средств, их возврата и оплаты. При этом имеется в виду именно содержание действий участников отношений, прежде всего банковских работников.

Организация кредитного процесса может быть представлена в виде следующих этапов:

1. Формирование портфеля кредитных заявок;
2. Проведение переговоров с потенциальным клиентом;
3. Изучение кредитоспособности и оценка риска;
4. Подготовка и заключение кредитного соглашения;
5. Формирование кредитного досье;
6. Кредитный мониторинг.

Взаимосвязь депозитного и кредитного портфеля банка, является одной из самых важных составляющих кредитной политики. Высокий риск трансформации является угрозой для ликвидности банка, поскольку неограниченная трансформация краткосрочных пассивов в долгосрочные активы привела к системному кризису банковской системы в 1998г. в связи с этим, возникает необходимость постоянной оценки и анализа качества кредитного портфеля и взаимосвязи ресурсов и их размещения.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Феглер.Е.В гр.М-02

Научный руководитель Симакова Т.А. ст преподаватель

1) Инвестиции - это долгосрочные затраты на создание, либо увеличение основных фондов, приобретение внеоборотных активов длительного пользования не предназначенных для продажи.

2) Инвестиции как долгосрочные затраты можно разделить на две основные группы: портфельные, реальные.

3) Эффективность инвестиционной деятельности предприятия подразумевает - инвестиционные возможности предприятия, и финансовую обеспеченность хозяйствующих субъектов для реализации перспективных программ и планов-проектов.

4) С финансовой и экономической точек зрения инвестирование может быть определено как долгосрочное вложение экономических ресурсов с целью создания и получения чистой прибыли в будущем, превышающей начальную величину инвестиций.

5) В самом общем смысле инвестиционным проектом называется план или программа вложения капитала с целью последующего получения прибыли.

6) В процессе анализа и оценки инвестиционного проекта на протяжении его жизненного цикла обычно выделяются следующие показатели результатов проекта: объем работ, сроки выполнения, стоимость (затраты, себестоимость, прибыль), качество, коммерческий риск (надежность), жизнеспособность проекта, конкурентоспособность

7) Различают коммерческую (поток денежных средств), бюджетную (взаимоотношения с местными органами власти и экономическую (конечные производственные результаты, кредиты, займы) эффективность проекта.

8) В составе документации, обосновывающей эффективность проекта, должны входить: балансовые ведомости, таблицы движения денежных средств, отчет о финансовых результатах, общие капитальные вложения, потребность в оборотных средствах, калькуляция производственных издержек, источники и объемы финансирования, сальдо реальных денег по интервалам времени, возврат кредитов, социальные и экологические последствия.

9) К основным критериям, используемым при оценке инвестиционных проектов, относятся:

- чистая текущая стоимость (Net Present Value, NPV);
- индекс прибыльности инвестиций (Profitability Index, PI);
- внутренняя норма прибыли (Internal Rate of Return, IRR);
- срок окупаемости инвестиций (Payback Period, PP).

10) Одной из основных задач анализа финансовой устойчивости предприятия является определение степени обеспеченности запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, а также соотношение объема собственных и заемных средств.

11) Наряду с количественными показателями проекта привлекаются такие оценки, как общественная значимость, влияние на имидж, соответствие целям и возможностям деятельности, экологическая безопасность, конкурентоспособность, социальная стабильность, надежность инвесторов, научно-технический уровень, совершенствование инфраструктуры, комплексность.

12) В составе проекта должны быть предусмотрены специальные мероприятия, призванные компенсировать возможный будущий риск; причинами риска и неопределенности могут быть нестабильность законодательства, неопределенность политической ситуации, неполнота исходных данных, колебания рыночной конъюнктуры, неопределенность природных условий, неопределенность поведения участников проекта.

РЕЗЕРВЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ В ОАО «НЗЖБИ»

Щурова Н.В. – студентка гр. М-04
Берлова Т.М. – научный руководитель

Основными источниками резервов увеличения суммы прибыли является увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта (рис. 1).

				Резервы увеличения прибыли							
Увеличение объема реализации продукции				Повышение цен				Снижение себестоимости товарной продукции			
Повышение качества товарной продукции								Поиск более выгодных рынков сбыта			

Рис.1 Блок-схема подсчета резервов увеличения прибыли от реализации продукции

Прибыль от реализации продукции занимает наибольший удельный вес в структуре балансовой прибыли предприятия. Ее величина формируется под воздействием трех основных факторов: себестоимости продукции, объема реализации и уровня действующих цен на реализуемую продукцию.

Увеличение объема реализации продукции в натуральном выражении при прочих равных условиях ведет к росту прибыли. Возрастающие объемы производства продукции могут достигаться с помощью капитальных вложений (на покупку более производительного оборудования, освоения новых технологий, расширение производства).

Не требует капитальных затрат ускорение оборачиваемости оборотных средств, которое также ведет к росту объемов производства и реализации продукции.

При стабильных экономических условиях хозяйствования основной путь увеличения прибыли от реализации продукции состоит в снижении себестоимости в части материальных затрат. На многих предприятиях существуют подразделения экономических служб, которые постатейно анализируют себестоимость и ищут пути ее снижения. Но в значительной мере эта работа обесценивается инфляцией и ростом цен на исходное сырье и топливно-энергетические ресурсы.

Прибыль предприятий растет высокими темпами, главным образом за счет роста цен. Среднемесячные темпы ее прироста, превышая темпы роста цен, свидетельствуют об инфляционном характере формирования полученной прибыли. Увеличение цены само по себе не является негативным фактором. Оно вполне обоснованно, если связано с повышением спроса на продукцию, улучшением технико-экономических параметров и потребительских свойств выпускаемой продукции.

На рассматриваемом предприятии наиболее оптимален следующий путь: увеличение объемов производства с учетом расширения рынка сбыта. Это увеличение возможно при действующей организации производства – под заказ. Происходит увеличение оборотных средств предприятия за счет привлечения средств заказчика (частичная предварительная оплата). Наиболее эффективным направлением расширения рынка сбыта является увеличение объемов строительно-монтажных работ. Для этого в 2002г. на «НЗЖБИ» было создано структурное подразделение, которое занимается строительством жилых и общественных объектов. Строительно-монтажные работы осуществляются также с привлечением средств дольщиков, что позволяет увеличить объем оборотного капитала. Применение в строительстве материалов собственного производства потребует увеличения объемов выпуска продукции. Учитывая то, что строительство является долгосрочным инвестированием, денежные средства, вложенные в производство строительных материалов сегодня, принесут дополнительную прибыль при реализации готовой строительной продукции завтра.

ПОДСЕКЦИЯ «ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА, МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА»

ИССЛЕДОВАНИЕ СПРОСА НА ВИДЫ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ РАБОТ НА ПРИМЕРЕ ООО «ЖИЛСТРОЙСЕРВИС» Г. ЗАРИНСКА

Апарина О. С. гр. М-12
Руководитель Калинкина А. Н. ассистент

В связи с переходом нашей страны от административной к рыночной экономике произошли существенные изменения в структуре спроса на строительную продукцию и строительно-монтажные работы (СМР). Произошел переход от централизованных государственных заказов в административной экономике, когда государство, по сути, являлось единственным заказчиком, к новой структуре спроса на строительно-монтажные работы, когда заказчиками могут выступать физические и юридические лица, муниципалитеты и государство. Стоит отметить, что основной удельный вес в объеме спроса (заказах) на строительную продукцию принадлежит в настоящий момент частным юридическим и физическим лицам.

Для эффективного функционирования в современных экономических условиях строительным организациям важно определить наиболее перспективные рынки строительных услуг. В связи с этим остро встает вопрос анализа существующей структуры спроса на СМР и выявление таких перспективных рынков.

Спрос на товар представляет собой потребность, обеспеченную денежными средствами покупателей. В нашем случае в качестве товара выступает оказание строительных услуг. Под услугами понимается огромное разнообразие видов деятельности, работ и занятий. Ф. Котлер дал следующее определение услуге: "Услуга - это любое мероприятие, деятельность или выгода, которые одна из сторон может предложить другой стороне, и которые в основном неосязаемы, и не приводят к овладению чем-либо. Производство услуг может быть, а может и не быть, связано с товаром в его материальном виде".

Понятие маркетинговой среды строительства предполагает воздействие совокупности сил, существующих и действующих за пределами проектных и строительных фирм и не поддающихся их контролю. Вместе с тем их необходимо учитывать при разработке маркетинговой деятельности фирмы. Комплекс маркетинга и система внешних воздействий как маркетинговая среда могут рассматриваться исходя из двух уровней: микро- и макросреды. Главной задачей маркетинга в строительстве является ориентация производителя на то, чтобы продукция уже на стадии разработки быта рассчитана на нужды конкретных групп потребителей на максимальное удовлетворение спроса.

Исследования маркетинга любого вида строительной продукции включают сбор, обработку и анализ данных рынка строительной продукции, состава субъектов рынка, специфические запросы потребителя. По результатам изучения рыночной конъюнктуры вырабатываются и принимаются маркетинговые решения. Специфика исследований рынка строительной продукции связана с особенностями ее продвижения, прежде всего со слабым влиянием на рынок строительной продукции коммерческих посредников. Широкое распространение в строительстве прямых заказов потребителей практически делает ненужным довольно распространенные в маркетинге методы анализа емкости рынка путем анкетирования. Индивидуальный характер капитального строительства практически исключает применение методов теории вероятности и математической статистики. Маркетинговые исследования могут проводиться либо собственными силами подрядной строительной или проектно-изыскательской организации, либо путем привлечения внешней специализированной организации.

ООО "Жилстройсервис" образовалась с развитием строительства "Алтайского коксохимического завода" в 1975 году в г. Заринске, в связи с необходимостью жилья для работников. Строился город, были построены десятки жилых домов, в том числе, и строительные управ-

ления. В 1990 году строительства жилья резко сократилось, т. к. план был выполнен. В связи этим, предприятие перешло на новые виды строительно-монтажных работ.

В настоящее время ООО “Жилстройсервис” предоставляет следующие услуги:

- земляные работы (планировка площадей, разработка грунтов);
- возведение несущих и ограждающих конструкций зданий и сооружений (монтаж металлоконструкций, сборных бетонных и железобетонных конструкций, устройство конструкций из бетона и монолитного бетона и железобетона, кладка из камня, кирпича, блоков, установка легкобетонных изделий, установка деревянных конструкций и изделий, остекление);
- работы по устройству внутренних инженерных систем (прокладка внутренних сетей электро-, тепло-, водоснабжения и канализации, установка санитарно-технических приборов, устройство внутреннего электроснабжения);
- работы по защите конструкций и оборудования (гидро- и теплоизоляция строительных конструкций, кровельные работы, теплоизоляция трубопроводов и оборудования, антикоррозионная защита строительных конструкций и оборудования лакокрасочными составами);
- отделочные работы (штукатурные, облицовочные, малярные, обойные работы, устройство полов);
- осуществление функций генерального подрядчика;
- геодезические работы на стройплощадке (создание внутренней разбивочной сети зданий (сооружений), геодезический контроль точности геометрических параметров зданий (сооружений) и исполнительные съемки с составлением исполнительной геодезической документации).

ООО “Жилстройсервис” работает в условиях рыночных отношений, в результате этого, строго соблюдает все условия договора: сроки и качество исполнения, стоимость материалов по приемлемым ценам. Отсюда и основной спрос на услуги предприятия.

СТРУКТУРА И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАРКЕТИНГОВОЙ СЛУЖБЫ В ФИРМЕ (ОРГАНИЗАЦИИ)

Студентка гр. М-12 Белкова Е. А.

Научный руководитель Калинкина А. Н. ассистент

С начала возникновения рынка в основе производства товаров и оказания услуг господствовал принцип: «Производить как можно больше, ибо рынок безграничен». Предприятие в своей деятельности исходило из увеличения объема выпускаемой продукции и повышения ее качества при одновременном снижении издержек производства. В условиях ограниченных производственных возможностей и при неограниченном спросе подобный принцип был оправдан и обеспечивал должную прибыльность на вложенный капитал. Это явилось мощным стимулом к развитию массового производства на основе использования результатов научно-технического прогресса. Последнее привело к тому, что производственные возможности начали превосходить наличный спрос, и рынок товаров стал характеризоваться большей насыщенностью. Это усилило конкуренцию между производителями за потребителя, что, в свою очередь, обусловило изменение принципов ведения бизнеса, т.е. способствовало переходу от ориентации на производство к ориентации на сбыт. В результате на первое место вышел потребитель со всеми своими специфическими потребностями и желаниями.

Итак, маркетинг является ведущей функцией, определяющей техническую, производственную политику предприятия, стиль и характер управления всей предпринимательской деятельностью. Маркетинговые службы оказывают влияние на реализацию всех важнейших функций предприятия. Таким образом, руководители и сотрудники маркетинговых служб должны добиваться изменений как в выполнении отдельных функций, так и в деятельности предприятия в целом, обеспечивая его ориентацию на маркетинг. Эти изменения касаются четырех аспектов:

- изменений знаний и оценок о целях и путях развития предприятия, исходя из информации о рынке, потребителях и конкурентах;
- удаления барьеров внутри предприятия, развития новых подходов к оценке эффективности работы сотрудников предприятия исходя из конечных результатов деятельности на рынке;
- распространения информации о наиболее удачных продуктах предприятия;
- перераспределения прав и обязанностей на предприятии исходя из необходимости создания наиболее благоприятных условий для повышения эффективности его работы.

Важной деятельностью службы маркетинга являются сбор необходимой информации и маркетинговые исследования. Для осуществления сбора маркетинговой информации фирма должна располагать соответствующими ресурсами. В первую очередь это специалисты, обладающие квалификацией в области сбора, обработки и анализа информации. Во-вторых, это методическое обеспечение приемов работы с информацией, так как методы сбора и обработки информации существенным образом влияют на ее качество. В-третьих, необходимо оборудование (вычислительная техника, телефон и прочая оргтехника, программное обеспечение, приборы, позволяющие регистрировать информацию в ходе исследования). Продуктом функционирования МИС является совокупность сведений о состоянии внутренней среды фирмы, о состоянии микро- и макросреды фирмы, которые могут быть представлены в виде баз данных или отчетов маркетинговых исследований.

Для функционирования МИС необходимо, чтобы осуществлялись следующие процессы, использующие специфические технологии:

- сбор информации;
- обработка информации;
- анализ информации;
- передача (движение) информации.

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МАРКЕТИНГА НА ПРИМЕРЕ ОАО "АШК"

Волкова А. В. гр. М - 02

Руководитель: к.х.н., доцент Матиевская Г. А.

Развитая рыночная экономика предполагает различные формы предприятий. В странах с развитой рыночной экономикой существуют следующие формы предприятий:

- индивидуальное предприятие
 - командитное общество
 - акционерное общество
 - государственное предприятие
 - товарищество
 - общество с ограниченной ответственностью
 - публично-правовое учреждение
- и другие формы предприятий.

Гражданским кодексом России допускается создание всех перечисленных выше предприятий

В развитой рыночной экономике существует множество типов предприятий, но ни на одном из них нельзя обойтись без маркетинговой службы. Хотя экономисты выделяют различные пути повышения эффективности фирмы, особое внимание концентрируется именно на службе маркетинга, на том как специалисты этого отдела помогают предпринимателю повысить эффективность, а следовательно, и прибыльность фирмы.

Из сущности маркетинга вытекают основные принципы, которые включают:

1. нацеленность на достижение конечного практического результата производственно-сбытовой деятельности.

2. концентрацию исследовательских, производственных и сбытовых усилий на решающих направлениях маркетинговой деятельности.
3. направленность предприятия не на сиюминутный, а на долговременный результат маркетинговой работы.
4. применение в единстве и взаимосвязи стратегии и тактики активного приспособления к требованиям потенциальных покупателей с одновременным целенаправленным воздействием на них

Эффективность предприятия определяется способом производства и его эффективностью. Существуют различные направления повышения эффективности производства:

- научно-технический прогресс;
- ресурсосбережение и модернизация оборудования;
- привлечение максимального объема инвестиций и их экономное и рациональное использование;
- повышение качества продукции и как следствие увеличение объема продаж;
- эффективность управленческого фактора (исследований, разработок и политики фирмы).

С последним фактором тесно соприкасается наука маркетинг.

Каждое предприятие обладает определенными ресурсами - финансовыми, производственными, кадровыми и т. д. Эти ресурсы оно должно мобилизовать и направить на то, чтобы использовать существующий рыночный потенциал наиболее рентабельным образом, обеспечивающим аккумуляцию средств, делающую возможным существование предприятия и его развития. При этом оно должно вести отбор и ориентироваться на такие рынки, которые обладают хорошим потенциалом для реализации необходимого объема продаж и получения необходимой прибыли.

Прежде всего, маркетологи занимаются исследовательской работой: исследованием рынка, потребителей, товара, конкурентов. Хотя исследования дороги, нельзя приуменьшать их роль, потому что в будущем они принесут только прибыль: предприятие, особенно молодое, почувствует себя уверенней на новой почве неосвоенного рынка. При помощи исследований можно выбрать наиболее оптимальный и прибыльный рынок, потребителей, способ рекламы и т. д., и таким образом маркетинговые исследования повышают прибыльность предприятия.

Маркетинговая политика предприятия является логическим продолжением исследований. Маркетинг сопровождает товар на всем пути процесса создания, определения цены, стратегии сбыта и продвижения.

Товарная политика маркетинга определяет оптимальные инструменты воздействия на новый товар, жизненный цикл товара, предсказывает устаревание, что способствует экономии средств и повышению эффективности.

Ценовая политика помогает определить истинную цену товара, выявить факторы, влияющие на изменение цены, выработать стратегию смены ценообразования. Эта тактика не дает предпринимателю прогадать в определении цены, а также завязать ее, что в обоих случаях могло бы привести к банкротству.

Стратегия сбыта товара влияет на определение оптимального канала сбыта, его ширину и протяженность, выбору посредника и поставщика, выбору метода сбыта, возможность создания собственной торговой сети, что как нельзя лучше влияет на экономию средств, в рыночных условиях, когда даже малейшая ошибка карается конкурентом.

Без тактики продвижения товара (реклама, ярмарки, директ-маркетинг, и др.) не выжила бы ни одна фирма. Сейчас, когда население планеты растет, увеличивается количество как продавцов, так и покупателей, производителю и потребителю все сложнее становится отыскать друг друга. Именно для облегчения этой задачи служит тактика продвижения.

СТРУКТУРА И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАРКЕТИНГОВОЙ СЛУЖБЫ В ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ АКГУП ПТФ “МОЛОДЕЖНАЯ”

Вострикова Ю.А. гр. М-12

Руководитель: к.т.н., доцент кафедры ЭиОП Лукин Л.Н.

В условиях рынка большинство производителей и потребителей самостоятельно принимают решение о том, что и в каком объеме произвести, продать или купить. Законы рынка требуют от его субъектов применения таких функций управления, которые бы повышали вероятность принятия верных экономических решений. Одной из таких функций управления в птицеводстве должен стать маркетинг, то есть обозначение, выявление и учет потребностей конкретных потребителей.

Одним из аспектов деятельности службы маркетинга в структуре управления птицеводческим предприятием является разработка на определенный период времени специальной программы, на основе которой ведется поиск новых рынков, потребителей, новых видов продукции.

Создание службы маркетинга преследует достижение следующих целей: стабильности качества продукта, его доступности и оперативности доставки, удовлетворения спроса населения, рационального использования трудовых, материальных ресурсов.

ПТФ “Молодёжная” была образована в мае 1975 года приказом Министерства сельского хозяйства РСФСР, расположена в селе Первомайском Первомайского района.

На развивающейся ПТФ был построен комбикормовый завод, с целью обеспечения кормами кур – стали сеять пшеницу и другие культуры. В настоящее время засеивается 6550 га зерновых площадей. Площадь сельхозугодий ПТФ – 12000 га, среди них 8300 га – обрабатываемых земель.

В начале 90-х годов с наступлением рыночных отношений стали заметны убытки от реализации сырья. В связи с этим начали открывать новые цеха по переработке, забою, который ранее осуществлялся на мясокомбинате. Был организован сбыт продукции: вначале на рынках – с машин, затем – были открыты торговые точки. Сейчас ПТФ в Алтайском крае имеет 45 торговых точек (в сёлах Зудилово, Санниково, Северное, Волга, Лебяжье, Журавлиха, Новокраюшкино, городах Барнаул, Новоалтайск), продукция реализуется также в Новосибирской, Кемеровской, Томской областях.

Основным видом деятельности ПТФ является переработка и реализация мяса кур и яиц, но птицефабрике большой доход приносит и вспомогательное производство: продукты переработки свиней, КРС. Также здесь есть мельница, пекарня, кондитерский цех, пасека, сад.

Продукция, выпускаемая ПТФ: яйцо, яичный порошок, мясо кур, свинина, говядина, сырые и копчёные колбасы, куриная и говяжья тушенка, консервированные куриные гребешки, сосиски, сардельки, молоко, сметана, масло, творог, кефир, ряженка, снежок, майонез, джемы, варенье, мёд, хлебобулочные изделия и др.

В среднем ПТФ выпускает 137 млн. штук яиц в год, что составляет примерно 32% от производства яиц всех птицефабрик Алтайского края. Предприятие является конкурентоспособным. К основным конкурентам “Молодёжной” относятся: ПТФ “Комсомольская” (Павловский район); ПТФ “Смоленская” (Смоленский район); ПТФ “Павловская” (Павловский район); ПТФ “Благовещенская” (Благовещенский район).

АКГУП ПТФ “Молодёжная” функционирует на основании Устава, зарегистрированного Инспекцией министерства по налогам и сборам РФ Первомайского района Алтайского края.

ОРГАНИЗАЦИЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА НА ПРИМЕРЕ ОАО «АЛТАЙ-КОКС» Г. ЗАРИНСКА

Голованова О. О., гр. М-12

Руководитель: к.х.н, доцент Матиевская Г. А.

Термин "организация сбыта" имеет несколько толкований. В широком смысле он может трактоваться как общее руководство сбытовой деятельностью фирмы. Так, совет директоров управляет сбытом, используя различные методы и принимая самые различные решения. Например, ограничивая уровень расходов на организацию сбыта; определяя общую политику в области каналов распределения и сбыта (в частности, через оптовиков или напрямую розничным торговцам), а также средства и методы их стимулирования - интенсивность и характер рекламы, ценовую политику и т.п.; принимая решения вообще обойтись без сбытовых агентов (коммивояжеров), а использовать метод продажи по телефону или не персональную продажу (по почте или через прессу). Все эти стратегические решения могут воздействовать на управление сбытом в организации, его масштабы, характер и конечные результаты. В узком смысле управление сбытом понимается как планирование и реальное каждодневное руководство сбытовой деятельностью фирмы.

Стимулирование означает «привести в движение». Именно такая задача ставилась перед стимулированием продаж во все времена: вдохнуть жизнь в товар, чтобы успешно его продать. Стимулирование продаж - это совокупность приемов, применяемых на протяжении всего жизненного цикла товара в отношении трех участников рынка: потребителя, оптового торговца и продавца с целью краткосрочного повышения объема продаж, а также увеличения числа новых покупателей.

Отдел снабжения на производстве уделяет особое внимание уровню цен на закупаемые материалы, узлы и оборудование, экономически выгодным размерам товарных партий, обеспечению поставок унифицированных деталей, тогда как интересы отдела сбыта, обращены на качество материалов, комплектующих деталей и оборудования, увеличение объемов выпускаемых партий продукции, чтобы всегда иметь под рукой необходимый запас товаров. Кроме того, свойственная снабжению практика нерегулярных закупок должна быть сообразована с предпочтительными для отдела сбыта частными и срочными закупками, позволяющими удовлетворять специфические потребности покупателей.

ОАО «Алтай-кокс», образованное в 1993 году на базе Алтайского коксохимического завода, принадлежит к числу ведущих предприятий отрасли. Сегодня в его состав входят четыре коксовых батареи, способных обеспечить выпуск 3,5 миллиона тонн кокса в год и сопутствующих ему продуктов коксования, теплоэлектроцентраль, мощный блок ремонтных и вспомогательных цехов, производство товаров народного потребления, подсобное хозяйство.

Среди основной продукции предприятия — кокс доменный, литейный, коксовый орешек, коксовая мелочь, смола каменноугольная, бензол сырой каменноугольный, сульфат аммония, применяемые в различных производствах и отраслях. Широкий ассортимент и высокое качество, соответствующее лучшим зарубежным стандартам, делают продукцию ОАО «Алтай-кокс» конкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынках.

Маркетинг на заводе – не только принципы, функции, методы, структуры предприятия, но и обязательное маркетинговое мышление. Без этого невозможно в условиях общего спада производства, достижение высокого качества, конкурентоспособности продукции, закрепления позиций на рынках. Поэтому руководство ОАО «Алтай - Кокс» осознало, что маркетинг как теория, образ мышления, философия предпринимательской деятельности требует внимательного научного изучения и реалистического подхода к использованию в практике управления.

Стимулирование сбыта занимают особое место в стратегии маркетинга ОАО «Алтай - Кокс». Это подготовка и размещение рекламных посланий в прессе, участие в выставках и ярмарках, публикация некоммерческих статей в прессе. Особое место занимают личные кон-

такты с потенциальными покупателями на выставках и ярмарках. Во время этих контактов вручается печатная реклама (каталоги, буклеты, проспекты), посвященная товарам завода.

Сейчас положение на "Алтай-коксе" стабильное, и, например, такие производители чугуна, как Саткинский и Серовский металлургические комбинаты, "Свободный сокол", являются постоянными партнерами, и объемы их потребления алтайского кокса не снижаются. Работают с ОАО «Алтай-кокс» и предприятия, которые в меньшем объеме закупают кокс, но нуждаются в стабильной работе, - Косогорский металлургический комбинат, предприятия цветной металлургии и другие. Но пока "Алтай-кокс" не может максимально удовлетворить всех заявок, которые приходят с российского рынка. ОАО «Алтай-кокс» закрывает лишь на 80 процентов. Это связано и с тем, что необходимо поддерживать баланс интересов к продукции со стороны предприятий как дальнего, ближнего зарубежья, так и России. Потребители продукции – это практически вся Восточная Европа. Есть заказы из Италии и даже Бразилии. На внешнем рынке серьезным конкурентом является Китай за счет грамотной и выверенной государственной политики.

Предприятие входит в «пятерку» российских заводов, производящих более половины всего российского кокса. «Алтай-кокс» – серьезный игрок на российском рынке и занимает 9,6 - 9,8 процентов рынка кокса. Стратегия ОАО «Алтай-кокс» заключается в максимальном увеличении экспорта.

СТРУКТУРА И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАРКЕТИНГОВОЙ СЛУЖБЫ В ФИРМЕ

Ивойлова Е.А. 5М-01

Научный руководитель: к.т.н., доцент Горлова Н.Н.

Организационная структура службы маркетинга может иметь одну из следующих форм - функциональная, маркетинговые службы по товарам, по рынкам и покупателям, по регионам, матричная структура службы маркетинга.

Главная цель маркетинга - ориентация на потребителя. Предприятия достигают успеха в хозяйственной и коммерческой деятельности только тогда, когда их целью становится удовлетворение нужд потребителя.

Маркетинг услуг - это процесс разработки, продвижения и реализации услуг, ориентированный на выявление специфических потребностей клиентов.

Специфика услуг – их неосвязаемость, неспособность к хранению, изменчивость качества и неразрывность производства и потребления – определяют особенности маркетинга услуг.

Отдел маркетинга выполняет множество функций, основными из них являются: разработка краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной стратегии маркетинга; исследование факторов, определяющих структуру и динамику потребительского спроса на продукцию (услуги) предприятия, конъюнктуры рынка, изучение спроса на продукцию (услуги); определение наиболее эффективных направлений проведения рекламы; формирование доверия к предприятию; обеспечение успешной деятельности предприятия по сбыту продукции (услуг), стимулирование сбыта; подготовка и заключение договоров с покупателями, изучение потребностей покупателей, платежеспособного спроса, перспектив развития предприятия, цен; определение конкурентоспособности продукции (услуги).

Специалисты по маркетингу должны убедить все отделы ориентироваться на потребителя и строить всю деятельность с учетом его интересов.

ЗАО санаторий «Сибирь» один из ведущих многопрофильных санаториев курорта Белокуриха. Санаторий обеспечивает для клиентов проживание и питание, располагает помещениями и оборудованием для оказания различных медицинских услуг.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ, СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ВИДАМ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Карманова И.В., гр. М-12

Руководитель: доцент, к.х.н Матиевская Г.А.

Современное управление немислимо, и это подтверждает практика, без вида деятельности – исследования. В экономических условиях конкуренции, высоких темпов технологического развития, в сложных условиях современной общественной и социально-экономической жизни управлять без исследовательского подхода невозможно.

Хотя успех в бизнесе складывается из множества факторов, все преуспевающие в настоящее время компании отличаются одной общей чертой: абсолютной ориентацией на потребителя и всесторонним применением маркетинговых стратегий.

Одним из важнейших направлений в исследовании для предприятий является исследование потребности, спроса и предложения по видам выпускаемых ими товаров и услуг. Компании прибегают к данному исследованию для того, чтобы, получая наиболее полную информацию о конкурентоспособности своей продукции или предоставляемых услуг, иметь возможность разработать стратегию развития и совершенствования производства, повысить контроль в технологии управления качеством, разработать и внедрить новые виды продукции и услуг для наиболее полного удовлетворения потребностей рынка. Компании, серьезно занимающиеся маркетингом, вкладывают огромные усилия для определения нужд, потребностей и запросов своих клиентов.

Управление спросом означает управление потребителями. Спрос на продукцию компании исходит от двух групп: новых клиентов и постоянных клиентов. Помимо использования стратегий, нацеленных на привлечение новых клиентов и совершение с ними сделок, компании делают все возможное, чтобы сохранять уже имеющихся клиентов и поддерживать с ними постоянные отношения.

Один из полезных критериев для распознавания потребностей - это учет обстоятельств, факторов, влияющих на формирование потребностей. Огромную пользу в маркетинговом исследовании приносит знание развития той потребности, которую желал бы удовлетворить производитель.

Потребности людей практически не ограничены, чего не скажешь о ресурсах для их удовлетворения. Поэтому каждый человек предпочитает выбирать товары, которые имеют высшую потребительскую ценность и способны обеспечить максимальное удовлетворение с учетом своих финансовых возможностей. Потребитель рассматривает товар как совокупность определенных качеств и выбирает тот продукт или услугу, которые обеспечивают оптимальное сочетание этих качеств.

Общество с ограниченной ответственностью «Ваш Кондитер» на рынке кондитерских изделий алтайского края с 2000 года. Производственно-сырьевую базу предприятия составляли крупнейшие маслозаводы и зерноперерабатывающие компании города Барнаула и Алтайского края. Основным видом производственной деятельности является изготовление кондитерских изделий. Действующая организационная структура на предприятии ООО «Ваш Кондитер» имеет линейно-функциональную структуру управления.

ООО «Ваш Кондитер» поставяет свою продукцию в сети магазинов розничных продаж города Барнаула, а также в города Новосибирской области. Предприятие также выполняет индивидуальные заказа по изготовлению эксклюзивных видов кондитерских изделий.

С начала своего основания предприятие проводит активное маркетинговое исследование потребности, спроса и предложения своих выпускаемых товаров. Предприятие стремится максимально обеспечить рынок качественной и разнообразной продукцией, отвечающей всем требованиям потребителей. ООО «Ваш Кондитер» занимает значительную долю рынка кондитерских изделий, где также прочно обосновались не менее крупные предприятия-конкуренты Алтайского края: ООО «Олир» (г. Барнаул), компания «Форне» (г. Бийск), «Алтайская бисквитная компания» (г. Барнаул), а также крупные кондитерские компании города Новосибирска, Искитима, Бердска, Черепаново.

СТРУКТУРА И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАРКЕТИНГОВОЙ СЛУЖБЫ НА ОАО «БСЗ»

Клевцова Е.Н. – студентка гр. М-04
Берлова Т.М. – научный руководитель

Анализ деятельности современных отделов маркетинга свидетельствует о разнообразии их организационных структур. Организационная структура маркетинговой службы предприятия отражает те функции, которые выполняет маркетинг на данном предприятии. Единых рецептов по использованию четко определенных организационных структур управления маркетингом не существует. На формирование организационной структуры влияют такие экономические факторы, как тип рынка, на котором действует предприятие, какие цели оно ставит для достижения, характер продукции или услуг, область распространения деловых отношений предприятия и другие. Кроме того, организационная структура предприятия претерпевает изменения в течение жизненного цикла самого предприятия.

Предприятия функционируют в условиях сложной, изменчивой, с высокой степенью неопределенности, маркетинговой среды, поэтому управление маркетинговой деятельностью приобретает для них особую значимость. Только предложение потребителям ценностно-значимой продукции может быть залогом выживания в конкурентной борьбе, так как в обмен на произведенные товары и услуги фирма получает средства для своего существования и деятельности.

Цели отдела маркетинга на ОАО «БСЗ» состоят в следующем:

- ✓ Изучение конъюнктуры отечественного и международного рынков для определения рыночных перспектив ОАО «БСЗ».

- ✓ Продвижение продукции ОАО «БСЗ».

- ✓ Имиджевая политика предприятия.

- ✓ Комплекс мер с целью определения возможностей для постановки на производство новых изделий.

На ОАО "Барнаульском станкостроительном заводе" работа отдела маркетинга проводится по двум основным направлениям:

Традиционно выпускаемые товарные группы, при этом подразделяется работа на: внутреннем рынке России (Россия и страны СНГ) и внешнем рынке (перспективы выхода). Поиск загрузки свободных производственных мощностей и расширение номенклатуры выпускаемой продукции.

С этой целью формируются базы данных, основанные на обработке полученных ответов на запросы потребителей и собственных прогнозных исследований. Схема маркетинговых исследований включает в себя: анализ конъюнктуры рынка, анализ потенциальных конкурентов, уровня их технического оснащения и занимаемых ими рыночных позиций, анализ перспектив развития производства и реализации продукции, как ОАО "БСЗ", так и конкурентов, анализ платежеспособного спроса, включающий в себя исследования: востребованности товара; выборки потребителей, их опроса, анализ возможностей постановки на производство новых изделий. Изучение конкурентной среды позволяет выявить основных конкурентов фирмы, определить методы конкурентной борьбы, провести сравнительный анализ качества товаров, ценами т.д.

Интерес к маркетинговой деятельности и, соответственно, заинтересованность в наиболее эффективном управлении ею усиливаются по мере осознания все большим числом организации в сфере предпринимательства, международной сфере и некоммерческой сфере того, как именно маркетинг способствует их более успешному выступлению на рынке.

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОАО «АЛТАЙКРОВЛЯ»

Корнилова М.А. – студентка гр. М-04
Берлова Т.М. – научный руководитель

Маркетинг, есть такая организация хозяйственной деятельности, при которой главными являются потребности покупателей, качество товаров и услуг, комплексность, системный подход в обслуживании. Отсюда и особенности организации маркетинга, построение специализированных служб, занимающихся сбором, обработкой и анализом информации, научными исследованиями, прогнозированием объемов товарооборота, ассортиментным планированием, рекламной работой и другими видами деятельности, входящими в систему маркетинга. Следовательно, организационная структура маркетинговой деятельности в фирме может быть определена как совокупность служб, отделов подразделений, занимающихся той или иной маркетинговой деятельностью.

Маркетинговая структура имеет решающее значение для успешной реализации концепции маркетинга на предприятии. Каждая фирма создает отдел маркетинга с таким расчетом, чтобы он наилучшим образом способствовал достижению маркетинговых целей (выявление неудовлетворенного спроса покупателей, географическое расширение рынков, изыскание новых сегментов рынка, увеличение прибыли и т.д.). В то же время служба маркетинга должна точно представлять возможности предприятия, чтобы, занимаясь его развитием, не оторваться от реальной жизни предприятия.

Таким образом, маркетинг является ведущей функцией, определяющей техническую, производственную политику предприятия, стиль и характер управления всей предпринимательской деятельностью. Специалисты по маркетингу находятся в начале, а не только в конце производственного цикла. Они должны установить и довести до каждого инженера, конструктора и производственника, каким потребитель хочет видеть данный продукт, какую цену он готов платить и где и когда потребуется этот продукт.

На данном предприятии организация службы маркетинга требует глубокого рассмотрения и усовершенствования. Недостатком деятельности службы маркетинга является то, что она встроена в уже сложившиеся организационные структуры управления, которые в принципе не пригодны для работы в условиях рынка. Вместо отдела сбыта образован коммерческий отдел, ведающий анализом рынка помимо всех своих функций. Поэтому такая «служба маркетинга» не может обеспечить комплекса задач, поставленных перед работниками данного подразделения.

Причины этой ситуации – формирование службы маркетинга из работников других подразделений предприятия, не знакомых с теорией и практикой маркетинга, стремление втиснуть службы маркетинга в прежнее штатное расписание, несмотря на то, что в условиях рынка потребность в специалистах на предприятии возрастает многократно.

Для выполнения маркетинговых функций (изучение потребителей товаров (услуг) предприятия и их поведения на рынке; анализ рыночных возможностей предприятия (доля рынка); оценка выпускаемых товаров и предлагаемых услуг, перспектив их развития; анализ используемых форм и каналов сбыта; оценка используемых фирмой методов ценообразования; мероприятия по продвижению товаров (услуг) на рынок (позиционирование); изучение конкурентов; выбор «ниши» (сегментирование) рынка) необходимо сформировать новое структурное подразделение, которое должно быть укомплектовано специалистами в области маркетинга.

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА СОЕВОЙ ПРОДУКЦИИ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ЮРВЕС»).

Лендаева Ю.А., гр. М-12

Руководитель: к.т.н., доцент Полякова Л.В.

Алтайский край является одним из крупнейших сельскохозяйственных регионов Российской Федерации. Площадь его сельскохозяйственных угодий составляет 11031 тысяч гектаров, в том числе 6708 тысяч гектаров пашни, на которой занимаются производством сельскохозяйственной продукции 819 сельхозпредприятий и около 6 тысяч крестьянских (фермерских) хозяйств.

Необходимость первоочередного развития глубокой переработки сои определяется тем фактом, что именно эта отрасль, замыкающаяся на платежеспособный и быстрорастущий сегмент рынка, в состоянии в максимально короткие сроки стимулировать и обеспечить высоко rentable производство сои сельскохозяйственными предприятиями, обеспечить импортозамещение ввозимых в страну соевых пищевых продуктов, способствовать внедрению новых технологий и организационных схем. Нарращивание производства экологически безопасных пищевых продуктов и ингредиентов на основе сои будет способствовать существенному улучшению качества и сбалансированности питания населения России, повышению его лечебно-профилактической направленности.

Соя - самая распространенная зернобобовая и масличная культура мирового значения. В ее семенах содержится в среднем 36- 42 % полноценного белка, который характеризуется высокой усвояемостью. Главной целью развития производства соевой продукции является обеспечение здоровыми высокобелковыми диетическими продуктами питания из бобов сои.

Исследования российских ученых в последние 10 лет показали, что соевые продукты полезны людям всех возрастов. Соевый белок не уступает белку мяса или рыбы, легко усваивается, не содержит лишних калорий, зато бобы имеют набор из 20 незаменимых, необходимых человеческому организму аминокислот, витаминов А1, В1, В2, В3, В6, С, Р, К, Е, поливитамина РР, микроэлементов калия, кальция, магния, железа, фосфора, цинка и других, большого количества клетчатки, фитаты и ингибиторы (замедлители, подавляющие активность рака).

ООО «Юрвес» - одно из первых в Западной Сибири предприятий-производителей натуральных соевых продуктов молочного типа. За 6 лет работы на рынке им освоено более 20 наименований изделий, специалисты фирмы постоянно работают над расширением ассортимента продукции. Главными проблемами, стоящими перед ООО «Юрвес» являются тарифы, дизайн, тара, выпуск продукции с более длительным сроком хранения (сейчас у большинства продуктов он недельный), реклама продукции, которая в первую очередь, должна быть направлена на определение ее преимуществ (привлечение внимания к преимуществам соевого белка в отношении цены, питательных и целебных свойств).

Стратегическим преимуществом развития производства соевой продукции является практически неограниченный рынок сбыта, поскольку индустрия переработки бобов сои с получением текстурированного белка и соевых молочных продуктов не только в регионе, но и стране развита крайне слабо, а спрос на ее продукцию во всем мире характеризуется стойкой увеличивающейся тенденцией.

Развитие производства соевой продукции позволит:

- обеспечить выпуск признанной в мире экологически чистой белковой продукции;
- высвободить ресурсы мяса, молока и зерна, увеличить производство мясной (колбас), хлебопекарной и кондитерской продукции;
- сократить дефицит отечественного производства белково-содержащих продуктов питания;
- получать импортозамещающую продукцию.

Данная работа посвящена анализу маркетинговой деятельности в аграрном секторе. В настоящее время одним из слабо разработанных направлений маркетинга, как справедливо отмечают многие исследователи, является маркетинговая деятельность на предприятиях аграрного сектора. В работе рассматриваются проблемы, особенности и основные направления развития маркетинга в АПК. Цель работы – повышение эффективности деятельности сельскохозяйственного предприятия, на примере ОАО «Белагра», путем усовершенствования структуры и функционирования маркетинговой службы.

Актуальность этой темы обусловлена тем, что за годы адаптации к рыночным условиям, в сельском хозяйстве маркетинговая деятельность мало себя проявила, или не проявила совсем. Для организации маркетинга на любом предприятии, в первую очередь, необходимо знать его основы. Такие как:

Маркетинг – это вид деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей людей посредством обмена (это классическое определение маркетинга).

Управление маркетингом – это анализ, планирование, претворение в жизнь и контроль за проведением мероприятий, рассчитанных на укрепление, установление и поддержание выгодных обменов с покупателями ради достижения определенных задач организации (например, получение прибыли, рост объема сбыта, увеличение доли рынка и т.п.).

Маркетинговая деятельность всегда осуществляется в определенных рамках (в масштабе мировом, отдельной страны, отрасли, фирмы) в соответствии с определенными требованиями и в конкретной ситуации.

Маркетинг, связанный с продуктами сельского хозяйства, сложнее промышленного и тем более других видов маркетинга, что определяется многообразием методов, приемов и способов его осуществления из-за большого количества производимых продуктов, их целенаправленности, необходимой значимости.

Особенности агромаркетинга определяются спецификой сельского хозяйства, и некоторые из них, наиболее важные:

1. Зависимость экономических результатов от природных условий.
2. Роль и значение товара.
3. Несовпадение рабочего периода и периода производства.
4. Сезонность производства и получения продуктов.
5. Многообразие форм собственности в системе АПК на землю, средства производства, реализуемый товар.
6. Многообразие организационных форм хозяйствования.
7. Неравномерность, неравнозначность и различный уровень осуществления маркетинговой деятельности.
8. Более высокая чувствительность, восприимчивость, адаптивность, самоорганизация, самоуправление системы агромаркетинга по сравнению с системами других видов маркетинга.
9. Более низкий уровень науки и искусства маркетинговой деятельности в сравнении с другими видами маркетинга: а) производители имели и имеют дело с продуктами первой необходимости, да еще на дефицитном рынке, поэтому руководители сельскохозяйственных предприятий и формирований уделяли мало внимания агромаркетингу, вследствие чего у них почти не опыта в этой области; б) до настоящего времени не сформировалась наука об агромаркетинге и, следовательно, отсутствуют научно обоснованные рекомендации по его осуществлению.

Цель работы помочь руководителю ОАО «Белагра» правильно и эффективно организовать работу маркетинговой службы, предложить пути ее развития и совершенствования в рыночных условиях.

СТРУКТУРА И ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАРКЕТИНГОВОЙ СЛУЖБЫ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО “БЕТОФОРМ”

ст. гр. М-11 Руденко И.Н.

Научный руководитель Горлова Н.Н к.т.н. доцент

Маркетинг – социальный и управленческий процесс, с помощью которого отдельные лица и группы лиц удовлетворяют свои нужды и потребности посредством создания товаров и потребительских ценностей и взаимобмена ими.

Цели маркетинга: максимизация потребления, максимизация степени удовлетворения потребителей, максимизация выбора потребителей, максимизация качества жизни.

Постановка задач формируется в виде конкретных показателей и имеет временные рамки в зависимости и в соответствии с поставленными целями, стратегией работ (увеличить долю рынка, число прямых договоров, поднять имидж предприятия, снизить издержки, затраты).

Управление маркетингом – анализ, планирование, реализация и контроль за исполнением программ, направленных на создание, поддержание и расширение выгодных отношений с целевым покупателем для достижения целей организации.

Организация маркетинговой деятельности, или маркетинга, включает в свой состав: построение (совершенствование) организационной структуры управления маркетингом; подбор специалистов по маркетингу (маркетологов) надлежащей квалификации; распределение задач, прав и ответственности в системе управления маркетингом; создание условий для эффективной работы сотрудников маркетинговых служб (организация их рабочих мест, предоставление необходимой информации, средств оргтехники и др.); организацию эффективного взаимодействия маркетинговых служб с другими службами организации.

Грамотное организационное структурирование маркетинговой деятельности во многом определяет ее успех на рынке.

Маркетинговая служба на определенном этапе своего развития под воздействием внешней и внутренней среды должна организационно изменяться. Изменения, безусловно, должны быть современными и эффективными.

Служба маркетинга является мозговым центром, источником информации и рекомендаций не только для рыночной, но и для производственной, научно-технической и финансовой политики предприятия.

Задача службы маркетинга заключается в том, чтобы держать курс на потребителя, постоянно следить за тем, что ему нужно, а также следить за деятельностью конкурентов, определять слабые и сильные их стороны и возможные рыночные действия.

АНАЛИЗ МАРКЕТИНГОВОЙ СЛУЖБЫ НА ЗАО БМК “МОЛОЧНАЯ СКАЗКА”

ст. гр. М-12 Якушева А.В.

Руководитель: кпн, доцент кафедры ЭиОП Фандина В.Г.

Маркетинг как концепция управления производственно-сбытовой и научно-технической деятельностью фирмы сложился в 60-70-х годах. Его появление связано в первую очередь с активным развитием научно-технического прогресса в области информационной инфраструктуры и компьютеризацией внутрифирменного управления, а также с возникновением значительных трудностей сбыта по большинству товарных рынков, особенно готовой продукции. В значительной степени маркетинговая концепция направлена на видеоизменение и сглаживание конкурентной борьбы путем выявления целевого рынка, рыночного «окна» и рыночной «ниши», еще свободных для внедрения нового или усовершенствованного товара, с целью избежать прямой и агрессивной конкуренции и работать на рынке в режиме строгого распределения его сегментов.

Маркетинг, представляет собой одну из важнейших сфер целостной системы управления всеми аспектами деятельности предприятия, оказывает на нее все более активное влияние,

включая управление финансами, системой снабжения, организационным построением служб, кадровой политики и т.д.

Концепция маркетинга представляет собой систему взглядов, определяющих ориентацию предпринимательской деятельности на различных этапах ее развития. Выделяются концепции производственной, товарной, сбытовой, потребительской ориентации, позволяющие предприятию обеспечить получение прибыли.

Как система маркетинг создавался под влиянием развития монополий, которые требовали более масштабного и глубокого исследования рынка и более совершенной организации деятельности фирм на рынке.

Маркетинг применяется независимо от того, в какой степени развиты рыночные отношения, так как выступает в виде реальной системы, которая увязывает внутреннюю и внешнюю деятельность фирмы, а также координирует взаимодействие всех субъектов, входящих в систему маркетинга.

Маркетинговая система включает в свой состав различные элементы, к которым в первую очередь следует отнести: поставщиков, конкурентов, посредников, потребителей (рынок) и фирму (компанию), деятельность которой является предметом исследования и анализа. Формирование и функционирование маркетинговой системы происходит в определенной окружающей среде, которая создается под влиянием факторов и условий рыночного пространства (поля) и ограничений (возмущений) со стороны социально-экономических, политических, культурных, демографических и экологических факторов.

Управление экономикой и финансами предприятия невозможно без хорошо работающих маркетинговых служб. Надо всегда знать, какие соотношения цены, качества, сервиса и объема продаж существуют на рынке, каковы их тенденции, что предпринимают конкуренты, в чем они слабее или сильнее. Перед тем, как тратить не малые деньги на рекламу, нужно понять, а будет ли эффект от нее. Если предприятие собирается расширяться в регионы, то необходимо знать положение в каждом из них.

Основная цель службы маркетинга на предприятии – налаживание системы обработки и выдачи необходимой для обеспечения конкурентоспособности информации о рынке в подразделениях фирмы, а также организация регулярного обменной информацией между подразделениями. Главное назначение маркетинга – обеспечение управления ассортиментом, которым занимаются все службы маркетинга – как внешнего, так и внутреннего. Если внешний маркетинг предоставляет информацию из внешней среды предприятия, то внутренний маркетинг как бы исследует фирму изнутри. Причем эти исследования начинаются с выявления «узких мест» и потенциальных возможностей отдельных подразделений предприятия и заканчиваются созданием механизма управления затратами фирмы (правленческий учет).

СЕКЦИЯ ФИНАНСОВ И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

СТАТИСТИКА ОТРАСЛЕВОЙ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Акимова А.С. – ст. гр. 5М – 21
Власова О.В. – аспирант каф. ФМ

В результате оживления российской экономики в 1999-2003 гг. обозначился процесс восстановления спроса на рабочую силу. Этому во многом способствовал рост ВВП, который за 1999-2003 гг. увеличился более чем на 34% и в сопоставимых ценах приблизился по своему объему к уровню 1992 г., а объем промышленного производства за тот же период вырос на 44,6%. Впервые за годы рыночных преобразований выросла численность занятых в экономике - более чем на 1,5 млн. человек за четыре года (1999-2002). Соотношение приростов численности занятых в экономике и ВВП (коэффициенты эластичности) составило в 1999 г. 0,11 %, в 2000 г. - 0,06%, в 2001 г. - 0,12%, а в 2002 г. - 0,24% на 1 % прироста ВВП. Снижение коэффициента эластичности в 2000 г. не означает ослабления влияния динамики производства на занятость, а связано с тем, что указанная взаимосвязь не является линейной, и с тем, что основные трудовые показатели меняются с большей инерцией, чем часто колеблющиеся показатели уровня производства. Рост данного показателя в 2001 и 2002 гг. подтверждает существенное влияние динамики производства на занятость.

Следует отметить, что рост занятости происходил далеко не во всех отраслях экономики. Численность занятых сократилась в сельском хозяйстве, причем значительно. Эта отрасль потеряла за последние пять лет более 1 млн. работников. Менее значительное сокращение занятости имело место в строительстве - около 80 тыс. человек, жилищно-коммунальном хозяйстве - более 200 тыс. человек, науке и научном обслуживании - почти 160 тыс. человек.

Фактически весь рост занятости в 1999-2003 гг. был обеспечен за счет увеличения численности занятых в торговле, общественном питании, сбыте и заготовках. Занятость в этой отрасли возросла за рассматриваемый период почти на 2 млн. человек.

По экономике в целом за пять лет производительность труда выросла на 35%, причем пик роста пришелся на 2000 г. - 9,3%. При этом наиболее высокие темпы роста производительности труда за 1999-2003 гг. характерны для строительства - 63% и сельского хозяйства - 60%, промышленность занимает лишь третье место - 55%.

Что же касается фактора заработной платы, то необходимо отметить, что его влияние на структуру занятости, как и в предшествующий период, остается весьма значительным. В результате общего кризисного состояния экономики и под воздействием финансового кризиса 1998 г. снижение реальной заработной платы в 1999 г. достигло рекордного уровня - 32,6% от уровня 1990 г. С этой позиции началось ее увеличение в 2000-2003 гг. За период 1999-2003 гг. реальная заработная плата по экономике в целом выросла почти на 45%. Как таковой, уровень реальной заработной платы, как это ни парадоксально, не столь существенно влияет на занятость.

Статистические данные о приеме и выбытии рабочей силы по крупным и средним предприятиям в России в течение 1999-2003 гг. свидетельствуют об активизации этих процессов. Так, в целом за 1999 г. прием работников составил 24,2% от среднесписочной численности, выбытие - 24,5%, а в 2003 г. соответствующие показатели выросли до 29,2 и 31,3%.

Структурные изменения в занятости во многом связаны с ростом инвестиционной активности, который начался в 1999 г., что улучшило условия для развития системы рабочих мест, и в большинстве отраслей промышленности позволило остановить их некомпенсированное выбытие. За 1999-2003 гг. объем инвестиций в основной капитал увеличился почти на 60%, в том числе только в 2000 г. - на 17,4%. Тем не менее уровень инвестиций в российской экономике пока недостаточен, износ основных фондов остается высоким - по экономике в целом износ достигает почти 45%, а в промышленности - более 50%. Также свыше 50% оборудования изношено в сельском хозяйстве и на транспорте.

Рынок труда Алтайского края в 2001-2003 годы испытывал дальнейшее влияние структурных изменений, происходящих в экономике, что выразилось в увеличении уровня безработицы, несоответствии спроса и предложения рабочей силы.

Так, в январе-сентябре 2004 года в органы службы занятости Алтайского края обратилось 129,6 тыс. человек (на 16,3% больше, чем за тот же период прошлого года). Наиболее значительный рост числа обратившихся (в 1,7-2,1 раза) отмечался в Алтайском, Бийском, Рубцовском, Хабарском районах. В то же время уменьшение количества обратившихся наблюдалось в 10 территориях края, а самое значительное (более чем на 15%) – в Быстроистокском, Солтонском районах и городе Новоалтайске.

При содействии службы занятости за январь–сентябрь 2004 года нашли работу 75,6 тыс. человек, что на 8,2% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Отмечается, что наибольшее число свободных рабочих мест сосредоточено в негосударственном секторе экономики, а по отраслям экономики - в промышленности и жилищно-коммунальном хозяйстве. На долю вакансий государственного сектора экономики приходится 32,6%; по отраслям экономики: на промышленность - 22,5%; жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание - 10,4%; здравоохранение, социальное обеспечение, образование, культуру и науку - 14,6%; торговлю и общественное питание - 16,0%; строительство - 8,9%; транспорт и связь - 4,7%; другие - 22,9%.

Содействие занятости граждан различных социально-демографических групп населения осуществляется в рамках *Программы содействия занятости населения Алтайского края на 2004 – 2005 годы*.

Программа определяет на основе прогноза социально-экономического развития края, анализа и прогноза ситуации на рынке труда края в целом, а также его районов и городов, основные направления и приоритеты государственной политики занятости населения на 2004-2005 годы и нацелена на социальную защиту от безработицы, прежде всего, двух групп населения: безработных граждан, зарегистрированных в органах государственной службы занятости, и работающих, но находящихся под угрозой увольнения.

Основной целью Программы является реализация конкретных направлений содействия занятости населения, увязанных с экономическими возможностями расширения сферы приложения труда.

В целом можно сказать, что динамика и направленность структурных сдвигов в отраслевой занятости представляется крайне неоднозначной. Наряду с положительными моментами в ряде отраслей, где динамика занятости соответствует общемировым тенденциям перехода к постиндустриальному обществу, динамика занятости в других отраслях идет вразрез с этими тенденциями. В определенной мере это отражает специфику посткризисного состояния российской экономики и обусловлено как влиянием макроэкономических факторов, так и состоянием общеэкономической конъюнктуры.

Литература:

1 С.Г. Кузнецов, И.И. Мухина. Экономический рост и отраслевые структурные сдвиги в занятости// Вопросы статистики. – 2004. - №10 – с.81 – 88

2 www.amic.ru

3 www.infostat.ru

УПРАВЛЕНИЕ ВАЛЮТНЫМИ РИСКАМИ

Беленинов М.Б. – студент гр. ФК-21
Щербакова Н.В. – аспирант каф. ФМ

Нынешний этап развития страны содержит много примеров, когда желание получить сверхприбыль в условиях неуправляемого валютного риска приводило банки к диаметрально противоположным результатам: одни потеряли свой собственный капитал, а другие приумножили его. Отсюда естественное стремление снизить подобную неопределенность, и, как результат — повышенный интерес к методике оценки валютного риска и поиску надежных путей управления им. Однако одна из принципиальных особенностей решения этой задачи заключается в том, что на практике невозможно создать систему управления валютным риском, которая бы подходила всем без исключения. Ее масштаб, глубина и набор используемых методов зависят от множества индивидуальных факторов: размера банка, его специализации, географического расположения и т.д. И, тем не менее, существуют некоторые общие закономерности.

Валютный риск представляет собой риск потерь при покупке-продаже иностранной валюты по разным курсам.

Основные этапы управления валютными рисками:

- формулировка стратегии и задач управления валютным риском банка;
- выбор методов его оценки и диагностики;
- выбор или создание организационных структур, осуществляющих управление валютным риском;
- разработка системы контроля и мер ответственности в процессе управления;
- постоянное совершенствование системы управления валютными рисками в банке.

Вне всякого сомнения, выявление риска – это первоочередная и наиболее важная задача. На этом этапе определяется открытая валютная позиция и степень ее подверженности риску. От качества проведенной работы, от имеющихся в распоряжении банка методов прогнозирования валютного курса зависит итоговая эффективность управления валютными рисками.

Количественная оценка величины валютного риска — второй этап процесса управления. Корректная количественная оценка величины валютного риска на сегодняшний день представляет одну из самых трудных задач. Наиболее популярным инструментарием является методологическая концепция VaR (Value at Risk), представляющая риск в виде определенного числового значения с вероятностными характеристиками, зависящими от избранного доверительного интервала (95, 97,5 или 99%), определяющими распределение вероятностей изменения валютного курса.

Модификация рискованной позиции производится после проведения количественной оценки валютного риска. Она предполагает выбор наиболее подходящего — внутреннего или внешнего — метода управления, отвечающего критериям эффективности как с точки зрения уровня покрытия риска, так и с точки зрения сравнительной затратности. Надо сказать, что на практике для среднего банка выбора как такового в данном случае не существует. Применение внешних методов управления валютным риском требует соответствующей ресурсной базы, а также профессиональных навыков в сфере ценообразования производных финансовых инструментов. Поэтому такую методику используют главным образом крупные банки, которые располагают необходимыми для этого возможностями. Что же касается средних банков, то на их долю остаются только внутренние методы — как вследствие их меньшей затратности, так и возможности четкого контроля со стороны менеджмента банка.

Внутренние методы включают в себя несколько основных механизмов:

- лимитирование — установление ограничений на величину риска по той или иной валюте. Величина лимита отражает готовность банка принимать на себя отдельный риск. Лимитирование предусматривает разработку стратегической документации, устанавливающей

предельно допустимый уровень риска, а также распределение функций и ответственности банковского персонала. Лимитирование бывает достаточно разным:

- лимиты на иностранные государства (устанавливаются максимально возможные суммы для операций в течение дня с клиентами и контрапартнерами в сумме из каждой конкретной страны), лимиты на операции с контрапартнерами и клиентами (устанавливается максимально возможная сумма для операций на каждого контрапартнера, клиента или виды клиентов), лимит инвентария (установление ограничений по используемым инструментам и валютам с определением списка возможных к торговле валют и инструментов торговли), установление лимитов на каждый день, лимит убытков (устанавливается максимально возможный размер убытков, после достижения которого все открытые позиции должны быть закрыты с убытками).
- хеджирование — предлагает занятие противоположной позиции по отношению к первоначально существующей. Хеджирование - это процесс уменьшения риска возможных потерь. Фирма может принять решение хеджировать все риски, не хеджировать ничего или хеджировать что-то выборочно. Она также может спекулировать, будь то осознано или нет. Хеджирование всех рисков - единственный способ их полностью избежать. Но одним из недостатков общего хеджирования (т. е. уменьшения всех рисков) является довольно существенные суммарные затраты на комиссионные и премии опционов. Другой способ - страховать риски только после того, как курсы или ставки изменились до определенного уровня. Можно считать, что в какой-то степени компания может выдержать неблагоприятные изменения, но когда они достигнут допустимого предела, позицию следует полностью хеджировать для предотвращения дальнейших убытков. Такой подход позволяет избежать затрат на страхование рисков в ситуациях, когда обменные курсы или процентные ставки остаются стабильными или изменяются в благоприятном направлении.
- диверсификация — распределение активов и пассивов по различным компонентам как на уровне инструментов, так и по их составляющим.
- мэтчинг – взаимный зачет рисков по активу и пассиву, где путем вычета поступления валюты из величины ее оттока руководства банка имеет возможность оказать влияние на их размер.
- неттинг – он выражается в максимальном сокращении валютных сделок путем их укрепления. Для этой цели координация деятельности всех подразделений банковского учреждения должна быть на высоком уровне.

Контроль выбранного метода управления валютным риском показывает, насколько правильно были определены инструменты управления — исходя из наличия денежных ресурсов, специализации банка и в целом ситуации на рынке.

Применение описанной выше системы управления валютным риском позволяет банку выстраивать реальную валютную политику, то есть разрабатывать конкретные планы получения максимальной прибыли, исходя из специализации, наличия ресурсов, квалификации специалистов, дальнейших задач банка и других факторов.

Эти и другие аспекты управления и должны найти свое отражение в индивидуальной политике конкретного банка. Составляя и дополняя внутренние положения, банк должен выработать и внедрить в свою деятельность четкую схему принятия решения — от высшего менеджмента до технического исполнителя. Вполне возможно, что в результате такой деятельности будет возникать некоторая избыточная прибыль по отношению к запланированной. Важно, однако, воспринимать ее не как недостаток системы, занижившей потенциальные рубежи, а как ее плюс — показатель резерва управления, раскрывающий конкретные возможности более эффективной работы на следующем этапе. Отсюда вытекает еще один обязательный этап — постоянное совершенствование системы управления валютными рисками в банке.

Список использованной литературы:

1. Банковское дело. // Под ред. О.И. Лаврушина. - М.: “Банковский и биржевой научно-консультативный центр”. -2002.

2. Лукашов А.В. / Международные корпоративные финансы и управление валютными рисками в нефинансовых корпорациях. // Управление корпоративными финансами. – 2005. -№1. – С.19.

3. www.franklin-grant.ru

4. www.bankclub.ru

5. www.bankir.ru

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Бихлер О. Ф. – аспирант кафедры ФМ
Книга А.С. – к. э. н., доцент кафедры ФМ

Развитие элементов стратегического управления экономическими объектами различных уровней в нашей стране связано с развитием рыночной экономики. Трансформационные процессы, происходящие в России, усиливают неопределенность внешней среды предприятия и обуславливают необходимость изменений в экономическом поведении предприятия. Важнейшей функцией стратегического управления инвестиционной деятельностью предприятия любого профиля является разработка и реализация эффективной инвестиционной стратегии.

Процесс формирования и реализации инвестиционной стратегии в современных условиях имеет свою специфику. Среди наиболее важных факторов, влияющих на процесс разработки оптимальной инвестиционной стратегии, можно выделить:

- высокую динамику основных макроэкономических показателей, связанных с инвестиционной активностью предприятия;
- частые колебания конъюнктуры инвестиционного рынка;
- непостоянство государственной инвестиционной политики и форм регулирования инвестиционной деятельности;
- темпы научно-технического прогресса;
- ограниченность и, как следствие, труднодоступность финансовых ресурсов;
- неполнота информации о динамике внешней среды, что является характерным для информационных потоков в любой стране.

Все вышеперечисленные факторы не позволяют эффективно осуществлять процесс управления инвестициями на предприятии на основе ранее приобретенного опыта руководителей и специалистов компании и традиционных методов и приемов финансового менеджмента. В связи с этим, возникает необходимость в разработке новых методологических подходов к процессу формирования инвестиционной стратегии предприятия.

Все большую актуальность в последнее время приобретает построение моделей, способствующих оценке перспектив инвестиционного развития предприятия. Среди них можно выделить экономико-математические модели, модели, основанные на использовании метода анализа иерархий, а также применение положений из других отраслей знаний. Основными задачами моделирования в сфере инвестиционной деятельности является обоснование вариантов управленческих решений, прогнозирование приоритетных направлений развития и выявление резервов повышения эффективности в целом. Моделирование позволяет менеджерам отобразить наиболее характерные свойства, структурные и функциональные параметры объекта управления, выделить его важнейшие взаимосвязи с внутренней и внешней средой предприятия, определить степень влияния различных факторов на ход реализации ранее разработанных стратегических планов, с последующей корректировкой по выявленным негативным моментам. Это способствует проведению перспективного стратегического анализа, по результатам которого менеджеры могут прогнозировать дальнейшие свои действия.

Таким образом, исследования в области стратегического инвестирования позволяют судить о трудности выделения главных факторов, определяющих инвестиционное поведение предприятий в современных условиях и необходимости дифференцированного подхода к исследованию поведения фирм конкретных отраслей.

БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ РАСХОДОВ НА РЕКЛАМУ

Блищак Ж.И., Степанова А.С.
Кузьмичева Е.В. – старший преподаватель каф. ФМ

Реклама настолько плотно вошла в нашу жизнь и сделала это так незаметно, что мы, зачастую, даже не замечаем ее. Каждый день наше сознание подвергается неоднократному воздействию этого «рычага и двигателю торговли». Но если для простого обывателя реклама – всего лишь красивая картинка или модный слоган, то перед предприятием возникает множество проблем, связанных с учетом расходов на рекламу. На наш взгляд, эта тема является актуальной, так как реклама занимает все большее место в нашей жизни, затрагивает и вовлекает все новых и новых юридических и физических лиц.

Рекламные агентства - только посредники между лицами, желающими провести рекламную кампанию, и рекламоизготовителями и рекламораспространителями.

Рекламодатель оплачивает посредническое вознаграждение рекламному агентству и компенсирует ему понесенные в связи с проведением рекламной кампании расходы. И эти затраты являются для рекламодателя рекламными расходами, относимыми в состав *расходов по обычным видам деятельности*

Рекламный ролик. Очень важно правильно определить, каким объектом учета является рекламный ролик. Согласно п. 1 ст. 7 Закона РФ "Об авторском праве и смежных правах" аудиовизуальные произведения (кино-, теле-, слайд-, видеофильмы, диафильмы и другие кино- и телепроизведения) являются объектами авторского права. В большинстве случаев демонстрация рекламных роликов производится на телевидении, т. е. может быть отнесена к рекламе через СМИ.

В бухгалтерском учете в качестве срока полезного использования рекламного ролика может быть принят предполагаемый срок его демонстрации. Если планируется осуществлять демонстрацию рекламного ролика более 12 месяцев, то он должен быть принят к учету в качестве НМА. В этом случае стоимость рекламного ролика отражается в бухгалтерском учете на счете 04 "Нематериальные активы".

Объект НМА принимается к учету по первоначальной стоимости, которая складывается из фактических расходов по его приобретению (в том числе выплат рекламопроизводителю, авторам, посредникам и пр.). Стоимость материального носителя (кассеты, компьютерного диска и т. п.) не включается в первоначальную стоимость НМА. Носитель учитывается как отдельный объект.

Стоимость рекламного ролика погашается в общеустановленном порядке посредством амортизации. Если предполагается использование рекламного ролика в течение более короткого промежутка времени, его стоимость может быть отнесена в состав *расходов по обычным видам деятельности*.

В налоговом учете начисляемая ежемесячно амортизация включается в состав *прочих расходов, связанных с производством и реализацией*.

Если срок полезного использования рекламного ролика менее 12 месяцев и стоимость менее 10 000 руб., он не может учитываться как амортизируемое имущество. В этом случае стоимость данного ролика включается в состав расходов на рекламу, относимых к прочим расходам, связанным с производством и реализацией. Расходы эти не нормируются и полностью принимаются к уменьшению налогооблагаемой прибыли, если демонстрация рекламного ролика осуществляется через СМИ.

Учет расходов на демонстрацию рекламного ролика. Затраты на демонстрацию рекламного ролика по телевидению в бухгалтерском учете признаются рекламными (коммерческими) расходами и отражаются в составе расходов по обычным видам деятельности.

В большинстве случаев организации оплачивают услуги по телевизионному прокату рекламного ролика заранее, т.е. производят авансовые платежи. В соответствии с требованиями ПБУ 10/99 перечисление авансового платежа не может быть отражено в учете ни как расходы текущего периода, ни как расходы будущих периодов. Право включения стоимости

услуг по прокату в состав расходов возникает только после оказания данной услуги, т. е. демонстрации рекламного ролика. Подтверждением оказания услуги служит эфирная справка, акт приема-передачи услуги. В аналогичном порядке учитываются расходы по демонстрации рекламного ролика на выставках, ярмарках, в витринах, на уличных мониторах.

Рекламные ролики также могут демонстрироваться в кинотеатрах. Показ рекламного ролика в кинотеатрах не может быть квалифицирован как размещение рекламы в СМИ. Поэтому в соответствии с п. 4 ст. 264 НК РФ расходы на такое размещение рекламы признаются для целей налогообложения прибыли в размере, не превышающем 1 % от выручки, определяемой в соответствии со ст. 249 НК РФ.

Печатная реклама, к примеру, не настолько затратна и поэтому относительно малобюджетна. А изготовить хороший рекламный ролик можно только за большие деньги. Барнаульский рекламодатель к этому, как правило, не готов. Еще одна особенность наших агентств - неразвитые технологии продаж рекламы.

Рынок развит слабо, поэтому крупные рекламодатели обращаются с заказами в Новосибирск, где больше специалистов в этой области. Но там стоимость рекламного продукта в 5-10 раз выше. Солидных агентств наружной рекламы в Барнауле не более 10 ("Видеоинтернешнл", центр рекламных кампаний "Креатика", "Перспектив", "Город" и "ПРО-Движение", "Дельфин" и др.). Между ними разворачивается ожесточенная борьба за крупных клиентов, часто с использованием демпинга.

Логотип, товарный знак. "Носителями" логотипа могут быть транспортные средства, канцелярские принадлежности, одежда, посуда, сувенирная продукция и т. п. Исключительное право владельца на товарный знак отражается в бухгалтерском учете как объект НМА. Товарный знак принимается к учету по своей первоначальной стоимости, которая складывается из сумм, уплаченных разработчику знака (за исключением НДС), пошлин, уплачиваемых при подаче заявки на регистрацию, за экспертизу заявленного изображения, регистрацию, выдачу свидетельства.

Как правило, организации не регистрируют свой логотип. Право на использование такого логотипа не является исключительным, поэтому он не является объектом НМА. Расходы на создание логотипа классифицируются в бухгалтерском учете как расходы по обычным видам деятельности.

Расходы на изготовление, приобретение предметов с логотипом рассматриваются как расходы рекламного характера. Также относятся к рекламным расходы на нанесение символики организации на транспортные средства, продукцию и т. п. Соответственно понесенные расходы являются объектом налогообложения при исчислении налога на рекламу.

Реклама на транспорте. Реклама на транспорте — представляет рекламное оформление общественного транспорта, такого, как автобусы, троллейбусы, трамваи, маршрутные такси.

С целью увеличения рекламной площади, возможно использование не только бортовой поверхности, но и частичное задействование оконной площади. Для этого используются полупрозрачные элементы, которые практически не мешают обзору изнутри транспорта, но хорошо заметны снаружи. Используемая рекламная площадь не ниже 50 кв. метров.

В связи с частыми остановками и относительно медленным движением городского транспорта, размещенная на нем реклама, эффективно воздействует как на пешеходов, так и на пассажиров движущегося транспорта. Реклама на транспорте обладает очень высоким охватом аудитории, что обеспечено движением транспорта по своему маршруту.

Стимулирующие лотереи. По мнению Минфина России, стимулирующие лотереи проводятся в целях продвижения торговой марки и привлечения клиентов за счет их участия в такой акции. Таким образом, делается вывод, что стимулирующая лотерея является рекламной акцией, и, следовательно, облагается налогом на рекламу. В налогооблагаемую базу включаются расходы, связанные с организацией, проведением, а также формированием призового фонда лотереи.

С 1 января 2005 года отменен налог на рекламу. В силу вступила новая редакция главы 26.3 НК РФ «Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для от-

дельных видов деятельности». Согласно этой главе распространение и (или) размещение наружной рекламы будет облагаться ЕНВД. Также с 1 января 2005 года вступила в силу новая глава Налогового кодекса — 25.3 «Государственная пошлина». Согласно положениям этой главы за выдачу разрешения на распространение наружной рекламы, а также за регистрацию средства массовой информации, в том числе рекламного характера, взимается госпошлина.

Допустим, организация в декабре 2004 года заказала размещение рекламной информации в СМИ и перечислила предоплату рекламному агентству. Информация становится рекламной только при распространении. Налогом на рекламу облагается стоимость услуг по рекламе. Стоимость услуг в момент их оказания признается в составе расходов в бухгалтерском учете. Именно в этот момент начисляется налог на рекламу. Предварительная оплата не признается расходом организации, поэтому при ее перечислении налог на рекламу не начисляется.

Если реклама появилась в СМИ в декабре 2004 года, организация должна рассчитать налог на рекламу без учета НДС и перечислить его в бюджет - расходы на рекламные услуги будут признаны в декабре 2004 года. Если организация разместит рекламу только в январе 2005 года, платить налог на рекламу ей не придется в связи с тем, что рекламные расходы будут признаны в бухгалтерском учете после отмены налога.

На наш взгляд, качество рекламных продуктов постепенно повышается, но Барнаул все-таки пока отстает в этом плане от городов-миллионеров. Это связано в первую очередь с тем объемом денег, которые задействованы на рекламном рынке. Эффективность барнаульской рекламы будет повышаться благодаря активному проникновению на рынок федеральной рекламной продукции. Развитию рынка будут способствовать и различные рекламные фестивали, проводимые на Алтае. Безусловно, все предприятия можно четко сегментировать по размерам их годового рекламного бюджета. Крупнейшие участники рынка (сотовые компании, пивоваренный завод, зерноперерабатывающие компании, производители колбасных изделий и т.д.) имеют рекламные бюджеты примерно от 500 до 700 тысяч рублей в месяц. Главный индикатор роста - загруженность телевизионной и наружной рекламы. Сегодня наблюдается повышенный спрос на рекламную продукцию этих сегментов рынка.

Литература:

1. Гусаковская Е.Г. Учет расходов на отдельные виды рекламы. - Журнал «Бухгалтерский учет» №14, 2004.
2. Курбангалеева О.А. Налог на рекламу: тонкости переходного периода. - Журнал «Российский налоговый курьер» № 1-2, 2005.
3. www.gazeta-unp.ru (Газета "Учет, Налоги, Право")
4. www.r54.nalog.ru

СТАТИСТИКА СМЕРТНОСТИ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Бурцева Е.А. – ст. группы ФК-31

Юсан И.П. – старший преподаватель каф. ФМ

Уровень смертности является весьма значительной проблемой для Алтайского края. Стоит лишь оценить общие показатели естественного движения населения: рождаемость, смертность, а лучше абсолютный прирост. Хотя естественный прирост и увеличивается год от года, но его величина остаётся весьма значительной. Например, в 2004 году он составил – 12664 человек, что означает превышение числа умерших над родившимися больше чем на 12000 человек. В 2004 г. в крае умерло 40487 человек, из которых 31% (12486 чел.) умерших относились к числу трудоспособного населения.

Общая оценка смертности и анализ её основных причин основан на данных, которые предоставлены Алтайским краевым бюро медицинской статистики и информационной службой АМИТЕЛ, публикующей свои новости на сайте <http://www.altaregion.ru>.

Общая смертность по причинам и полу в Алтайском крае, 2004г.

Наименование основных причин смерти	Количество умерших, чел.		
	Всего	муж.	жен.
Болезни системы кровообращения	21449	9158	12291
Несчастные случаи, травмы	6396	4900	1496
Новообразования	5633	3253	2380
Болезни органов дыхания	2469	1745	724
Болезни органов пищеварения	1161	641	520
Прочие	3381	2182	1189
ВСЕГО:	40489	21879	18610

По данным Алтайского краевого бюро медицинской статистики, смертность по основным показателям в Алтайском крае увеличивается, хотя и общее количество смертей в 2004 году уменьшилось на 694 человека по сравнению с 2003 годом. Смертность снизилась всего по четырём показателям от заболевания эндокринной системы (на 0,03%), болезни системы кровообращения (на 3,08%), от болезни органов дыхания (на 0,22%) и болезней мочеполовой системы (на 0,06%).

Основными причинами смертности в крае остаются заболевания системы кровообращения, что составляет 53% от общего числа умерших, новообразования - 14,9%, несчастные случаи, отравления и травмы - 15,8%.

Самая высокая смертность по медико-географическим зонам (МГЗ) в Барнаульской МГЗ, она составляет около 16 тыс. человек в год (в 2004 году, например, она составила 16219 чел.). Причём население мужского пола умерло примерно на 1500 человек больше, чем женского. На втором месте идёт Бийская зона (≈8000 чел.), затем - Рубцовская (≈6500 чел.).

Так же весьма не случаен тот факт, что в Алтайском крае городского населения умирает приблизительно на 1000 человек больше, чем сельского, причём эта тысяча приходится на долю мужского населения. Это связано в большей степени с экологией окружающей среды.

Самая большая доля смертей в Алтайском крае приходится на болезни кровообращения и составляет 53 %. Кровь является важнейшей составляющей частью кровеносной системы. Заболеваний системы кровообращения довольно много, и они весьма разнообразны по своему характеру и клиническим проявлениям. Причинами развития большинства из них являются кровопотери, например, при язвенной болезни, геморрое, послеродовые кровопотери, а также стресс, вызванный тяготами жизненного непостоянства. Причины развития некоторых болезней, например, аутоиммунной гемолитической анемии, до сих пор не известны. К тому же препараты доступны не всем категориям населения.

Алтайский край в 2003 году по смертности из-за болезней кровообращения занял 3-е место (679,7 человек на 100 тыс. населения), уступив при этом Кемеровской (809) и Новосибирской (691,2) областям. Не случаен и тот факт, что женщин умирает от этой болезни на 25 % больше, чем мужчин. Женский пол более инфантилен и эмоционален, поэтому в большей мере подвергается стрессу, чем мужской.

По смертности от новообразований в 2003 году Алтайский край (209,1) занял 2-е место, уступив 1-ое Новосибирской области (215,3). Новообразование – опухоль, образующаяся в результате заболеваний, обусловленных бесконтрольным размножением одной или нескольких клеток, которые, умножаясь в числе, занимают все большее пространство. Они бывают двух видов: доброкачественные и злокачественные. Доброкачественные опухоли обычно растут медленно и не распространяются на другие органы, поэтому и не представляют определённой опасности. Несмотря на это в Алтайском крае в 2004 году от доброкачественных опухолей умерло 53 человека из 5580, которые умерли в целом от новообразований.

Всего в 2004 г. в Алтайском крае выявлено 9690 первичных онкологических больных, из которых больше половины умерли. Заболеваемость на 100 000 населения составила 366,6 (в РФ в 2003 г. - 208,9). Это число с каждым годом увеличивается.

Смертность от злокачественных опухолей в Алтайском крае за 2004 г. составила 204,3 (по РФ в 2003 г. - 154,4) на 100 000 населения. Показатель разрыва между заболеваемостью и смертностью равнялся 162,3.

Особое внимание следует уделить злокачественным новообразованиям мочеполовой сферы, органов пищеварения и органов дыхания.

По смертности от неестественных причин Алтайский край (184,5) в 2003 году занял 4-ое место по России, после Кемеровской области (280,6), Республики Алтай (272), Томской области (184,9).

Если ещё в 2001г., по словам Анатолия Старкова, главного врача АКЦМП, каждый седьмой мужчина в крае умирал не естественной смертью, то на сегодняшний день не естественной смертью умирает каждый 5-й мужчина. В 2004 году около 1000 мужчин и 200 женщин покончили жизнь самоубийством. Это, прежде всего, связано с алкоголизацией общества. За прошлый год 1039 человек на Алтае отравились алкоголем.

Хотелось бы ещё отметить смертность от инфекционных заболеваний, а точнее от туберкулеза. В Алтайском крае смертность от туберкулеза почти на 14% выше, чем в целом по России. Уровень заболеваемости населения туберкулезом достиг в 2004 году 135 случаев на 100 тысяч населения, что значительно выше российского показателя, который в 2002 году составлял 89 на 100 тысяч населения. Во многом это обусловлено слабой материально-технической базой противотуберкулезной службы края (недостаточное число бактериологических лабораторий и так называемых койко-мест в диспансерах, слабое обеспечение лечебной сети современной флюорографической аппаратурой), отсутствием реального финансирования муниципальных целевых программ.

Для борьбы с туберкулезом администрация края в 2004 году выделила около 50 млн. руб., на которые были приобретены медицинские препараты и оборудование. Однако, по мнению специалистов краевого комитета по здравоохранению, этих средств недостаточно. [<http://www.altairegion.ru>]

Несмотря на столь печальные данные краевой статистики, есть весьма оптимистический факт: **АБСОЛЮТНЫЙ ПРИРОСТ ЕСТЕСТВЕННОГО ДВИЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ С КАЖДЫМ ГОДОМ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ.** Это означает, что при уменьшении рождаемости и смертности, смертность уменьшается в 3,5 раза быстрее, чем рождаемость. Если верить прогнозам, то к 2013 году в Алтайском крае общее количество умерших уменьшится на 6860 человек и составит 34315 человек.

Список использованных источников и литературы:

1. <http://www.altairegion.ru>
2. Web-атлас: «Окружающая среда и здоровье населения России» - 2003г.

НЕОБХОДИМОСТЬ РЕФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Вагнер И. – ст. гр.МЭ-21

Проскурякова О. С. – аспирант каф. ФМ

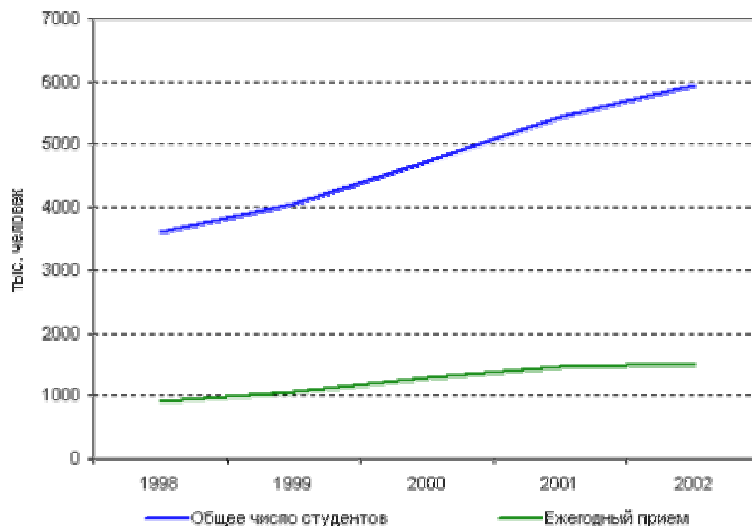
России необходима реформа образования. При существующей системе нельзя рассчитывать на существенное наращивание человеческого капитала, который определяет перспективы развития всей экономики. Наиболее важным ресурсом экономики является человеческий ресурс, обладание которым в масштабах страны определяет ее позицию в мире.

Современная российская система образования характеризуется фактическим отсутствием ответственности за конечные результаты образовательной деятельности учебных заведений. Не развиты в достаточной степени независимые формы и механизмы участия граждан, работодателей, профессиональных сообществ в вопросах образовательной политики, в том числе и в процессах независимой экспертизы качества образования.

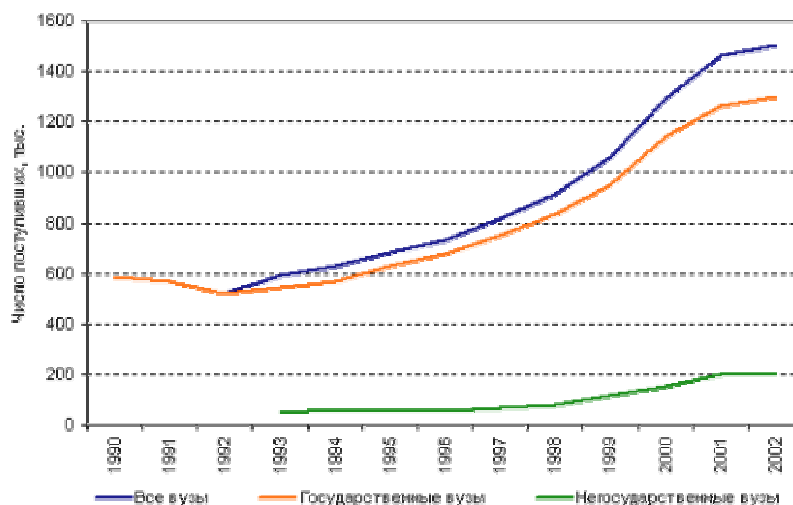
Экономика, и не только в России, но и во всем мире, не обеспечена кадрами. С одной стороны, система образования всегда консервативней, чем экономика. Но, с другой стороны, ситуация заключается в том, что российская система образования в значительной степени во многих вопросах готовит «к прошлой экономике». Она всегда была во многом инновационна и во многом опережала изменения в экономике, но сегодня она явно отстает.

Сегодня профессиональное образование в России не имеет устойчивой связи с рынком труда. Более 60% выпускников вузов не находят работу по специальности. Массовый охват высшим образованием сопровождается снижением уровня преподавания[2].

После непродолжительного спада начала 1990-х в России наблюдается ярко выраженный бум высшего образования. За последние 5 лет (1998-2002 годы) контингенты вузов почти удвоились, а прием за тот же период вырос в 1,5 раза [3].



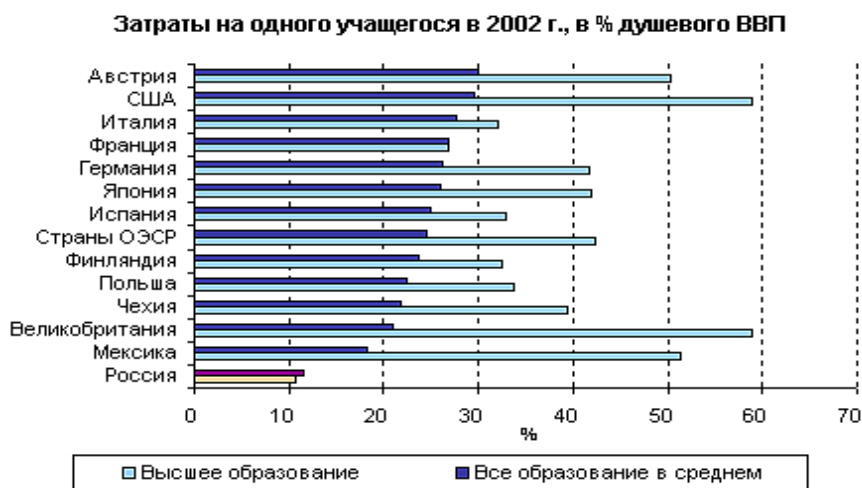
Число поступающих в ВУЗы фактически сравнялось с числом выпускников средних школ, но при таком количестве дипломированных специалистов сохраняется дефицит квалифицированных кадров, остро необходимых стране. Причина роста и числа вузов и студенческих контингентов - экономическая. Нехватка средств привела к тому, что вузы стихийно стали эксплуатировать стратегию экстенсивного развития, увеличивая и численность бюджетного и численность платного приема с тем, чтобы экономить на масштабе. Но резкое увеличение количества закономерно повлекло за собой смену качества.



Отсутствие в ВУЗах адекватных времени программ. Отставание системы образования от требований социально-экономического развития выражается в неадекватности существующих госстандартов требованиям рынка труда.

Недоступность качественного образования для малоимущих. Обучение сопровождается дополнительными платежами, которые не каждый может себе позволить. Сокращение общежитий, маленькие стипендии не позволяют детям из малообеспеченных семей—особенно из отдаленных городов и сел—получить качественное образование.

Отсутствие в ВУЗах современного дорогостоящего научного оборудования без которого невозможно вести практические научные исследования. По показателям обеспеченности финансовыми ресурсами образование в России сталкивается с серьезным недофинансированием. Если в среднем по странам ОЭСР объем финансирования образования составляет на 2000 г. 5,9% ВВП, из которых 4,6% ВВП приходится на государственное обеспечение, то в России—3% ВВП, которое практически на 100% формируется из гос. бюджета. При этом в странах ОЭСР на одного учащегося приходится 25% душевого ВВП, а в России более чем в 2 раза меньше—11% [1].



В России существует лишь единственный ВУЗ, чье финансирование выделяется отдельной строкой в федеральном бюджете – Московский Государственный Университет им. М.В. Ломоносова. В бюджет 2005 года на финансирование МГУ выделено 3,943 млрд. рублей. Причем Государственная Дума приняла отдельное постановление об увеличении финансирования на 200млн.руб. Отдельные проекты, такие, как строительство Фундаментальной библиотеки, финансируются из бюджета Москвы. Общий бюджет МГУ составляет примерно 300\$ в месяц на каждого студента и сотрудника [5].

Очевидно, что российская система образования по-прежнему в большинстве своем излишне теоретизирована и скудно нацелена на практическое применение, недостаточна гибка в современных условиях. Например, в большинстве случаев, после получения диплома о высшем образовании, человеку приходится нести дополнительные затраты (материальные, временные) на переобучение, то есть можно поставить под сомнение эффективность инвестиций в человеческий капитал по целому ряду российских учебных заведений. В то же время, существует нехватка специалистов по широкому кругу областей, подтверждением чему может служить, например, значительный рост в последние годы числа иностранных менеджеров в ряде компаний, стратегии развития которых ориентированы на международные стандарты.

Какой же реформы должны быть приняты в российской системе образования? Сегодня принципиально меняется экономика всего мира. На фоне этих перемен образование должно быть непрерывным. Ведь через каждые 5-7 лет человек вынужден доучиваться, иногда переучиваться, потому что базового образования ему не хватает. Это означает, что помимо того, что должно меняться содержание образования, должны меняться технологии и методы обучения.

В задачу введения непрерывного образования входит приведение содержания образования в соответствие с потребностями рынка. Это означает, необходимость взаимодействия с работодателями, с институтами гражданского общества, которые бы определяли, что требу-

ется на сегодняшний день в нашей повседневной жизни. Речь идет не о том, что надо рассчитать, сколько специалистов по той или иной профессии необходимо подготовить через несколько лет, а о том, что прежде всего необходимо выделить секторы экономики, которые будут привлекательны.

Реформу образования, прежде всего, надо проводить в разрезе кардинального улучшения качества, а именно того, кто и как преподает в российских учебных заведениях, насколько это применимо в реальной жизни и соответствует реалиям сегодняшнего времени.

Необходимо повышение зарплаты и ужесточение требований к преподавателям. Нужна жесткая переаттестация преподавательского состава, и привлечение специалистов для преподавания из реальных отраслей экономики.

Борьба с коррупцией в учительской и профессорско-преподавательской среде. Совершенствование методов преподавания с учетом специализации, оценка учебников независимыми специалистами.

Расширение ресурсного обеспечения образования, в первую очередь со стороны бюджетов всех уровней. Инвестиции в материальную базу образования (здания, спортивные сооружения, компьютерное оборудование и т.д.).

Необходимы огромные финансовые вложения в реформирование системы образования и, поэтому образование должно быть преимущественно платным. И довольно дорогим. С хорошо продуманной схемой кредитов и грантов на обучение. Это позволит: повысить материальную базу ВУЗов, повысить зарплату преподавателей, а значит снизить коррупцию в учительской и профессорско-преподавательской среде и привлечь лучшие кадры.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Образование как фактор социальной дифференциации и мобильности: («круглый стол») // Социальные исследования.-2003.-№5.-с.89-99
2. Профессиональное образование и рынок труда / Г.Е.Зборовский, Е.А. Щуклина // Социальные исследования.-2003.-№4.-с.99-106
3. Перемены в образовании и динамика жизненных стратегий студентов / Н.Д. Сорокина // Социальные исследования.-2003.-№10.-с.55-60
4. Социальная статистика: Учебник / Под ред. Н.И. Елисеевой.-М., 2002
5. Юбилей МГУ // Газета «Известия».-2005.-№13
6. www.expert.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Васильев В.В. - студент группы ФК-21
Чубур О.В. – аспирант каф. ФМ

В современных условиях стремительный экономический рост государства при жесткой конкуренции на мировых рынках не возможен без углубления связей с его ключевыми партнерами. Интеграция – одна из наиболее перспективных форм развития. В полной мере идею глубокой интеграции удалось реализовать лишь Евросоюзу.

В настоящее время активизировались интеграционные процессы на постсоветском пространстве. На данный момент активно развивается сотрудничество России с Белоруссией в рамках Союзного государства (СГ) и взаимодействие России с Белоруссией, Казахстаном и Украиной в рамках Единого экономического пространства (ЕЭП).

Актуальность и необходимость интеграционных процессов обусловлены тесной взаимосвязью экономик России и соседних государств. Так, 90% российской торговли в СНГ приходится на Украину, Казахстан и Белоруссию. 1/6 всей внешней торговли России приходится на эти страны. Белоруссия является вторым торговым партнером для России после Германии (в 2004 г. товарооборот между Россией и Белоруссией вырос на 38 %). Украина для России - третий по значимости торговый партнер (в 2004 г. товарооборот между Россией и Украиной

составил \$ 16 млрд). Казахстан же является стратегическим партнером для России в Центральной Азии.

Договор о создании СГ был заключен 8 декабря 1999г. Целью интеграционного процесса является возникновение государства с общим экономическим, правовым, таможенным, оборонным пространством, общим бюджетом и денежной единицей, союзными государственными органами, единой внешней политикой. Существует объективная потребность в объединении России и Белоруссии, которая продиктована взаимными интересами в сфере экономики, обороны и безопасности.

На данный момент достигнут ряд договоренностей.

В 2003 г. состоялось заседание Коллегии Таможенного комитета Союзного государства России и Белоруссии. Была утверждена Программа основных мероприятий по созданию унифицированной правовой базы по таможенному регулированию в Союзном государстве, обсужден вопрос унификации порядка радиационного контроля за товарами и транспортными средствами, ввозимыми на территорию Союзного государства, ход реализации Программы первоочередного развития таможенной инфраструктуры пограничных пунктов пропуска на территории Белоруссии и Программы создания единой автоматизированной системы Таможенного комитета Союзного государства, а также ряд других вопросов. Унификация таможенных законодательств России и Белоруссии является одной из задач, вытекающих из Договора о создании Союзного государства и других межгосударственных документов. При разработке нового Таможенного кодекса РФ он был представлен ГТК России в ГТК Белоруссии, где был одобрен и признан приемлемым в качестве основы для формирования таможенного законодательства Союзного государства.

С 1 января 2006 г. планируется ввод единой валюты СГ – рубля. Роль единого эмиссионного центра будет выполнять Центробанк России. Одновременно с введением рубля в Белоруссии Россия предоставит Белоруссии беспроцентный бессрочный рублевый кредит для того, чтобы заместить ту сумму наличных белорусских рублей, которая сейчас находится в обращении в Белоруссии.

В феврале 2003 года появилась концепция создания Единого экономического пространства, представляющая собой программу мер по формированию ЕЭП Белоруссии, Казахстана, Российской Федерации и Украины с перспективой углубления многостороннего экономического сотрудничества.

Цель формирования ЕЭП заключается в создании условий для стабильного и эффективного развития экономики государств-участников и повышения уровня жизни населения. Основополагающим для государств-участников является содействие развитию торговли и инвестиций, созданию возможностей для развития предпринимательской деятельности путем установления гармонизированных систем регулирования и интегрирования инфраструктурного комплекса, интеграции и наращиванию экономических потенциалов государств-участников в целях повышения конкурентоспособности их экономики на внешних рынках, присоединению государств-участников к ВТО на согласованных условиях.

К 2005 г. проведена большая работа по формированию нормативной базы ЕЭП. На данный момент разработаны проекты 91 соглашения, из которых 29 – первоочередных.

ЕЭП – абсолютно конкурентоспособный проект. Членство в объединении, численностью 220 миллионов человек, предоставит неоспоримые выгоды каждому из участников. Все страны выиграют, если будут активно двигаться по пути углубления экономического сотрудничества. Ускорение роста ВВП в странах ЕЭП на 1,5% в год — вполне реальная минимальная цена успеха интеграции.

Первоочередными задачами организации являются обеспечение свободного движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы и сотрудничество государств в высокотехнологичных отраслях. Так, правительствам государств поручено в ближайшее время разработать конкретные предложения по созданию космической корпорации. При постоянном наращивании темпов интеграции в ближайшие годы можно будет ощутить конкретные результаты сотруд-

ничества. Создание ЕЭП являлось ожидаемым исходя из активизации мировых интеграционных процессов и здравого смысла.

В настоящее время взаимодействие в рамках ЕЭП и СГ представляется выгодным для России, в процессе развития данной организации происходит углубление экономических связей с государствами, являющимися наиболее значимыми партнерами для РФ.

Список использованных источников:

1. <http://www.rosbalt.ru> – ИА «Росбалт», 26 декабря 2003г.
2. <http://www.newsru.com>
3. <http://www.ntv.ru>

АНАЛИЗ ДОХОДНОСТИ ВКЛАДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КРАЕВОМ КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ ООО «СИБСОЦБАНК»

Глотова Н.А. – ст. гр. ФК-32
Чубур О.В. – аспирант каф. ФМ

Банки - одно из центральных звеньев системы рыночных структур. Развитие их деятельности – необходимое условие реального создания рыночного механизма. Специфика банковского учреждения как одного из видов коммерческого предприятия состоит в том, что подавляющая часть его ресурсов формируется не за счет собственных, а за счет заемных средств. Привлекаемые банками средства разнообразны по составу. Главными их видами являются средства, привлеченные банками в процессе работы с клиентурой, так называемые депозиты.

Депозит (от лат. Depositum – вещь, отданная на хранение) – это экономические отношения по поводу передачи средств клиента во временное пользование банком. Депозитная политика банка направлена на укрепление ресурсной базы и создание стабильных и надежных источников для активных операций. Депозит выгоден не только вкладчику, но и банку. Множество депозитов способно создать банку ссудный капитал, который он может разместить на выгодных условиях в любой сфере хозяйства. Разница в процентах по депозитам, и процентах, получаемых от заемщиков капитала, есть вознаграждение банка за проведенную работу. Стремление банков увеличить объемы этого вознаграждения порождает у них желание расширить свою ресурсную базу посредством создания «мнимых вкладов», почвой для появления которых являются счета «до востребования».

Банк предлагает своим клиентам гибкую систему вкладов, рассчитанную на удовлетворение потребности различных слоев населения.

Условия действующих вкладов предусматривают:

- различные сроки размещения средств и валюту вклада;
- возможность пополнения вкладов;
- различные схемы начисления процентов;
- возможность периодического получения процентов по вкладу в течение действия срока договора;
- возможность пролонгации срока действия вклада, в том числе и автоматическую.

Гибкие условия вкладов банка позволяют выбрать оптимальный вариант сбережений.

«Сибсоцбанк» ООО предлагает следующие виды вкладов:

Вклад «Образовательный»: условия вклада: 150 дней – 11,5% годовых, минимальная сумма – 1000 руб., проценты начисляются ежемесячно, в случае досрочного расторжения, на оплату обучения проценты выплачиваются исходя из первоначальной ставки договора.

Вклад «Оптимальный»: условия вклада 365 дней – 13% годовых. Минимальная сумма – 10000 руб. Проценты начисляются и причисляются к сумме вклада ежемесячно.

Вклад «До востребования»: по данному виду вклада банком установлена процентная ставка в размере 2% годовых. Минимальная сумма – 50 руб. Проценты начисляются ежемесячно и причисляются к основной сумме вклада в последний рабочий день года.

Вклад «Ипотека 2005-2010»: срок вклада 182 дня, минимальная сумма – 5000 руб., про-

центная ставка устанавливается в размере 0,9 от ставки рефинансирования ЦБ РФ. Проценты начисляются ежемесячно и причисляются к основной сумме в конце договорного срока.

За 2004 год вклады населения выросли в 1,8 раза или на 130 млн. руб., то в 1,2 раза больше чем в 2003 г. и на 01.01.05 г. составили более 299 млн. руб. Было открыто 11002 рублевых вкладов на сумму 386,6 млн. руб., что по объему превышает показатели 2003г. в 1,5 раза. Несмотря на двукратное понижение ставки рефинансирования, банк в течение года сохранял достаточно высокие, конкурентоспособные ставки для населения.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОГРАММ, НАПРАВЛЕННЫХ НА БОРЬБУ С РАСПРОСТРАНЕНИЕМ ВИРУСНОГО ГЕПАТИТА В И С

Грязнова И. – ст. гр.

Проскуракова О. С. – аспирант каф. ФМ

В настоящее время в Российской Федерации и во всем мире наблюдаются эпидемии инфекционных заболеваний, лечение которых путем уничтожения возбудителей не разработано, а наносимый ими ущерб значителен. Одними из наиболее актуальных проблем, вставших перед человечеством в конце XX, начале XXI века, являются ВИЧ-инфекция и вирус гепатита В и С.

За истекшие годы, после диагностики первого случая болезни (1981 г., США), заболевание ВИЧ-инфекцией зарегистрировано в 178 странах мира. Число ВИЧ-инфицированных и больных СПИДом приближается к 60 млн., а число умерших превысило 20 млн. человек. По данным ВОЗ вирусом гепатита С (ВГС) инфицировано до 200 млн. человек, однако некоторые специалисты считают, что по последним данным эта цифра составляет более 700 млн. человек, так как многие больные хроническими гепатитами не знают, что переболели гепатитом С. Важно отметить, что такое широкое распространения данная инфекция получила за довольно короткий период времени (ВГС был открыт в 1989г., а «фотография» его была получена лишь в 1998г.)

За 15 лет, прошедших со времени регистрации первого случая ВИЧ-инфекции у гражданина России (март 1987г.), общее число ВИЧ-инфицированных в нашей стране на 1.12.2002г. составило 220987 (150,3 на 100 тыс. жителей), из них 4772 ребенка. За истекший период 2912 ВИЧ-инфицированных умерло, в том числе 191 ребенок. Из числа ВИЧ-инфицированных у 596 взрослых и 183 детей диагностирован СПИД (579 из них умерло, в том числе 122 ребенка). 3577 детей родилось от ВИЧ-инфицированных матерей. [Гранитов В.М. ВИЧ-инфекция/СПИД, СПИД-ассоциированные инфекции и инвазии. Барнаул: Аз Бука.-2004.]

Не менее значительную угрозу здоровью человечества представляет вирусный гепатит. Министерство здравоохранения официально признало, что в России началась эпидемия вирусного гепатита В и С. Сегодня в России 7 миллионов больных. А эпидемией считается ситуация, когда болезнь охватывает более 1% населения (1 млн. 400 тысяч человек). Эпидемиологический порог превышен в 5 раз, и это только официальные данные. Также Минздрав официально признал, что многие из заболевших гепатитом в России получили вирус в больницах, и чаще всего заражаются дети при переливании крови.

Следует обратить внимание на тот факт, что ВИЧ-инфекция/СПИД представляют собой важную экономическую проблему, ведь лечение одного больного обходится в 5-20 тыс. долларов в год. Примерно такую же стоимость имеет курс лечения одной из разновидностей гепатита. К тому же, основное число заболевших относится к категории экономически активного населения. По причинам своей болезни или формирования к ним негативного отношения со стороны сослуживцев, им приходится оставлять свои рабочие места, что в свою очередь отрицательно отражается на экономической ситуации.

Например, по данным АКГУЗ «Центр по профилактике и борьбе с инфекционными заболеваниями и СПИДом» на 1 января 2005 г. в Алтайском крае зарегистрировано 3550 случаев ВИЧ-инфицированных, из них 698 больных в местах лишения свободы, 64,9% ВИЧ-инфицированных не имеют постоянного места работы, около 12% составляют учащиеся,

также не имеющие регулярной работы и дохода. Заболеваемость вирусом гепатита В и С как в Алтайском крае, так и по России в целом постоянно увеличивается. К примеру, в Алтайском крае случаи ВГС возросли с 11,9 на 100 тыс. населения в 1995г. до 14,3 на 100 тыс. населения в 2004 году, а носительство с 46,4 в 1995г. до 109,9 в 2004 году.[Острые и хронические вирусные гепатиты. Под редакцией В.М. Гранитова. -Барнаул, 2004.]

До 1996 года Россия оставалась в числе стран с низким уровнем заболеваемости. 1996 год стал годом массового распространения ВИЧ-инфекции среди населения России. Тогда было зарегистрировано 1377 случаев болезни – столько же, сколько за все предыдущие годы. За 11 месяцев 2002 года по сравнению с таким же периодом 2001 года отмечено снижение показателя заболеваемости в 1,8 раза. Причинами этому послужили естественное уменьшение количества внутривенного наркопотребления (а это основной способ передачи данной инфекции) и изменение образа жизни молодежи (возраст инфицированных в основном 15-30 лет, что составляет около 82% от числа всех больных) вследствие проведения пропагандистских профилактических кампаний.

На сегодняшний день реализуются глобальные программы по борьбе с распространением ВИЧ-инфекции. К результатам их реализации можно отнести и спад уровней заболеваемости в некоторых странах мира. В отношении же вирусных гепатитов, сходных по масштабам кампаний с взаимодействием многих международных организаций не реализуется, хотя Всемирная организация здравоохранения предупреждает, что в ближайшие 20-30 лет основной угрозой для человечества будет вовсе не СПИД, как было принято считать ранее, а всевозможные разновидности вирусного гепатита – в основном, гепатита С. А если учитывать тенденции, наметившиеся в последнее время по снижению уровня распространения ВИЧ-инфекции и увеличения случаев заболевания вирусным гепатитом, то закономерно ожидать увеличение экономического ущерба, наносимого вирусными гепатитами. Кроме того на сегодняшний день на территории РФ не существует программы в соответствии с которой проводилось бы регулярное информирование широких слоев населения о вирусном гепатите В и С, как это осуществляется в отношении ВИЧ-инфекции.

Список литературы:

1. Гранитов В.М. ВИЧ-инфекция/СПИД, СПИД-ассоциированные инфекции и инвазии. Барнаул: Аз Бука.-2004.
2. Острые и хронические вирусные гепатиты. Под редакцией В.М. Гранитова. - Барнаул, 2004.
3. <http://www.medlinks.ru>
4. <http://www.hepatitinfo.ru>

МОТИВАЦИЯ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ

Гуляева А.С. – ст. группы ФК-11
Глазкова Т. Н. – к.э.н., доцент кафедры ФМ

Добиться успеха и закрепить свои позиции на рынке компания не сможет без хорошего руководителя. Но как мотивировать топ-менеджера на достижение целей организации? Нужно прибегнуть к решениям, синтезирующим интересы управленцев и собственников бизнеса.

Классические теории фирмы предполагают, что менеджеры действуют в наилучших интересах собственников. Однако когда дело доходит до практики, то предстает совершенно иная картина. Дело в том, что представления и личные интересы менеджеров, а не интересы собственников зачастую играют более значительную роль при принятии управленческих решений. Конфликты между топ-менеджерами и собственниками, возникающие при принятии таких решений, получили название агентских конфликтов.

В настоящее время опыт функционирования корпораций позволяет говорить о внешних и внутренних механизмах разрешения агентских конфликтов. Основным инструментом внутреннего механизма разрешения агентских конфликтов является мотивация топ-менеджеров.

Вопрос мотивации сложен и многогранен. И собственники, и топ-менеджеры, и эксперты демонстрируют различные, подчас противоречивые взгляды на него. В разнообразии мнений, можно выделить две главные тенденции, отражающие основные подходы к мотивации топ – менеджеров: экономический подход и идеологический подход.

Экономический подход исходит из того, что одним из основных побудительных мотивов топ-менеджера является стремление к максимизации своей прибыли. Соответственно, чем лучше будет выстроена система материального стимулирования, тем более эффективно собственник сможет управлять деятельностью топ-менеджера. Система материального стимулирования строится таким образом, чтобы поощрять действия, приводящие к процветанию компании и наказывать за ошибки, допускаемые топ - менеджером в процессе управления.

Компенсационный пакет современного топ-менеджера можно разделить на две части: постоянную и переменную.

Постоянная часть компенсационного пакета - фиксированная «белая» заработная плата – устанавливается изначально, платится за то, что топ-менеджер обладает определенным количеством знаний, умений, навыков, которые позволяют ему решать поставленные перед ним задачи.

Переменная часть компенсационного пакета состоит из выплат, привязанных к деятельности руководителя. Может состоять из бонусов, опционов или участия в прибыли компании.

Бонус выплачивается по результатам деятельности топ-менеджера. Чем более высоких результатов он добился, тем более высокий бонус он может получить. Бонус составляет от 20 до 150% годовой заработной платы, выплачивается либо 1 раз в квартал, либо 2 раза в год (каждые пол - года), либо 1 раз в год.

Но довольно часто бонусы стимулируют руководителей к решению краткосрочных задач, иногда даже в ущерб длительной перспективе развития компании. Бонус стимулирует топ-менеджера на достижение результатов в течение года. При этом, увеличение прибыли компании в текущем году, по результатам которого топ-менеджер получит хороший бонус, может отрицательно сказаться на рыночной стоимости компании.

Материальное стимулирование должно поощрять топ-менеджера работать не только на краткосрочный результат, но и на долгосрочную перспективу. Ведь смещая акценты с краткосрочной выгоды на долгосрочные перспективы, можно реально объединить интересы владельцев бизнеса и наемных менеджеров.

Системой, поощряющей деятельности топ-менеджеров, ориентированную на долгосрочное развитие компании, увеличение ее капитализации, командную игру, являются опционные программы. Собственник часто ждет от топ-менеджера, чтобы он был так же включен в бизнес, как и собственник, воспринимая его как нечто личное, был на 100% включен в решение задач, стоящих перед компанией, творчески подходил к решению проблем, мог сам себе ставить задачи, руководствуясь главной целью – развитием компании, получал удовольствие от работы в постоянно изменяющейся среде и работе в компании с неструктурированным менеджментом. Для наемного топ-менеджера это невозможно до тех пор, пока он не участвует в прибыли или не имеет опциона. Сегодня опционные планы осуществляются в двух вариантах - реальном и виртуальном. При реальном варианте сотруднику корпорации предоставляется право покупки акций компании через некоторое время (опцион), но по цене, фиксируемой в момент предоставления опциона. Документально этот процесс оформляют двухсторонним соглашением. При виртуальном варианте компания берет на себя обязательство выплатить сотруднику через несколько лет определенное вознаграждение, привязанное, например, к курсовой стоимости акций. Соглашение оформляют договором сторон. Выбирая между этими двумя вариантами, обычно предпочитают виртуальный опцион. Так как в этом случае сотруднику гарантирована выплата вознаграждения, а основные акционеры защищены от размывания капитала.

Однако необходимо признать, что у опционных схем тоже есть свои недостатки: работа фондовых рынков далеко не всегда совершенна, на цены акций могут влиять внешние факторы. Получается, что некоторым образом ставится под сомнение сам принцип опционных

схем – мотивировать деятельность, увеличивающую капитализацию компании, так как на цену акций может влиять не только непосредственная деятельность топ- менеджмента.

Относительная стабильность рыночной ситуации и успешный западный опыт подтолкнули отечественные фирмы к внедрению долгосрочных мотивационных программ. Первыми применять их начали нефтяные компании, вслед за ними - дочерние филиалы мультинациональных предприятий. Их сотрудники, отвечающие за работу с персоналом, стали прорабатывать различные методы вознаграждений и компенсаций.

Но существуют объективные препятствия на пути внедрения долгосрочных программ в отечественной практике: несовершенство фондового рынка, нестабильность экономики, трудности с юридическим оформлением, дополнительные расходы, которые связаны, прежде всего, с финансированием самих акций и т.д.

Главными задачами, решив которые, можно влиять на эффективность мотивационного воздействия, в экономическом подходе являются:

–нахождение оптимального баланса между постоянной и переменной частями компенсационного пакета (соотношение постоянной / переменной частей компенсационного пакета, частота выплат переменной части и т.д.);

–разработка оптимальной схемы расчета переменной части компенсационного пакета (по каким результатам выплачивается переменная часть, как ее правильно рассчитать, как снизить риски, связанные с выплатой переменной части);

–решение вопроса о том, что материальное стимулирование должно поощрять топ-менеджера работать не только на краткосрочный результат, но и на долгосрочную перспективу. Введение программ долгосрочного стимулирования – опционы, участие в прибыли.

В рамках идеологического подхода эксперты говорят о том, что нет смысла строить систему мотивации для топ - менеджеров. Руководителей стимулирует к работе внутреннее побуждение, стремление к достижениям, к самореализации и самоактуализации. Если видение собственника и топ-менеджера совпадает, если их взгляды, ценности, идеалы похожи – то это само по себе рождает синергетический эффект и двигает бизнес на недостижимые высоты. В то же время необходимо уделять внимание зарплатам топ - менеджмента. Важно, чтобы они были конкурентоспособны и адекватны современным рыночным условиям, но как только определяются исходные параметры заработной платы, оплата руководства перестает играть существенную роль в переходе компании «от хорошего к великому». Более того, денежное вознаграждение важно не для того, чтобы стимулировать топ - менеджеров работать и управлять определенным образом, а лишь для того, чтобы привлечь в компанию нужных людей.

Итак, комбинация мотиваторов в каждом конкретном случае индивидуальна и зависит от многих внутренних и внешних факторов. Но бытует мнение, что менеджер, которого нужно мотивировать уже не менеджер, а исполнитель.

Литература:

1. Анурова Н.В., директор по персоналу ГК «Рамзай» Эффективный топ-менеджер: талант или удачная мотивация? // Консультант. - 2005. - №3
2. Минтусова Е.С. Урезал оклад - спас топа // Элитный персонал. - 2004. - № 22 (357)
3. Попов С.М., президент Ассоциации менеджеров и компании RosExpert, Менеджер и собственник: рычаги эффективного управления конфликтом интересов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. - №19
4. www.triolit.ru

ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Гусельникова О. – ст. гр. МЭ-22
Проскуракова О. С. – аспирант каф. ФМ

Признание ключевой роли образования, в условиях глобализации, становления экономики, движимой знаниями, развития общества на основе прав человека, складывающихся демографических тенденций, растет во всем мире.

Сегодня становится очевидным, что образование является жизненно необходимым для экономического благосостояния не только отдельных людей, но и целых народов. Доступ к образованию и его получение являются ключевыми факторами накопления человеческого капитала и экономического роста. Результаты образования влияют не только на индивидуальный и национальный доход, но и распространяют свое влияние на многие другие стороны общественной жизни. Образование является той силой, которая формирует более разносторонних людей, делает их активными членами гражданского общества и повышает сплоченность и единство общества.

Между тем потребность в образовании растет во всех странах; наблюдается устойчивая тенденция к продолжению обучения по окончании обязательного образования, связанного с ростом населения, более высокими показателями завершения начального образования, признанием выгод от продолжения образования по программам среднего и высшего образования.

Однако многие страны сталкиваются с ограничениями, касающимися расходов на увеличение масштабов образования более высокого уровня. Расширение образовательных систем влечет за собой увеличение потребности в денежных средствах, но все чаще правительства оказываются не в состоянии обеспечивать необходимый рост финансирования. Это подчеркивает значимость политики, направленной на расширение участия в образовательном процессе всех желающих, и в то же время обеспечивающей справедливое распределение расходов и выгод от образования.

Правительства рассматриваемых стран активно участвуют в улучшении результатов в области образования, но очень часто они делают это в условиях высокого уровня общественного неравенства. Неравенство в доступе к образованию, особенно на уровне послесреднего образования, может фактически усилить социальное неравенство. Некоторые правительства разработали специальные программы для ослабления влияния бедности и социальной изолированности в системе образования, но многие проблемы по-прежнему остаются.

Эти проблемы включают и обеспечение равномерного распределения возможностей в области образования на всех уровнях обучения, и гарантию того, что расширение масштабов образования более высокого уровня будет происходить не за счет экономии на поддержании хорошего качества начального образования. Указанные проблемы должны определять направления инвестиций в образование. Экономические аргументы также подтверждают, что более равное распределение возможностей в области образования содействует устойчивому экономическому росту и что инвестиции во всеобщее начальное образование приносят значительные выгоды для общества.

Цели расширения масштабов образования и поддержания равного доступа к образованию неразрывно связаны с вопросами финансирования: сколько страны вкладывают в образование? Как правительства поддерживают образовательные учреждения? Какую роль играет частный сектор в обеспечении образования? Каким образом учащиеся и домохозяйства осуществляют вклад в финансирование образования? Возможно, самый главный вопрос: кто платит за образование? В последние десятилетия некоторые страны достигли быстрого прогресса в области образования в результате активной, но часто дорогостоящей образовательной политики. В то же время, другие правительства инвестировали значительно меньше финансов в образование и прогресс в области образования проходил намного медленнее. Вопрос в том, требуют ли адаптации текущие модели финансирования рассматриваемых групп стран.

Чтобы ответить на эти вопросы, необходимо рассмотреть состав государственных и частных заинтересованных лиц и структур, как распределяются между ними функции управления и ответственность за финансирование образования, и что лежит в основе действующего механизма финансирования.

Уровень государственных и частных расходов на образование в рассматриваемых странах значительно варьирует - от 1,2 процентов ВВП в Индонезии до 9,9 процентов ВВП на Ямайке. Доля частного сектора в общих расходах на образование часто является значительной.

Структура расходов на образование дает некоторое представление о приоритетах образовательной политики страны. В Зимбабве и Филиппинах большинство ресурсов направлено на начальное образование, охватывающее наибольшее число учащихся. Фактически, Филиппины - это единственная страна, где доля расходов на начальное образование превышает долю учеников начальной школы в общей численности учащихся. В общем, соотношения расходов и численности учащихся довольно близкие для начального и среднего уровней образования.

Однако, это совсем не характерно для третичного уровня образования, где доля государственных расходов не пропорциональна доле студентов. Это различие особенно велико в Зимбабве, где доля расходов на третичное образование в общей сумме расходов на образование в 12 раз больше, чем доля студентов на этом уровне. Эти различия, хотя и в меньшей степени, наблюдаются также в Китае и Тунисе. В Перу и Филиппинах доля расходов на третичное образование почти в два раза больше доли учащихся соответствующего уровня.

Различия в расходах на одного учащегося в зависимости от уровня образования могут влиять на общее соотношение расходов и ограничивать возможности расширения охвата образованием. Например, в Малайзии расходы на одного учащегося начальной школы в два раза ниже, чем на ступени среднего образования и в восемь раз ниже, чем на уровне третичного образования. Относительные различия в расходах самые высокие в Китае, Бразилии и Индонезии, где расходы на студента третичного уровня образования в 12-16 раз больше расходов на ученика начальной школы. В Китае и Индонезии, расходы на одного учащегося на уровне среднего образования более чем в два раза больше, чем на одного учащегося начальной школы. Различия в расходах между начальным и другими уровнями образования более умеренные в Филиппинах, Уругвае и Перу.

Новые стратегии финансирования направлены не только на мобилизацию требуемых ресурсов из широкого спектра государственных и частных источников, но также на обеспечение более широкого диапазона возможностей в обучении и повышение эффективности образования. В большинстве стран начальное и среднее образование, финансируемое из государственных источников, организуется и предоставляется государственными учебными заведениями. В значительной части стран государственные средства перечисляются в частные учреждения или выдаются непосредственно семьям для оплаты образовательных услуг. В первом случае расходы и предоставление услуг в области образования могут рассматриваться как предмет контракта правительства с неправительственными учебными заведениями, тогда как в последнем случае студенты и их семьи сами выбирают тип учреждения, который в наибольшей степени соответствует их требованиям. Фактически в бедных селен и отдельных людей. Беспокойство было высказано и по поводу того, что при повышении оплаты в системе образования будут созданы преграды для участия и нарушены гарантии предоставления равных возможностей в области образования; гарантии, которые также являются важными для национальной экономики и социальных целей. Поддержание баланса между этими двумя позициями часто становится сложной задачей для всех стран.

Расходы домохозяйств в расчете на одного учащегося значительно различаются в странах. В начальном и среднем образовании доля частных расходов колеблется от 2 процентов в Иордании до 30 процентов в Чили. На третичном уровне доля частных источников в общей сумме расходов на одного учащегося значительно выше. Самой большой эта часть является в Чили (73 процента), Индонезии (48 процентов) и Перу (45 процентов), несмотря на то, что уровень охвата третичным образованием в этих странах существенно различается.

Уровень расходов домохозяйств часто зависит от типа школы, так как оплата в государственных школах меньше, чем в зависимых от правительства или независимых частных школах. В Парагвае, например, учащиеся и семьи играют очень незначительную роль в финансировании образования в государственных школах. Родители делают добровольные взносы в начальных школах, чтобы обеспечить дополнительные денежные средства на содержание учебного заведения и хозяйственные нужды, которые не финансируются государственным бюджетом. На старшей ступени среднего образования семьи вносят ежегодную оплату за обучение и другие сборы, оплачиваемые непосредственно школе. С другой стороны, в зависимых от правительства частных школах Парагвая семьи вносят плату за обучение и другие сборы на всех уровнях, так как государство не оплачивает труд всех учителей. В независимых частных школах семьи вносят плату за обучение и покрывают все расходы образовательного учреждения.

В некоторых странах, таких как Индонезия, плата за обучение в государственных и частных школах устанавливается государством. В других странах уровень оплаты устанавливается только для государственного сектора и не регулируется в частном.

На третичном уровне образования частные источники финансирования играют значительную роль. В то время как расширение масштабов третичного образования должно обеспечивать большее равенство доступа, чаще всего вместо этого происходит усиление механизмов исключения. Поэтому вопрос о равном доступе к среднему и высшему образованию необходимо рассматривать как относительно более важный в странах с высоким уровнем социальной дифференциации. Семьи с доходом ниже среднего не могут позволить себе расходы на образование повышенного уровня и это препятствие, по мнению некоторых, может отрицательно повлиять на стремления учащихся к достижению хороших результатов даже на уровне начального образования.

Частное образование, финансируемое из государственных, или частных источников, или из тех и других, возникло как реакция на различные ситуации. Одна из самых распространенных ситуаций, когда частные школы сталкиваются с избыточным спросом из-за нехватки ресурсов в государственном секторе. Частные школы появились также как ответ на дифференцированный спрос, то есть предлагая определенные возможности в области образования, которые не предоставляются государством.

Распределение охвата образованием по типам образовательных учреждений отражает относительную важность частного сектора в образовании. В 9 из 16 стран доля охвата начальным образованием, приходящаяся на частные школы, превышает 10 процентов. Зимбабве имеет наибольшую долю охвата начальным образованием, приходящуюся на частные школы - 9 из 10 детей, обучаются в зависимых от правительства частных начальных школах, которые управляются на уровне общин. Наименьшая доля обучающихся в негосударственных школах (0,4%) в Российской Федерации, где около десятка лет назад, при коммунистическом режиме, частные школы не могли существовать по закону.

Возникает вопрос о взаимосвязи между управлением образовательными учреждениями и качеством образования. Международные сопоставительные исследования, дают некоторые данные. Однако, результаты этих анализов остаются неоднозначными.

По мере того, как широкий спектр образовательных программ будет охватывать все новые группы потребителей, и все новые возможности в области образования будут предоставляться растущим числом образовательных учреждений, правительствам необходимо будет продолжать поиски партнеров для мобилизации ресурсов необходимых для финансирования образования. Более того, задача выработки новой политики, которая позволит различным участникам и заинтересованным сторонам более активно участвовать в процессе образования и в равной мере нести расходы и получать выгоды, станет еще сложнее.

Важно еще раз подчеркнуть, что в то время, как расширение масштабов образования более высоких уровней должно обеспечивать более равный доступ, чаще всего вместо этого происходит усиление механизмов исключения. Проблемы равенства доступа к среднему и третичному образованию необходимо рассматривать как относительно более важные в стра-

нах с высоким уровнем социального неравенства. По мере того, как изменяется роль частных источников в финансировании образования, необходимо уделять особое внимание тому, чтобы баланс между государственными и частными источниками не смещался настолько, чтобы создавать препятствия для потенциальных учащихся вместо того, чтобы открывать им двери возможностей.

БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ. ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Денисова А. – ст. гр. ФК-22

Кузьмичева Е.В. – старший преподаватель каф. ФМ

Соотношение бухгалтерского и налогового видов учета четко отражает роль государства в экономической жизни общества: чем здоровее экономика страны, тем меньше разница между прибылью, сформированной по правилам бухгалтерского учета, и прибылью для налогообложения.

В 2002 был принят федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса РФ и в отдельные законодательные акты РФ». По инициативе МНС РФ в 2002 году были внесены изменения и дополнения в Налоговый кодекс РФ (25 глава НК РФ). Аргументировалось это тем, что корректировки, которые вносятся в данные бухгалтерского учета в целях налогообложения, становятся все более многочисленными и громоздкими. На резкую критику противников новаций руководитель Департамента налогообложения прибыли МНС РФ К.И. Оганян отметил, что «не предполагается введение абсолютно самостоятельного учета, нового плана счетов, своих первичных документов. Будет единый план счетов бухгалтерского учета, будут единые первичные бухгалтерские документы. Дальше начнутся отличия. Регистры налогового учета будут составляться на основании первичных бухгалтерских документов, а декларация, в свою очередь, будет составляться на основании регистров налогового учета».

В реалиях нашего государства независимое существование бухгалтерского и налогового видов учета является в определенной степени обоснованным: необходимо постоянно бороться с недобросовестными налогоплательщиками – «специалистами» по разработке схем «минимизации налогов».

Проблема взаимодействия бухгалтерского и налогового учета состоит в том, что они отличаются, и предприятиям приходится вести двойную бухгалтерию, что совершенно нерационально, требует дополнительных временных и материальных затрат.

Цели ведения обоих учетов приблизительно одинаковые – формирование полной и достоверной информации для внутренних и внешних пользователей. Однако методики ведения совершенно разные.

Расхождения между показателями бухгалтерской и налогооблагаемой прибыли объективны и определяются следующими факторами. Во-первых, расходы, признаваемые затратами и влияющие на конечный финансовый результат, для целей бухгалтерского и налогового учета различны по видам и величине. Некоторые расходы не признаются в качестве затрат, или признаются в меньшей сумме. Во-вторых, благодаря предоставленной предприятиям свободе в применении разных методов оценки и учета в целях определения бухгалтерской и налогооблагаемой прибыли, можно уплатить в бюджет большую или меньшую сумму налога на прибыль, чем учтено при расчете бухгалтерской прибыли. Не всегда можно оценить влияние отдельных элементов и статей расходов на отклонение налогооблагаемой прибыли от учетной, установить взаимосвязь этих показателей, прогнозировать результаты деятельности организации с учетом воздействия налоговой составляющей.

Взаимодействие бухгалтерского и налогового учета может проявляться как в большей, так и в меньшей степени. Если эти виды учета на предприятии ведутся параллельно, то взаимодействие между ними сводится к минимуму, то есть общими для них будут лишь первичные документы организации. При этом для ведения налогового учета в структуре финансово-

бухгалтерской службы организации может быть создано специальное подразделение, или данную часть работы будут выполнять специалисты бухгалтерской службы. Но такое взаимодействие двух систем учета неизбежно приведет к росту накладных расходов предприятия. Следовательно, данный вариант нельзя считать рациональным.

При другом варианте организация может пойти по пути максимального сближения бухгалтерского и налогового учета. В этом случае ему потребуется четкая методологическая и организационная основа, которая позволит вести обе системы учета с наименьшими финансовыми затратами. Инструментом такого сближения должна стать учетная политика предприятия, включающая две взаимосвязанные части - бухгалтерскую и налоговую учетную политику. В налоговом законодательстве отсутствует определение понятия "учетная политика для целей налогообложения", а подходы к ее формированию представлены достаточно разрозненно в ряде статей НК РФ. Вследствие этого, учитывая имеющуюся между бухгалтерским и налоговым учетом преемственность, можно считать, что учетная политика для целей налогообложения может основываться на тех же принципах, что и учетная политика, применяемая в бухгалтерском учете. Правильно выбранная учетная политика позволит решить основной методологический вопрос. Кроме того, существует еще много проблем в области организации тесного ведения бухгалтерского и налогового учета. К ним в первую очередь относится вопрос выбора регистров бухгалтерского и налогового учета, а также организация рационального документооборота в структуре финансово-бухгалтерской службы, автоматизация учетных работ и разумное использование трудовых ресурсов.

В соответствии с п. 19 «Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» и ст. 314 (Аналитические регистры налогового учета) НК РФ организация может самостоятельно разрабатывать формы регистров как бухгалтерского, так и налогового учета. Однако в любом случае при формировании системы регистров необходимо учитывать влияние особенностей бухгалтерского и налогового учета предприятия, отраженных в его учетной политике. При этом требуется свести к минимуму количество, как автономных налоговых регистров, так и бухгалтерских регистров с дополнительными реквизитами, то есть комбинированных регистров. Таким образом, в настоящее время существует много нерешенных проблем взаимодействия бухгалтерского и налогового учета, но в дальнейшем их можно будет разрешить путем соединения совпадающих способов ведения обоих видов учета в единую систему.

В настоящее время законопроект о внесении изменений в действующее законодательство по налогообложению прибыли уже внесен на рассмотрение в Госдуму. Нынешние изменения призваны сближить бухгалтерский и налоговый учет и упростить администрирование налога на прибыль: 1) открытие перечня прямых расходов; 2) изменение порядка формирования покупной стоимости товаров; 3) распределение прямых затрат - по методу налогоплательщика. Другие изменения, которые затронут налогообложение прибыли, не столь глобальны, но не менее важны для бухгалтеров (предлагаются нормы, регулирующие порядок налогообложения при реорганизации).

Вышеперечисленным поправки не ограничатся. Предполагается, что поправки приведут к сближению бухгалтерского и налогового учета, что повысит прозрачность последнего, а за счет этого и увеличит эффективность налоговых проверок. Контролировать ситуацию на предприятиях будет проще; продолжится работа по выявлению схем ухода от налогообложения.

На мой взгляд, в разрешении сложившейся проблемы взаимодействия бухгалтерского и налогового учета на предприятии существует только один путь решения. Максимальное сближение налогового учета с бухгалтерским. В этом случае будет необходима такая методологическая и организационная основа, которая позволит наиболее рационально, с наименьшими временными и финансовыми затратами вести оба вида учета.

Список использованной литературы:

1. Аккерман Е. Курс на сближение бухгалтерского и налогового учета // Приложение к еженедельнику «Экономика и жизнь» - «Бухгалтерское приложение». - 2004. - № 28.

- 2.Архипкин О.В., Горбачевская Л.И. Проблема взаимодействия Бухгалтерского и налогового учета // тезисы// 2004 г.
- 3.Деменьтьева С., Нужен ли налоговый учет и налоговая отчетность. Интервью с Леонидом Шнейдманом // Журнал «Двойная запись» - 2004. - №8.
- 4.Иванов Е.Н., Бухгалтерский и налоговый учет: развод по-русски или брак по расчету?// Журнал «Помощник Бухгалтера» - 2002.
- 5.Маслова И.А., Хоненко М.Е., Сближение бухгалтерского и налогового учета материально-производственных запасов на промышленном предприятии // Журнал «Финансовый менеджмент». – 2003. - №5.
- 6.Сухарева О., Сухарев И., Налоги на прибыль: отражение в отчетности. // журнал «Финансовый директор». - 2003

СИСТЕМА ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РФ

Иванов М.А. – ст. гр. ФК-32

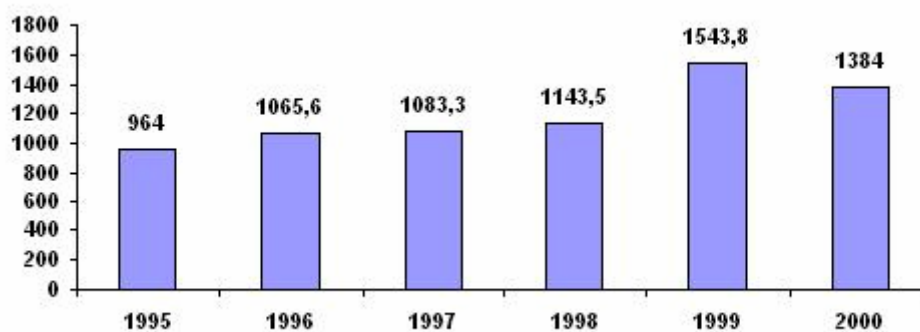
Юсан И. П. – старший преподаватель каф. ФМ

Доходы и покупательная способность населения имеют не только социальное значение – как слагаемые уровня жизни, но и как факторы, определяющие продолжительность самой жизни. Они весьма значимы, как элемент экономического подъема, который определяет емкость внутреннего рынка. Емкий внутренний рынок, обеспеченный платежеспособным спросом является мощнейшим стимулом поддержки отечественного производителя.

Низкий уровень доходов, и, как следствие, низкая покупательная способность основной массы населения, денежный потенциал которого частично отвлекается на покупку импортных товаров, есть одна из основных причин стагнации экономики России.

Очевидно, что для оживления экономики необходимо формирование платежеспособного спроса через увеличение части доходов населения в общей сумме доходов общества – ВВП. В основном, для реанимации внутреннего рынка и поддержки отечественного производителя стратегически важно повышать доходы наиболее бедной и средней части населения. Увеличение и, конечно, своевременная выплата зарплаты, пенсий, стипендий и других социальных выплат, является необходимым для подъема экономики.

Численность населения РФ с доходами ниже прожиточного минимума



Проанализировав данные диаграммы «Численность населения РФ с доходами ниже прожиточного минимума» можно сделать следующие выводы, что в период с 1995г. по 1998 г. коэффициент роста не превышал 1.10, следовательно и темп прироста не превышал 10%, но уже в 1999г., в связи с очень высоким уровнем инфляции в 98г., коэффициент роста равен 1.35, соответственно и темп прироста равен 35%. В 2000г. наблюдается сокращение населения с доходами ниже прожиточного минимума, темп прироста составил -10.3%

Под доходами населения понимается сумма денежных средств и материальных благ, полученных или произведенных домашними хозяйствами за определенный промежуток време-

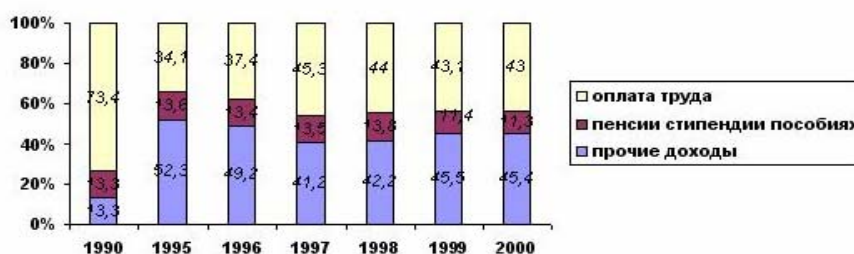
ни. Роль доходов определяется тем, что уровень потребления населения прямо зависит от уровня доходов.

Следует отличать доход от богатства. Оно представляет собой стоимость всех средств, принадлежащих домохозяйству в конкретный момент времени. Богатство состоит из материальных объектов: дома, земля, автомобили, мебель, книги и т.д.; а также финансовых средств: наличные деньги, сберегательные счета в банках, облигации, акции. Под залог богатства можно получить кредиты в банке. Богатство служит источником дохода

Домохозяйства, предоставляя в распоряжение фирм экономические ресурсы, получают вознаграждение в виде зарплаты, прибыли, процента и ренты. Эти четыре составляющие образуют в сумме доход домохозяйств.

В экономической литературе существуют различные концепции по поводу исчисления дохода. Так, Эдгар К. Браунинг считает, что к доходам следует отнести также предоставление товаров и услуг по ряду правительственных программ, субсидии на оплату жилья и продовольственных товаров, помощь на образование, доходы от увеличения стоимости акций, облигаций, недвижимого имущества.

Структура доходов населения РФ



Исходя из данных диаграммы «Структура доходов населения» можно прийти к следующим выводам, что в 1990г. основным доходом населения была заработная плата, оплата труда составляла более 73% от общей суммы доходов населения. В период с 1990-95г. происходит значительная реструктуризация доходов населения. В 1995г. доминирующую позицию занимают прочие доходы, их доля превысила рубеж в 52% от общей массы доходов, доля оплаты труда с 73.4% сократилась до 34.1%, уровень пенсий, стипендий, пособий остался неизменным. В период с 1995-97г. происходит увеличение доходов по оплате труда с 34.1% до 45.3%. С 1998г., в связи с дефолтом, наблюдается незначительное сокращение доли оплаты труда с 45.3% в 98г. до 43% в 2000г.

Проанализировав данную диаграмму, становится очевидным, что по причине ежегодной реструктуризации доходов населения РФ происходит их дифференциация.

Один из источников социальной напряженности в любой стране - разница в уровнях благосостояния граждан, уровне их богатства. Уровень богатства определяется двумя факторами:

- 1) величиной имущества всех видов, находящегося в собственности отдельных граждан;
- 2) величиной текущих доходов граждан.

Люди получают доходы в результате того, что-либо создают собственный бизнес (становятся предпринимателями), либо предоставляют находящиеся в их собственности факторы производства (свой труд, капитал или землю) в пользование другим людям или фирмам. А те используют эту собственность для производства нужных людям благ. В таком механизме формирования доходов изначально заложена возможность их неравенства. Причиной тому:

1) разная ценность принадлежащих людям факторов производства (капитал в форме компьютера, в принципе, способен принести больший доход, чем в форме лопаты);

2) разная успешность использования факторов производства (например, работник в фирме, производящей дефицитный товар, может получать более высокий заработок, чем его коллега той же квалификации, работающий в фирме, товары которой продаются с трудом);

3) разный объем принадлежащих людям факторов производства (владелец двух нефтяных скважин получает при прочих равных условиях больший доход, чем владелец одной скважины).

Разрешение такой острой социальной проблемы как бедность есть одним из направлений деятельности государства и связано с поддержкой на уровне хотя бы прожиточного минимума тех, кто не смог обеспечить себе лучшую жизнь, а также сокращением (экономическими средствами) числа лиц, живущих за чертой бедности. В противном случае рост численности бедняков чреват социальными взрывами и нестабильностью в жизни общества. Сокращение численности бедняков — одна из основных задач социальной политики государства в странах рыночной экономики.

Важным направлением в социальной политике при решении вопросов защиты личных доходов является поддержка беднейших слоев населения. Решающее значение в социальной защите этих слоев населения имеет развитая система денежных и натуральных пособий. Такая система существует во всех странах с рыночной экономикой и служит важным социальным амортизатором, смягчающим многие негативные последствия ее развития.

Для отнесения определенных категорий населения к числу имеющих право на получение социальной помощи используются показатели, определяющие уровень (порог) бедности. Сама бедность в социальной практике измеряется с помощью прожиточного минимума. Последний выражается в двух видах: социальный и физиологический минимум. Социальный минимум помимо минимальных норм удовлетворения физических потребностей включает затраты на минимальные духовные и социальные запросы. Он представляет собой совокупность товаров и услуг, выраженных в стоимостной форме и предназначенных для удовлетворения потребностей, которые общество признает необходимыми для сохранения приемлемого уровня жизни; при этом предполагается, что бедные имеют более или менее нормальные жилищные условия. Физиологический минимум рассчитан на удовлетворение только главных физических потребностей и оплату основных услуг, причем в течение относительно короткого периода (без приобретения одежды, обуви и других непродовольственных товаров)

В зависимости от соответствия доходов прожиточному минимуму нуждающаяся часть населения имеет право на получение социальной помощи. При этом в странах с рыночной экономикой практикуется строго избирательный подход к определению лиц, действительно нуждающихся в этой помощи. В основе этого подхода лежат различные процедуры проверки, среди критериев которых — уровень дохода, размеры личного имущества, состояние здоровья, семейное положение и т.д.

В странах с рыночной экономикой применяются весьма разнообразные формы социального вспомоществования, в том числе различного рода денежные пособия, не денежные формы помощи (например, продовольственные талоны), дома для престарелых и др.

Анализ изменений в уровне жизни населения России в последние годы показал, что сохранение низкого жизненного уровня большинства населения блокирует ее экономическое развитие, усугубляет ее социально-политическую нестабильность. Социальная политика в России остается пассивной и не адекватной сложившейся напряженной ситуации. Все большее число граждан, общественно-политических сил выступают за смену курса социально-экономических преобразований в стране.

В этих целях первоочередное значение приобретает поэтапное доведение минимальных и других фиксированных доходов населения до величины прожиточного минимума. Именно такой подход, заложен в Федеральном законе «О прожиточном минимуме в Российской Федерации», принятом Государственной Думой в октябре 1997 года. Необходимо также принять экстренные правовые, экономические и административные меры по ликвидации имеющейся задолженности по заработной плате, введению механизма возмещения материального ущерба при задержках с выплатой заработной платы. В этой связи, целесообразно рассмотреть вопрос о введении обязательного страхования работодателей на случай неспособности ими своевременно оплатить труд наемных работников. Активная государственная социальная политика позволит остановить процесс обнищания основной массы населения такой великой

державы, как Россия, и создать предпосылки для преодоления социального кризиса в стране. А у России есть для этого все возможности.

Список использованной литературы:

- 1) Кулагина Н. А. «Доходы и их образование» Москва 2002
- 2) Михайлов. Н. П. «Доходы» 1999
- 3) Госкомстат РФ 2001г

ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА КАК ЭЛЕМЕНТ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Иванова М.В. – студент гр. ФК-11
Щербакова Н.В. – ст. преподаватель

Национальный рейтинг корпоративного управления, реализуемый консорциумом "РИД-Эксперт РА", свидетельствует о росте качества корпоративного управления в России. Но на фоне общего улучшения имеют место и очевидные проблемы практики корпоративного управления в российских компаниях. Среди них - слабая дивидендная политика. Это объясняется тем, что большинство российских предприятий и корпораций сконцентрированы на поиске заемного капитала, а их собственники еще не готовы расставаться даже с частью акций ради проведения IPO.

Сегодня некоторые российские компании придерживаются точки зрения "дивиденды - элемент пиара". Здесь речь идет о том, что дивиденды выплачивают в том случае, если компании нужно показать, что ее акции реально чего-то стоят и по ним можно получать доходы. Но в условиях неразвитости нашего фондового рынка сложно говорить, дает ли выплата дивидендов какой-то экономический эффект. Заставить компании направлять на дивиденды более существенные суммы может желание организации выйти на публичный рынок и стремление сделать свои акции более ликвидными. Ряд других российских корпораций постепенно пришли к мнению, что дивиденды - это «сигнал» своим акционерам, что компания чувствует себя уверенно на рынке. Чем больше компания может тратить на дивиденды, тем больше она уверена в будущем.

В рамках дивидендной политики принимаются решения по вопросам: какую часть прибыли выплачивать акционерам в форме дивидендов, какую удерживать в обществе для реинвестирования в развитие производства; как примирить интересы акционеров с необходимостью достаточного финансирования развития. Предприятие само устанавливает норму распределения, которая показывает, какая часть чистой прибыли выплачивается как дивиденд. Увеличение такой нормы влечет снижение внутренних темпов роста, что, в свою очередь, накладывает ограничение на темпы наращивания выручки и уменьшает возможности к привлечению кредитов. Но ожидания инвесторов тоже надо оправдывать. Не имея достаточной прибыльности на вложения, инвесторы начинают продавать свои бумаги, курс акций падает, рыночная цена предприятий снижается. Выплата дивидендов имеет оборотной стороной медали отвлечений средств от развития предприятия. Таким образом, дивидендная политика должна рассматриваться в свете общей финансовой задачи компании, заключающейся в максимизации богатства акционеров. А это не всегда означает выплату максимальных дивидендов, так как может быть найдено более прибыльное применение для дивидендов внутри самой компании. Дивидендная политика не только во многом определяет инвестиционную политику, но и влияет на структуру капитала и финансирование предприятия, а в случае с корпорациями и на информационную ценность.

На первых стадиях жизни предприятия, при бурном наращивании темпов выручки дефицит ликвидности просто снимает с повестки дня вопрос о дивидендах. По мере перехода к зрелости темпы роста выручки несколько снижаются, соответственно, относительно снижаются финансово-эксплуатационные потребности. Тогда предприятие и начинает выплачивать дивиденды. Это воспринимается как свидетельство повышения рыночной стоимости компании. Инвесторы могут высоко оценить стоимость начинающего предприятия даже и без вы-

платы дивидендов, но, если уже зрелое предприятие отказывает инвесторам в дивидендах, репутация и стоимость фирмы резко падают.

Дивидендная политика формируется, как правило, по основным этапам: оценка основных факторов, определяющих формирование дивидендной политики; выбор типа дивидендной политики; разработка механизма распределения прибыли в соответствии с избранным типом дивидендной политики; определение уровня дивидендных выплат на одну акцию; оценка эффективности дивидендной политики.

В России, как и в любой стране, имеются определенные нормативные документы, регулирующие порядок выплаты дивидендов, также существуют национальные традиции в содержании дивидендной политики, общие тенденции и другие обстоятельства формального и неформального характера, влияющие на дивидендную политику. К числу факторов и ограничений, определяющих дивидендную политику предприятия, относятся:

1. Ограничения правового характера

В соответствии с Федеральным Законом "Об акционерных обществах" на выплату дивидендов может расходоваться чистая прибыль общества, дивиденды по привилегированным акциям определенных типов могут выплачиваться за счет специально предназначенных для этого фондов общества. Законом налагаются и другие ограничения: общество не вправе принимать решение (объявлять) о выплате дивидендов по акциям, выплачивать дивиденды до полной оплаты всего уставного капитала общества, также если на день принятия такого решения общество отвечает признакам несостоятельности (банкротства) или если указанные признаки появятся у общества в результате выплаты дивидендов и др.

2. Ограничения в связи с недостаточной ликвидностью

Дивиденды в денежной форме могут быть выплачены лишь в том случае, если у предприятия есть деньги на расчетном счете или денежные эквиваленты, конвертируемые в деньги, достаточны для выплаты. Теоретически предприятие может взять кредит для выплаты дивидендов, однако это не всегда возможно и, кроме того, связано с дополнительными расходами. Таким образом, предприятие может быть прибыльным, но не готовым к выплате дивидендов по причине отсутствия реальных денежных средств.

3. Ограничения в связи с расширением производства

Многие предприятия, особенно на стадии становления, сталкиваются с проблемой поиска финансовых источников целесообразного расширения производственных мощностей. В случаях наращивания объема производства высокими темпами, для приобретения дополнительных основных средств и обновления материально-технической базы предприятия нередко прибегают к практике ограничения дивидендных выплат.

4. Ограничения в связи с интересами акционеров

Определяя оптимальный размер дивидендов, директорат предприятия и акционеры должны оценивать, как величина дивиденда может повлиять на цену предприятия в целом.

5. Ограничения рекламно-финансового характера

В условиях рынка информация о дивидендной политике компаний тщательно отслеживается аналитиками, менеджерами, брокерами и др. Сбои в выплате дивидендов, любые нежелательные отклонения от сложившейся в данной компании практики могут привести к понижению рыночной цены акций. Поэтому нередко предприятие вынуждено поддерживать дивидендную политику на достаточно стабильном уровне, несмотря на возможные колебания конъюнктуры.

Тип используемой дивидендной политики на предприятии определяется подходом к выплате дивидендов: консервативный, умеренный (компромиссный) или агрессивный подход. Разработаны различные варианты дивидендных выплат: методика постоянного процентного распределения прибыли, методика фиксированных дивидендных выплат, методика выплаты гарантированного минимума и "экстра"- дивидендов и выплата дивидендов акциями.

Оценить эффективность дивидендной политики позволяет анализ нарушений, связанных с выплатой дивидендов. Проблема невыплаты или неполной выплаты дивидендов акционер-

ными обществами представляется весьма острой. В настоящее время выявлены следующие типы нарушений при выплате дивидендов:

- невыплата объявленных дивидендов эмитентами, нарушение порядка и сроков выплаты дивидендов;
- невыплата или задержка выплаты дивидендов платежными агентами эмитента;
- неверный расчет чистой прибыли эмитента и размера дивидендов;
- выплата дивидендов по привилегированным акциям из специализированных фондов эмитента для предотвращения реализации акционерами - владельцами привилегированных акций права участвовать в общем собрании акционеров с правом голоса по всем вопросам повестки дня.

Инвесторы, члены российской Ассоциации по защите прав инвесторов, определили победителей четвертого ежегодного конкурса «Российские лидеры в сфере корпоративного управления: 2004». В номинации «Лучшая дивидендная политика», где финалистами были компания «Северсталь», нефтяные компании «Сибнефть» и «Лукойл», победителем стала «Северсталь».

В то время как Западе традиционно на дивиденды идет 50-60% прибыли, в России эта цифра составляет лишь небольшую часть от прибыли - 5-15%. В подтверждение этого факта приведем некоторые примеры из российской практики выплаты дивидендов.

Сбербанк РФ выплатил дивиденды в 2004 г. в размере 8% от чистой прибыли.

В том же году, согласно утвержденной акционерной политике, компания Газпром направила на выплату дивидендов более 7% от чистой прибыли по итогам года, что составило свыше 8 млрд. руб.

В минувшем 2004 году ПАО "ЕЭС России" завершило выплату дивидендов за 2003 год в соответствии со сроками, оговоренными в решении годового собрания акционеров. Объем выплат достиг 2.399 млрд. руб. - из расчета 0.0469 руб. на каждую обыкновенную и 0.2283 руб. - на привилегированную акцию номиналом 0.5 руб. При этом чистая прибыль головной компании холдинга составила 24605.02 млн. руб. Т.е. на выплату дивидендов было направлено 9,75% чистой прибыли компании.

Таким образом, дивидендная политика является важным элементом корпоративного управления. Эффективная дивидендная политика оказывает положительное влияние как на компанию в целом, так и на основных участниках корпоративного управления. Взвешенная и рациональная дивидендная политика имеет серьезные преимущества для акционеров - они регулярно получают доход от акций. Степень стабильности дивидендной политики для многих участников рынка служит своеобразным индикатором успешности деятельности данного предприятия. Чем больше компания может тратить на дивиденды, тем больше она уверена в будущем. Следовательно, рациональная дивидендная политика положительно сказывается на росте курса акций корпорации и ее рейтинге.

Список литературы

1. Башун В., Горбовцов С. В ожидании спроса/ Эксперт. – 2005 г., № 12
2. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 2003г.
3. www.corp-gov.ru
4. www.rcb.ru
5. www.rid.ru

РОЛЬ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА И АУДИТА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Иванова М.В. – студент гр. ФК-11
Ларионова И.А. – ст. преподаватель

Деятельность банков специфична. Они работают прежде всего с привлеченными средствами. Банковская система выполняет жизненно важную роль посредника, аккумулируя сбережения частных лиц и предприятий и предоставляя их другим физическим и юридическим лицам. Это обстоятельство вызывает необходимость особого и постоянного контроля и надзора за деятельностью коммерческих банков, устойчивого их функционирования, за законностью совершаемых ими операций со стороны государства.

Контроль и надзор в банковской практике представляет собой комплекс мероприятий, направленных на обеспечение регулярного наблюдения и периодических проверок финансово - хозяйственной деятельности и организации работы в банке. Банковский контроль и надзор осуществляется в следующих основных формах: государственный, ведомственный и независимый (аудиторский).

Международные стандарты надзора за кредитными организациями изложены в документах Базельского комитета по банковскому надзору, наиболее известной из международных организаций в этой области. Они представляют собой важнейшие минимальные требования к организации банковского надзора в любой стране с рыночной экономикой. Банк России заявил о принятии подходов, изложенных в документах Базельского комитета. Но, к сожалению, проведенные оценки показали, что российская система соответствует сформулированным Базельским комитетом принципам эффективного банковского надзора на 60 - 65%. Причем, в отношении методологии дело обстоит лучше, а в организации - хуже.

Ведомственный контроль включает надзор за деятельностью коммерческих банков со стороны ЦБ РФ. Он направлен на обеспечение стабильности, надежности и законности действий коммерческих банков. Надзор, проводимый Банком России, не касается оперативной деятельности кредитных организаций, а определяет исходные требования к созданию и функционированию банков и кредитных учреждений.

В компетенции Банка России, который является основным субъектом государственного банковского надзора, находятся следующие вопросы: выдача и отзыв лицензий коммерческих банков на осуществление банковской деятельности, разработка экономических нормативов для коммерческих банков, определение форм, содержания отчетности, проведение ревизий коммерческих банков и др. Механизм регулирования ЦБ РФ создания и деятельности банковских учреждений, закрепленный соответствующими правовыми актами, имеет большое значение для самих коммерческих банков, так как определяет общие требования к их законному и устойчивому функционированию. Такой механизм важен и для контролирующих органов, поскольку создает отправные критерии для организации надзорной и контрольной деятельности.

Центральной задачей органа надзора является определение вероятности возникновения проблем в работе коммерческого банка в будущем. Поэтому при ее выявлении органы надзора имеют право на такие решения, которые бы способствовали их предупреждению в будущем, а именно: ограничение на проведение отдельных видов операций; усиление или замена руководства банка; списание активов, признанных безнадежными; усиление внутрибанковского контроля. При регулировании деятельности функционирующих кредитных организаций надзорные органы контролируют структуру собственности банка, состав ее высшего руководства в целях недопущения нежелательных с их точки зрения изменений, чреватых отрицательными последствиями для платежеспособности и ликвидности банка, соблюдения интересов его кредиторов и вкладчиков.

И все же банковский надзор не исключает вероятности банкротства отдельных кредитных организаций. Любая коммерческая деятельность сопряжена с принятием на себя хозяйствующим субъектом определенного риска, и, как правило, уровень доходности предприятия

напрямую связан со степенью его рискованности. Поэтому надзор призван не устранять, а лишь ограничивать риски, которым подвергаются кредитные организации. Ставя перед собой в качестве основной цели поддержание финансовой стабильности в стране, сведение к минимуму вероятности краха банковской системы в целом, органы надзора стремятся обеспечить функционирование кредитных организаций на надежной, здоровой основе. Побуждая, а при необходимости и принуждая их ограничивать риски разумными пределами, надзор добивается того, чтобы банки соизмеряли свои желания с возможностями и подкрепляли действия по наращиванию доходов за счет проведения более рискованных операций соответствующими шагами по усилению контроля за рисками и созданию резервов для возмещения в случае неблагоприятного развития событий потерь не за счет средств вкладчиков и кредиторов, а за свой собственный счет.

Также осуществляется надзор за соблюдением банком экономических нормативов, установленных ЦБ РФ, выясняется правильность их расчетов, соответствие их фактических уровней предельным значениям. За несоблюдение этих норм к кредитным организациям применяются штрафы, размер которых в зависимости от вида нарушения колеблется от 0,05% до 1% от величины минимального уставного капитала.

В России надзорными органами контролируются риски концентрации, а также проверяется выполнение обязательных резервных требований, соблюдение расчетной дисциплины, определяются и другие позиции.

Одним из базовых международных принципов эффективного банковского надзора является предоставление надзорным органам полномочий по применению соответствующих мер воздействия к кредитным организациям, не выполняющим пруденциальные требования, нарушающим действующие нормы банковского законодательства, или если существует любая иная угроза для вкладчиков.

Меры воздействия, применяемые к кредитным организациям, подразделяются на предупредительные и принудительные. К предупредительным мерам воздействия относятся: доведение до органов управления кредитной организации информации о недостатках в ее деятельности; рекомендации надзорного органа по исправлению положения и устранению недостатков; установление дополнительного контроля за деятельностью кредитной организации и за выполнением мероприятий. Основные виды принудительных мер воздействия: штрафы; требование о проведении мероприятий по финансовому оздоровлению; запрет на открытие филиалов на срок до 1 года; требование о замене руководителей кредитной организации; введение Временной администрации по управлению кредитной организацией; отзыв лицензии на осуществление банковских операций и др.

Вхождение экономики России в рынок - сложный и противоречивый процесс. В условиях, когда налаживанию экономических связей между предприятиями, банками и населением часто препятствует отсутствие доверия друг к другу, особо остро появляется потребность в достоверной экономической информации, в которой заинтересованы все без исключения участники рынка. Таким образом, возросла необходимость проведения независимого контроля и анализа всех коммерческих структур и особенно банков. Подобный контроль и осуществляют независимые вневедомственные организации - аудиторские фирмы. Поэтому в настоящее время аудиторские услуги пользуются широким спросом.

Аудит осуществляется в двух формах: внешний и внутренний аудит.

Цели при проведении банковского аудита аналогичны целям любого внешнего аудита. Роль аудита заключается не только в предоставлении заключения о финансовом положении проверяемого банка, его доходности, ликвидности, степени риска банковских операций, но и в разработке рекомендаций в интересах учредителей банка. Аудиторские фирмы предлагают свои услуги по составлению финансовой отчетности в соответствии с МСФО, а также анализ юридических аспектов деятельности банка и т.п.

Аудиторские заключения публикуются коммерческими банками вместе с годовым отчетом, официальным балансом, отчетом о прибылях и убытках. Банки должны смириться с публичностью своей отчетности, и поэтому в целях привлечения инвесторов и кредиторов,

информирования клиентов о своей финансовой устойчивости и надежности особое значение приобретает именно аудиторское заключение, как независимая, нейтральная оценка деятельности коммерческого банка.

Внутренний аудит представляет собой форму менеджериального, управленческого контроля, для осуществления которого в коммерческом банке создается специальное подразделение. Роль функционирования службы внутреннего контроля заключается в минимизации риска в деятельности коммерческого банка и максимизации его прибыли. Внутренний аудит можно рассматривать как систему мер безопасности банка с целью обеспечения защиты интересов вкладчиков, собственников, сохранения и достижения конкретных результатов в деятельности коммерческого банка.

Аудиторские проверки бывают обязательными и инициативными. С одной стороны, деятельность кредитной организации подлежит обязательной ежегодной аудиторской проверке аудиторской фирмой, имеющей лицензию Банка России на осуществление аудита кредитных организаций. С другой стороны, проверка может быть осуществлена по решению Совета директоров или Правления банка - инициативный аудит. Его роль заключается в оценке правильности ведения операций коммерческим банком, изучения состояния бухгалтерского учета и отчетности с целью соблюдения интересов собственников.

В ходе проведения аудита производится проверка правильности формирования доходов и расходов банка. Следовательно, проверка достоверности бухгалтерского учета и составления отчетности аудиторскими фирмами способствует правильности подсчета прибыли и распределения дивидендов, в чем заинтересованы и акционеры, и кредиторы, вкладывающие свои деньги и другое имущество в коммерческие банки.

Важной представляется роль банковского аудита и в процессе корпоративного управления. Граждане,веряя банкам свои средства, надеются на то, что эти средства будут хорошо управляемы и сохранены. Без улучшения корпоративного управления не будет тех инвестиций капитала, которые так нужны банковской системе и России в целом, в том числе и иностранных. В связи с этим, банкам можно порекомендовать в целях обеспечения адекватной и независимой оценки качества управления участниками кредитных организаций, советам директоров шире использовать возможности независимого внешнего аудита.

В целом залогом успешного выполнения задач, стоящих перед органами надзора, является их тесное взаимодействие с эффективно работающими, хорошо организованными службами внутреннего контроля и внешнего аудита банков. Качественное функционирование всех звеньев цепи "внутренний контроль в банке - внешний аудит - банковский надзор" позволяют создать рациональную схему контроля за деятельностью кредитных организаций и, в конечном счете, способствует стабилизации банковской системы, защите интересов вкладчиков и кредиторов. Чем в большей степени внешний аудитор сможет полагаться на внутренний контроль банка, тем увереннее надзорные органы смогут доверять выводам, сделанным внешним аудитором.

Литература

1. Антипова О.Н. Стандарты банковского надзора в России. М.: ЦПП ЦБ РФ, 1999
2. Банковский надзор и аудит: учебное пособие. Под ред. И.Д.Мамонтовой.- М.:ИНФРА, 2000
3. Банковское дело: справочное пособие. Под ред. Ю.А. Бабичевой. - М.: Экономика, 2002
4. www.gaap.ru
5. www.ispf.ru

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ И США

Ивенко В.И, Свит Е.Д. – ст. гр. ФК-21
Кузьмичева Е.В. – старший преподаватель каф. ФМ

Бухгалтерский учет нередко называют языком бизнеса. И это действительно так, в бухгалтерском учете и отчетности обобщаются результаты деятельности и текущее состояние каждого предприятия.

Понимание принципов функционирования американской системы финансового учета приобретает особенное значение в современных условиях, когда российские предприятия активно пытаются проникнуть на американский фондовый и финансовый рынки. Равноправное сотрудничество с партнерами из США непременно потребует способности понимать предоставляемую ими отчетность, и в свою очередь предоставлять отчетность в формате, принятом на американском рынке. Актуальность и необходимость рассмотрения американского опыта финансового и управленческого учета никем сейчас не ставится под сомнение. Отдельным предприятиям это нужно для получения финансовых ресурсов, как в виде кредитов, так и в виде контрактов. Для всего бухгалтерского сообщества это имеет тот смысл, что можно использовать этот опыт в процессе изменения и приспособления российского бухгалтерского учета к реалиям современной экономической ситуации.

Принципиальное различие российской и американской учетных систем можно заметить сразу, как только мы чуть более внимательно присмотримся к их определению. В общепризнанном американском определении финансового учета говорится, что “Финансовый учет - процесс, заканчивающийся подготовлением финансовой отчетности относительно предприятия в целом, которая используется как внешними, так и внутренними пользователями... Эта отчетность обеспечивает последовательную и непрерывную выраженную в денежном измерении историю экономических ресурсов и обязательств предприятия и экономической деятельности”. Определение же бухгалтерского учета по российской традиции несколько отличается: “Бухгалтерский учет - это система наблюдения, измерения, регистрации, обработки и передачи информации в стоимостной оценке об имуществе, источниках его формирования (обязательствах), и хозяйственных операциях хозяйствующего субъекта (юридического лица)”.

Несомненно, основными причинами различий двух моделей являются различия

- 1) факторов внешней среды
- 2) исторического пути развития

Американская система развивалась достаточно длительное время в условиях конкурентной капиталистической экономики. Соответственно, понятие финансового учета выросло там из внутрифирменного учета на малых предприятиях, при их превращении в крупные акционерные общества. При их развитии не существовало единой концепции учета. Таким образом, развитие шло постепенно, и все понятия разрабатывались по мере возникновения потребности в них. Российский бухгалтерский учет имеет более короткую историю, что связано как с более поздним развитием капиталистических отношений в дореволюционной России, так и с тем, что в СССР бухгалтерский учет не играл самостоятельного значения. Также и методология учета носила принципиально другой характер - основой учета являлось не рациональное суждение бухгалтера, а соблюдение, правильное выполнение формализованных правил. Роль и концепции бухгалтерского учета потерпели кардинальные преобразования с переходом российской экономики к рынку. Был декларирован переход к современной системе учета. Основное отличие все же продолжает сохраняться - основным потребителем бухгалтерской информации продолжает оставаться государство в лице налоговых органов, а регулирующая роль участников делового оборота - инвесторов, кредиторов, менеджеров, а также самих бухгалтеров и аудиторов - сведена к минимуму.

С определением нормативной базы бухгалтерского учета в РФ нет никаких проблем. Основой системы учета являются законодательные акты, такие как “Положение о бухгалтерском учете и отчетности” и другие, а также подзаконные нормативные акты, издаваемые Правительством РФ, указы Президента, письма Государственной Налоговой Службы, а в некоторых

случаях письма Центрального Банка РФ и распоряжения внебюджетных фондов, особенно Пенсионного. Ситуация с США отличается с одной стороны большей простотой. Законодательной базой для общего регулирования финансового учета и отчетности служат буквально несколько законов, прежде всего законы о ценных бумагах и фондовых биржах. Однако не только и не столько законы и подзаконные акты регулируют финансовый учет в США. В каждом отчете аудитора присутствует упоминание того, что предоставленная отчетность соответствует GAAP - Generally Accepted Accounting Principles - общепринятым принципам учета. Соответственно вышеуказанному различается, и обязательность правил, которые являются содержанием норм учета. В США ведение финансового учета и предоставление аудированной отчетности строго обязательны только для компаний, акции которых котируются на фондовом рынке. Для всех остальных компаний следование GAAP является во многом добровольным процессом.

Основой, на которой базируются принципы, являются цели учета. При общем сходстве целей и задач финансового учета и отчетности в США и бухгалтерского учета и отчетности в России акценты в них расставлены по-разному. В США приоритет отдается принятию эффективных решений на базе данных отчетности, достоверность данных просто подразумевается как необходимое условие, а в России приоритетным является просто достоверное отражение экономических событий, т.е. российский подход носит более ограниченный характер. Также категории достоверности и полноты в России носят скорее формальный, чем практический характер.

Если выделять главное требование, предъявляемое к отчетности, то можно сказать, что если в США главное требование — разумность и полезность информации для принятия пользователем коммерческих решений, то в России главное требование — соблюдение различных правил ведения учета, предоставление формально правильной информации контрольного характера. Таким образом, можно сказать, что в России документооборот является основанием для контроля деятельности предприятия со стороны налоговых органов. Соответственно, эта сфера деятельности жестко контролируется со стороны государства. В США документооборот фирмы является внутренним делом самой фирмы, а количество предъявляемых требований минимально

В обеих странах раскрытие примененной учетной политики есть непременная составляющая годовой бухгалтерской отчетности. Но уровень свободы управленческого аппарата в процессе определения этой политики принципиально разный. Американская система предусматривает существенно большее число возможных альтернатив учета. В российской системе выбор учетной политики часто сводится к порядку использования учетных регистров (корреспонденции счетов), не изменяя результата, показываемого в отчетности. В США фирма обязана раскрывать только те методы учета, которые существенно влияют на финансовые результаты, представленные в отчетности, и могут повлиять на решения пользователей, принимаемые на основе этой информации. Сам порядок ведения учета не важен, если он устойчиво приводит к правильным результатам в отчетности и поддается проверке. В России предприятие обязано раскрывать все свои решения по учету, если оно имело выбор различных учетных методов, даже если это не влияет или влияет незначительно на представляемую отчетность.

В России выделяется четыре основные *формы ведения бухгалтерского учета*:

1. Мемориально-ордерная система;
2. Журнально-ордерная система;
3. Автоматизированная система;
4. Упрощенная система для предприятий малого бизнеса

Американская система обладает своей спецификой. Там действительно отсутствует регулирование, и фирма практически не ограничена в способе ведения учетных регистров. Самым распространенным способом является журнальная система. В этой системе предусматривается регистрация исходных документов (source documents) в журналах (journals), из которых операции переносятся в главную книгу (general ledger) или отдельные книги для спе-

циальных видов операций (например, может создаваться отдельная книга для учета расчетов с поставщиками). Эта система проще мемориально-ордерной системы, и более гибкая, чем журнально-ордерная, так как позволяет составление сложных проводок (compound entries).

В США принцип двойной записи рассматривается как чисто технический прием, соответственно, в ней существенно меньше внимание уделяется корреспонденции счетов, по крайней мере, за ней не признается особого экономического смысла (в отличие от России). Отказ от понятия корреспонденции несколько обедняет аналитические возможности, но зато позволяет составлять сложные проводки, когда кредитуется и дебетуется несколько счетов одновременно. Эта возможность, которая совершенно не признается в России, не только упрощает работу бухгалтера, но и позволяет точнее отслеживать экономический смысл операции, позволяя не разбивать ее на несколько сумм в зависимости от того, на какой счет попала корреспондирующая сумма.

Процедура закрытия периода достаточно сильно различается в России и США. В России закрытие периода осуществляется непосредственно на счетах синтетического учета обычными проводками. В США процедуры закрытия периода производятся отдельно, в трансформационной таблице (worksheet). Эта таблица содержит пробный баланс как свою непосредственную часть. В ней же оформляются корректирующие и закрывающие проводки, и, наконец, оформляется новый пробный баланс, который носит название трансформированного пробного баланса (adjusted trial balance). Трансформационная таблица обладает еще и тем преимуществом, что непосредственно из нее можно получать данные для баланса и отчета о прибылях и убытках.

Между российским и американским учетом много различий, которые лежат на самых разных уровнях. Не все из этих различий содержательны, многие из них сводятся к разнице в терминологии или к проблеме перевода. Тем не менее, остается множество различий, которые носят принципиальный характер. Безусловно, необходимо иметь представление обо всех из них, а некоторые из них могут быть сглажены с пользой для российского учета и экономики.

В последнее время развитие международных отношений требует соответствия российской бухгалтерской отчетности международным стандартам. Невозможно осуществлять партнерские отношения с зарубежными странами, в частности с США, без знания основных принципов, на которых строится их система бухгалтерского учета. По многим параметрам Россия находится ближе к европейским странам, чем к США, несмотря на массу различий, американский опыт изучать можно и нужно, но при применении его в российских условиях нужно соблюдать осторожность.

Литература:

1. Веб-сайт www.buh.ru статья Соколова Я. В. «Американская форма счетоводства» 26.01.04
2. Ткач В.И. «Международная система учета и отчетности» М.: «Финансы и статистика», 2002 г.
3. Журнал «Бухгалтерский учет» №14 – 2002 г., статья Сидорова М.В. «Сравнительный анализ бухгалтерского учета в России и США».

АУТСОРСИНГ В СФЕРЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Квятковская А.С. – ст. гр. ПИЭ-21

Кузьмичева Е. В – старший преподаватель каф. ФМ

Сегодня ведение бизнеса в России сопряжено с различными рисками. Например, немалый риск - иметь в штате бухгалтера. Его ошибка или временная неработоспособность могут стоить предприятию больших денег. Проблема может возникнуть и в случае расширения бизнеса компании, если бухгалтер не сможет перестроиться. Поэтому в последнее время заметным спросом стала пользоваться такая услуга, как аутсорсинг бухгалтерского учета. Аутсорсинг (out - внешний, source - источник) - способ оптимизации деятельности предприятий

за счет сосредоточения усилий на основном предмете деятельности и передачи непрофильных функций внешним специализированным компаниям. На сегодняшний день классификация видов аутсорсинга определяется тремя основными направлениями: IT-аутсорсинг, аутсорсинг бизнес-процессов, производственный аутсорсинг. Аутсорсинг в сфере финансов и бухгалтерского учета является наиболее востребованной разновидностью аутсорсинга бизнес-процессов. Цель данной работы – установить, целесообразно ли применение аутсорсинга бухгалтерского учета в работе предприятия. В рамках достижения цели необходимо решить следующие задачи: определить сущность аутсорсинга; установить причины возникновения необходимости использования услуг сторонней компании; выявить функции фирмы, предоставляющей услуги по ведению бухгалтерского учета; определить правовую базу аутсорсинга бухгалтерского учета; выявить достоинства и недостатки аутсорсинговой формы ведения бухгалтерского учета; отразить текущую ситуацию и перспективы развития аутсорсинга в России.

Сущность аутсорсинга заключается в распределении функций бизнес-системы в соответствии с принципом: "оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других".

К основным причинам, по которым компании прибегают к аутсорсингу, можно отнести: возрастающее усложнение бизнес-процессов; стремление получить максимальное качество выполнения бизнес-функций, но при этом сократить собственные издержки; возможность высвободить ресурсы и сосредоточиться на основной деятельности компании.

Передать бухгалтерский учет сторонней фирме можно на любом этапе деятельности и в любом состоянии. Аутсорсинговые фирмы в сфере бухгалтерского учета выполняют следующие функции:

- подготовка первичной документации по хозяйственным операциям;
- ведение бухгалтерского учета по всем регистрам;
- составление регистров учета;
- расчет заработной платы и начисление налогов на фонд оплаты труда;
- расчет всех налогов;
- составление бухгалтерской отчетности (расчеты, декларации);
- представление интересов фирмы в ИМНС и внебюджетных фондах.

Правовой базой аутсорсинга бухучета является Федеральный Закон РФ N 129-ФЗ от 21 ноября 1996 года "О бухгалтерском учете", согласно которому руководители организаций могут передать на договорных началах ведение бухучета специализированной компании. Передача бухгалтерского учета специализированной организации фиксируется в приказе об учетной политике на соответствующий финансовый год. Формирование учетной политики может быть поручено специализированной организации (п. 5 ПБУ 1/98). В бухгалтерском учете расходы на оплату услуг по ведению бухгалтерского и налогового учета специализированной организацией признаются в качестве управленческих расходов, формирующих расходы по обычным видам деятельности (п. 4, 7 ПБУ 10/99). Согласно п. 5 Закона о бухгалтерском учете бухгалтерская отчетность организаций, в которых бухгалтерский учет осуществляет специализированная организация, подписывается руководителем этой организации и руководителем специализированной организации-аутсорсера.

Использование услуг сторонней компании по составлению и сдаче отчетности может оказаться выгодным по следующим причинам:

- экономия на заработной плате своему бухгалтеру;
- минимизация штата, что особенно актуально для малых предприятий; - отсутствие расходов на создание и поддержание рабочего места бухгалтера (арендной платы за рабочее место, стоимости компьютера и обслуживания оргтехники, телефона, бухгалтерских программ и их настройки, затрат на канцелярию и т.д.);
- возможность разделить документооборот;
- профессиональная обработка документации профильными специалистами, что минимизирует риск штрафных санкций со стороны налоговых органов;

- более полная ответственность по своим обязательствам сторонней фирмы по сравнению с бухгалтером - физическим лицом;
- решение проблемы ухода в отпуск и болезней бухгалтера, и, как следствие, сохранения полного контроля над финансово-хозяйственной деятельностью предприятия в течение всего года;
- независимость от своих работников, имеющих доступ к финансово-хозяйственной деятельности предприятия, и способных, вследствие этого, влиять на благополучие бизнеса, особенно, в случае их увольнения и конфликтов.
- отсутствие налогов с фонда оплаты труда по суммам оплаты бухгалтерских услуг;
- НДС от суммы, уплаченной за бухгалтерское сопровождение, принимается к зачету;
- возможность отнесения на себестоимость стоимости бухгалтерских услуг.

Но наравне с преимуществами, есть и существенные недостатки использования аутсорсинга:

- не всегда есть возможность проконтролировать, как аутсорсер составляет и сдает отчетность предприятия;
- не всегда предприятие обладает информацией о профессиональном уровне специалиста, который ведет бухгалтерию;
- угроза утечки важной информации;
- в случае нанесения аутсорсером ущерба возникает вопрос о возмещении потерь (даже если компания-аутсорсер признает свои ошибки, не факт, что она имеет финансовую возможность возместить ущерб).

Тенденции развития рынка показывают, что аутсорсинг бухгалтерского учета, равно как и аутсорсинг бизнес-процессов в целом, постепенно становится обычной практикой. Очевидные преимущества, которые приносит аутсорсинг при тщательном поиске партнеров и заключении эффективных контрактов, позволяют предположить его бурный рост в стране уже в ближайшее время. Мировыми лидерами на рынке аутсорсинга бизнес-процессов являются компании так называемой "Большой пятерки": Price-waterhouseCoopers, Deloitte Touche Tohmatsu, KPMG, Andersen и Cap Gemini Ernst & Young. Лидерами на российском рынке в сфере бухгалтерских услуг по данным газеты «Известия» являются «Гориславцев и Ко. Аудит», «Развитие бизнес-систем», «Аудит А» и другие. В Алтайском крае услуги по ведению бухгалтерского учета предоставляют такие фирмы, как ТОО "Алтай-Аудит", ООО «Аудит-арт», ООО «Консалта», ООО «Лифо-аудит».

Анализ литературных источников позволил сделать вывод, что аутсорсинг бухгалтерского учета – молодая, но динамично развивающаяся и перспективная сфера деятельности. Рынок аутсорсинга в сфере бухгалтерского учета в нашей стране только начинает формироваться, поэтому при оценке целесообразности передачи бухгалтерского учета сторонней фирме, предприятие должно организовать тщательный поиск партнеров, а также учитывать следующие критерии: изменение затрат на выполнение операций; изменение административных издержек; изменение качества продуктов, услуг.

Литература:

- 1 Данилкин И. Бухгалтерия извне. // Московский бухгалтер. – 2003. - № 7.
- 2 Крапивенко Д. Подчиненный в аренду: дорого, но перспективно.// Контракты.– 2002 - № 18.
- 3 Людковская А., Сваровский Ф. Чужие бухгалтеры становятся выгоднее для российских компаний. // Ведомости. – 2002. - №219.
- 4 Пушкин С. Савостьянов М. Аутсорсинг финансовых функций. Особенности и преимущества. // Управление компанией. – 2003. - № 9 (28).
- 5 www.antitax.ru
- 6 www.avbn.ru
- 7 www.klerk.ru

ДИНАМИКА РОЖДАЕМОСТИ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Коровина Е. – ст. гр. 5М-22
Власова О.В. – аспирант каф. ФМ

Тема рождаемости очень актуальна в наше время, так как перед демографической политикой встала проблема повышения уровня рождаемости и поддержание его на достаточно высоком уровне. Снижение рождаемости является для России крайне опасным, так как исчерпан внутренний потенциал демографического воспроизводства, а также население и рабочая сила стареют, снижается здоровье людей, однодетная семья становится доминирующей в нашем обществе. Современные параметры рождаемости в 2 раза меньше, чем требуется для замещения поколений. И можно сделать вывод о том, что снижение уровня рождаемости и сокращение численности и доли детей в населении ведут к демографическому старению.

На протяжении 90 лет общий коэффициент рождаемости, который определяется, как отношение числа живорожденных детей к соответствующей численности населения в России уменьшился с 45,5‰ (в 1913 году) до 9,8‰ (в 2004 году). Общие коэффициенты рождаемости менее 16‰ считаются низкими.

Снижение рождаемости происходило не равномерно: плавное изменение прерывалось резкими падениями и подъемами уровня рождаемости. Максимальная скорость спада рождаемости пришлась на 1987 – 1993 годы. За это время число ежегодно появляющихся на свет граждан уменьшилось почти вдвое. Если в 1986 году их было 17,2‰ на 1000 населения, то в 1993 – 9,2‰.

После каждого спада уровня рождаемости наблюдается ярко выраженный подъем, имеющий компенсационный характер. Примером может служить подъем уровня рождаемости после 2000 года, в котором она составила 8,8‰, а в 2004 году она составила уже 9,8‰. Однако раз за разом компенсационные подъемы становятся все менее значительными, вследствие чего общая тенденция к понижению уровня рождаемости выступает более значительно.

Динамика самых общих показателей этого процесса – общих коэффициентов рождаемости, – убедительно подтверждает факт перехода в нашей стране от высокого уровня рождаемости к низкому.

Снижение рождаемости произошло по двум причинам:

- 1) в начале 90 – х годов уменьшилась численность женщин фертильного возраста, которыми стали «дети детей войны»;
- 2) сегодня 2/3 семей отказываются иметь детей по материальным соображениям, откладывая их появление или вообще предпочитая бездетность.

Что касается Алтайского края, то по данным обследования, проведенного Алтайским краевым комитетом государственной статистики, по состоянию на декабрь – январь 2004 года уровень рождаемости составил в Алтайском крае – 27822 тысяч человек, что в пересчете на общий коэффициент рождаемости 10,8‰ на 1000 населения.

За последние годы наблюдается небольшое повышение уровня рождаемости в Алтайском крае, что можно увидеть из таблицы 1.

Таблица 1 - Общие коэффициенты рождаемости в Алтайском крае за 2000 – 2004 год на 1000 население, ‰

ЧИСЛО РОДИВШИХСЯ					
	2000 год	2001 год	2002 год	2003 год	2004 год
Всего по краю	9,3	9,6	10,3	10,8	10,8
В том числе в Барнауле	8,7	9,2	10,3	10,2	10,7

Суммарный коэффициент является более точным измерителем уровня рождаемости, так как характеризует среднее число рождений при сохранении существующих уровней рождаемости независимо от изменения возрастного состава. Суммарные коэффициенты выше 4,0 считаются высокими, меньше 2,15 – низкими.

Так по Алтайскому краю суммарный коэффициент рождаемости увеличился с 1980 года, в котором был равен 2,1, до 2,3 – в 1989 году. Однако этого было недостаточно для простого воспроизводства, то есть замещения поколений, поскольку он должен находиться на уровне равном 2,5 рожденных детей. В 1995 году суммарный коэффициент рождаемости в Алтайском крае составил 1,227 рождений на одну женщину, то есть за 5 лет сократился почти на половину, что является очень низким показателем. После 1998 года идет небольшое повышение суммарного коэффициента рождаемости, так в 2002 году он составил 1,287, но это все равно соответствует очень низким показателям.

Уровень рождаемости можно рассмотреть на основе повозрастных коэффициентов рождаемости, которые показывают, в каком возрасте рождаемость у женщин имеет максимальное значение.

Более наглядно рождаемость можно представить с помощью кривых рождаемости, то есть графическое изображение частоты деторождений в зависимости от возраста, что показано на графике 1.

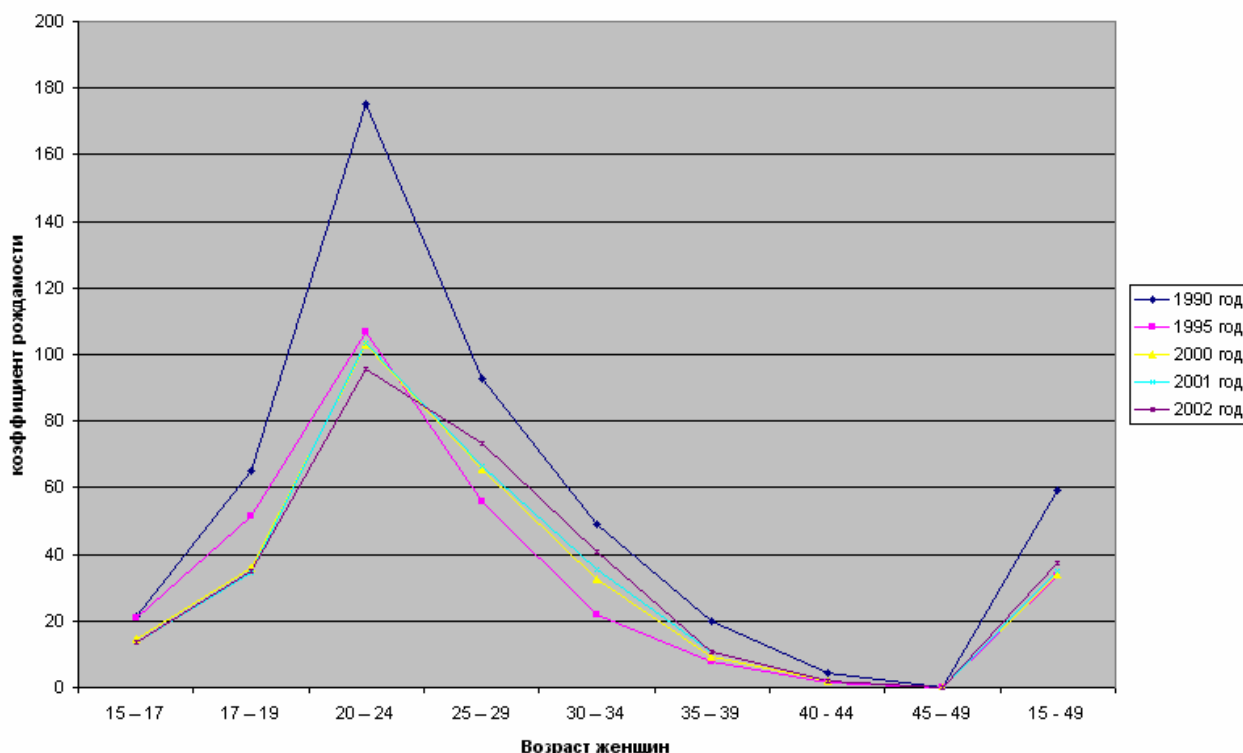


График 1 - Кривая рождаемости в Алтайском крае

Кривая общей рождаемости женщин в зависимости от возраста имеет значение 0 во всех возрастах за пределами репродуктивного периода, то есть периода, в котором женщина способна к деторождению, это период составляет 15 – 49 лет. График показывает, что с возрастом значение функции сначала резко возрастает, затем резко снижается. Эта кривая имеет один максимум в интервале возраста 20 – 24. После 30 лет наблюдается резкое снижение рождаемости у женщин и к 50 годам уровень рождаемости сходит на нет.

Так как встала проблема необходимости повышения уровня рождаемости, то можно предложить методы борьбы с низким уровнем рождаемости и стимулирование уровня рождаемости:

1. Создание предпосылок для повышения уровня рождаемости путем постепенного перехода от преимущественно малодетного к среднететному типу репродуктивного поведения семей. Всестороннее укрепление института семьи как формы наиболее рациональной жизнедеятельности личности и ее нормальной социализации, социальная защита и материальное поощрение ответственного родительства.

2. Ориентация системы общественных и личностных ценностей на семью состоящую из родителей с несколькими детьми, путем усиления приоритетности интересов данных семей при формировании и реализации социальной политики.

3. Создание условий жизнедеятельности семьи, дающих возможность рождения, содержания и воспитания нескольких детей, обеспечение работникам, имеющим детей благоприятных условий для сочетания трудовой деятельности с выполнением семейных обязательств.

Литература:

1. Естественное движение населения Алт. края за январь-декабрь 2004 года: Стат. бюл. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алт. Кра. – Б., - 2005. – 15 с.
2. Демина А.И., Коптева Н.В. Статистика населения: Учеб. пособие. – Барнаул: изд-во Алт. ун-та, 1998. – 95 с.

СТАТИСТИКА БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ

Коростелева Наталья – ст. гр. МЭ-21
Проскуракова О. С. – аспирант каф. ФМ

Уровень безработицы в России, согласно данным Государственного комитета РФ по статистике, снижается. Если в августе 2001 года он достигал 8,6% численности экономически активного населения, то в августе 2002 года он уменьшился до 7,2%. Государственный комитет РФ по статистике приводит данные по безработице в соответствии с требованиями Международной организации труда. Подсчет безработных по методу МОТ предполагает периодическое выборочное обследование, опрос населения каким-либо государственным органом, исключая службу занятости. В России подобную работу проводит Государственный Комитет по статистике. При этом к безработным относят всех лиц, не имеющих работы, активно ее ищущих любыми доступными способами готовых приступить к ней в кратчайшие сроки. Экономически активное население рассчитывается как сумма работающих и безработных.

Однако среднее время поиска работы безработными в России возросло, так, например в 1994 году оно составляло 5,7 месяцев, а на сегодняшний день составляет 8 месяцев и 12 дней у женщин и 7 месяцев 27 дней – у мужчин. При этом сбор информации о безработности в России осложняется и тем, что лишь треть безработных используют в качестве способов поиска работы обращение в органы государственной службы занятости. Частота обращений безработных к этому способу поиска работы в последние годы снижается. Больше всего безработных россиян пытаются трудоустроиться через друзей, знакомых и родственников (59,7%) и по объявлениям (23,7%).

Однако, сравнивая с другими странами, по уровню безработицы Россия вместе с Канадой находится на третьем месте после Германии и Франции, где эти показатели составляют соответственно 11,5 и 9,8 процента безработных от численности экономически активного населения. В России и Канаде процент безработных ниже – 7,2 процента.

В целом текущую ситуацию на российском рынке труда можно охарактеризовать как достаточно напряженную, поскольку фактический уровень безработицы практически совпадает с естественным. В свою очередь естественный уровень безработицы равняется отношению оптимальной численности безработных к оптимальной численности экономически активного населения, при этом оптимальная численность безработных представляет собой разницу между оптимальной численностью экономически активного и занятого населения. С одной стороны это позволяет утверждать, что в настоящее время проблема безработицы в России не так остра и не требует принятия безотлагательных мер. С другой – в стране, по видимому, отсутствуют свободные трудовые ресурсы, которые можно было бы использовать для обеспечения дальнейшего роста экономики.

Поэтому сегодня важны меры не столько по увеличению спроса на рабочую силу (то есть стимулирование совокупного спроса, улучшение инвестиционного климата, создание

новых производств и рабочих мест через привлечение инвестиций и прочее), сколько по сглаживанию структурных диспропорций предложения рабочей силы на российском рынке труда. В их числе можно назвать меры по более активному перераспределению рабочей силы в пользу нуждающихся в ней регионов и отраслей путем повышения ее географической мобильности.

В качестве подтверждения данного тезиса можно привести данные Государственного Комитета Статистики России, как видно из данных таблицы 1, практически во всех регионах с наименьшим уровнем безработицы в 2003 году ситуация на рынке труда продолжает улучшаться (уровень безработицы снизился по сравнению с 2001 годом). В то же время в четырех из десяти регионов с самым высоким уровнем безработицы ее уровень повысился (таблица 2).

Подобная динамика и разрыв в уровнях безработицы отмечается и при сравнении относительно близко расположенных регионов. Так, при том, что безработица в Московской области снизилась с 5,5% в 2001 году до 3,6% в 2003 году, в соседней Смоленской области уровень безработицы за тот же период повысился с 9,9% до 12,9%. Безработица в Санкт-Петербурге за аналогичный период снизилась с 3,9 до 3,6%, а в Ленинградской области она продолжала увеличиваться (с 6,9 до 7%) не смотря на довольно высокие темпы экономического роста.

Таким образом можно говорить об обострении дефицита трудовых ресурсов в некоторых основных промышленных регионах страны (в первую очередь в Москве и Санкт-Петербурге). В то же время почти в каждом третьем регионе страны уровень безработицы превышает 10% от численности экономически активного населения.

Аналогичная проблема выявляется и при анализе внутрирегиональных рынков труда. В большинстве российских регионов можно выделить один или несколько экономически развитых центров с более или менее благоприятной ситуацией на рынке труда, месте с тем проживающие за их пределами имеют минимальный выбор потенциальных работодателей (преимущественно бюджетных учреждений) или вынуждены вести натуральное хозяйство.

Так, например, уровень безработицы в целом по Алтайскому краю по данным краевого комитета государственной статистики сохраняется на прежнем уровне без каких-либо значительных отклонений и колебаний. В настоящее время в Алтайском крае более 16 тысяч предприятий и организаций участвует в формировании банка вакансий, количество которых в последнее время значительно возросло и составляет около 50 тысяч мест. Алтайский край является одним из инициаторов трудоустройства безработных на временные рабочие места, совместно с органами местного самоуправления определяются виды и объемы общественных работ, имеющих приоритетное значение для развития экономики, - в жилищно-коммунальном хозяйстве, на предприятиях непродовольственной сферы. Благодаря этому осуществляется благоустройство территорий, выполняются ремонтно-строительные, дорожные и сельскохозяйственные работы. Однако на фоне общего улучшения в 6 из 60 районов края наблюдается напряженная ситуация с безработицей – это Бурлинский, Залесовский, Заринский, Калманский, Романовский, Славгородский районы и г. Славгороде. Уровень безработицы на этих территориях превышает среднекраевой показатель от 2,2 до 4,1 раза.

В общем же сложившаяся ситуация свидетельствует о наличии серьезных ограничений мобильности трудовых ресурсов в России, что оказывает сильное негативное воздействие на рынок труда. В этой связи в перечне актуальных мер экономической политики особое внимание должно уделяться обеспечению географической мобильности трудовых ресурсов, то есть повышению эффективности использования рабочей силы. Перемещение работников из трудоизбыточных в активно развивающиеся регионы, испытывающие дефицит рабочей силы, будут способствовать снижению напряженности на рынках труда в депрессивных областях, а также выравниванию уровней заработной платы и реальных доходов населения в различных регионах страны.

Таблица1

10 регионов с самым низким уровнем безработицы в 2003 г.

Ранг	Регионы	2001 г.	2003 г.	Изменения по сравнению с 2001 г.
1	Москва	2,1	1,4	-0,7
2	Эвенкийский АО	2,9	2,6	-0,3
3	Санкт-петербург	3,9	3,6	-0,3
4	Московская область	5,5	3,8	-1,7
5	Ярославская область	7,1	4,2	-2,9
6	Чукотский АО	7,4	4,7	-2,7
7	Тверская область	7,8	5,0	-2,8
8	Липецкая область	6,6	5,1	-1,5
9	Тульская область	5,2	5,2	0
10	Костромская область	6,0	5,7	-0,3

Таблица2

10 регионов с самым высоким уровнем безработицы в 2003 г.

Ранг	Регионы	2001 г.	2003 г.	Изменения по сравнению с 2001 г.
79	Республика Бурятия	18,5	13,5	-5,0
80	Карачаево-Черкесская Республика	18,6	14,5	-4,1
81	Республика Марий Эл	9,4	15,0	5,6
82	Республика Адыгея	14,1	15,3	1,2
83	Республика Калмыкия	19,1	17,4	-1,7
84	Агинский Бурятский АО	23,0	18,7	-4,3
85	Республика Тыва	23,9	19,4	-4,5
86	Республика Дагестан	28,8	21,8	-7,0
87	Кабардино-Балкарская Республика	16,8	22,5	5,7
88	Республика Ингушетия	34,9	45,2	10,3

Список использованных источников и литературы:

1. Россия в цифрах. Госкомстат России, М., 2003. С. 77,85
2. Рынок труда. Учебник. Под ред. проф. В.С. Волгина, 2003г.
3. www.ilo.ru
4. www.info.gks.ru
5. www.rg.ru

ВАЛЮТНЫЕ КРИЗИСЫ: ПРИЧИНЫ, ВЗАИМОСВЯЗЬ, ПОСЛЕДСТВИЯ

Лундберг Сергей – ст. гр. ФК-21
Щербакова Н.В – аспирант каф. ФМ

Прошло более шести лет с того дня, который вошел в историю как «черный вторник». 17 августа 1998 года Правительство и Центральный Банк России признали, что в страну пришел кризис, последствиями которого стали дальнейшее падение экономики, девальвация рубля, рост цен, снижение жизненного уровня большинства населения.

Российский финансовый кризис не был первым и единственным в развивающихся странах. В 1996-97 гг. валютные кризисы произошли в Болгарии и Румынии, в 1997 году – в странах Юго-Восточной Азии, в 1998 году после девальвации российского рубля кризис распространился на страны СНГ.

Страны, испытывавшие валютные потрясения, считались международными инвесторами наиболее привлекательными. Накануне финансового кризиса 1997 года западные инвесторы вкладывали десятки миллиардов долларов в акции и другие ценные бумаги в странах Восточной Азии, Латинской Америки, Восточной Европы и России. Интерес международных

инвесторов способствовал выпуску новых облигаций и акций на внутренних и зарубежных рынках.

Экономические успехи стран Восточной Азии: Индонезии, Кореи, Малайзии, Сингапура, Таиланда незадолго до кризиса воспринимались как «восточноазиатское чудо». Быстрые темпы экономического роста в этих странах основывались на высокой норме внутренних сбережений, поощрении экспорта, в том числе и через искусственно заниженный курс национальных валют.

Переходные экономики Восточной Европы и бывшего СССР тоже вызывали у иностранных инвесторов повышенный интерес. Суммарный приток иностранных инвестиций в Россию 1989-1998 гг. не превысил и 10 миллиардов долларов (2 % ВВП), а краткосрочные вложения западных инвесторов в Российские акции и облигации составляли до кризиса примерно 50 миллиардов долларов. В Китае и Венгрии, наиболее преуспевших в привлечении прямых зарубежных инвестиций объем таких вложений составил около 30 % ВВП. В Албании, Азербайджане, Казахстане, Латвии, Туркменистане, Чехии, Эстонии – 5-15% ВВП.

Несмотря на скромные (по сравнению со странами Восточной Азии) масштабы притока иностранного капитала в бывшие социалистические страны воздействие зарубежных инвестиций было значительным. Создание в 90-е годы фактически с нуля национальных рынков ценных бумаг сопровождалось участием иностранного капитала. В России рынок акций в 1997 году расширился в долларовом исчислении в 3 раза став, таким образом, самым быстрорастущим рынком в мире. Российское правительство привлекало деньги через выпуск еврооблигаций, рублевых государственных краткосрочных обязательств (ГКО), треть которых (около 20 млрд.) долларов была куплена иностранными инвесторами, что обеспечивало вместе с внешними займами финансирование более половины бюджетного дефицита. Потоки капитала устремлялись в бывшие соцстраны благодаря уверенности инвесторов в том, что процесс либерализации внешней торговли и инвестиций успешно развивается и продолжится в дальнейшем.

Негативную ситуацию в финансово-кредитной системе России в конце 1997 года правительство и Центральный банк определили как кризис фондового рынка, порожденный кризисом в Юго-Восточной Азии. Об этом было сказано 17 августа 1998 года в «Заявлении правительства РФ и Центрального банка»: «Кризис на мировых финансовых рынках застал российскую экономику в начале подъема. С октября 1997 года правительство и Банк России защищали главные достижения экономической политики последних лет – стабильные цены и твердый рубль, а значит, и уровень жизни народа». Но меры, принимаемые правительством (деноминация рубля), не спасли Россию от кризиса.

Может ли финансовый кризис зародиться под влиянием внешнего фактора? Можно ли говорить о переносе кризиса из одной страны в другую? В мировом финансовом сообществе усиливается процесс глобализации финансовых рынков (свободный и эффективный межгосударственный переток капиталов). Новейшая техническая база открывает возможность для работы на рынках из любой точки мира. Возросла конкуренция между ведущими фондовыми центрами, повысилась значимость валютного рынка, усилилась роль международных игроков-спекулянтов.

На возможность переноса могут влиять два фактора: масштаб интеграции одного рынка в другой и степень развитости финансового рынка. Первый фактор характерен для США и Западной Европы, которые активно работают на финансовых рынках Юго-Восточной Азии. Второй проявляется в том, что в период кризиса развитые финансовые рынки испытывают колебания курса акций с последующим затуханием, а на развивающихся финансовых рынках происходит обвальное падение курсов акций.

Россия не имеет серьезного бизнеса в Юго-Восточной Азии, кредитные операции также практически не осуществляются, не предоставляются займы, поэтому можно говорить не о прямом, а косвенном влиянии. Это может проявляться через психологический фактор: недоверие к государственным ценным бумагам порождается бюджетным кризисом, возросшим государственным долгом, социальной напряженностью, непредсказуемостью политических

условий. Недоверие к корпоративным ценным бумагам вызвано неудовлетворительным экономическим положением предприятий. Стоило разразиться кризису в Юго-Восточной Азии, как иностранные инвесторы вывезли из России почти 12 млрд. долл.

Внешним фактором возникновения российского кризиса стал рост внешней экономической зависимости России от иностранного капитала, причем это не было навязано России военными или дипломатическими методами. Формой такой добровольной зависимости стала долларизация экономики, когда долларовый компонент в денежном обращении по стоимости превзошел рублевую массу, он стал одной из причин слабой насыщенности рублями ВВП страны, породив цепочку неплатежей, в том числе в бюджет. Население, банки и другие структуры, конвертируя рубли в доллары, создавали рублевый голод.

Внутренний фактор проявился в слабости экономики, падении производства, неудовлетворительном сборе налогов, высоких текущих обязательствах правительства по расходам, слабом контроле над использованием бюджетных средств, запаздывании проведения структурной и инвестиционной политики – все это привело к бюджетному кризису. Для покрытия бюджетного дефицита правительство обратилось к государственным краткосрочным обязательствам. Основными покупателями ГКО стали иностранные инвесторы. Ими было скуплено 2/3 акций российских предприятий и 1/3 ГКО. Коммерческие банки стали активно покупать ГКО, что ослабило инвестиционные возможности для поддержания экономики, то есть начался перелив финансовых ресурсов из сферы производства в финансовый сектор. Рост цен и тарифов естественных монополий – одна из причин убыточности предприятий, что повлекло уменьшение собираемости налогов.

Началом валютного кризиса Восточно-Азиатских стран принято считать девальвацию тайландского бата 2 июля 1997 года. Причиной кризиса называют циклический спад спроса на электронику, вызвавший к 1996 году замедление экспорта. Темпы роста экспорта Сингапура в 1994, 1995 и 1996 годах составили соответственно 25, 22 и 7%, Малайзии – 23, 26 и 4 %, Таиланда – 22, 25 и 0%. Но не стоит преувеличивать роль экспортного кризиса в подготовке валютных кризисов Восточной Азии. В экономике Таиланда еще с 1995 года прослеживается тенденция падения курса акций. Финансовая система стран Юго-Восточной Азии была ослаблена в результате масштабного притока капитала. Причиной этого в основном называют чрезмерное накопление частным сектором внутреннего и внешнего долга в условиях отсутствия контроля за движением капитала.

Сегодня во многих развивающихся странах, особенно азиатских, отмечается хороший экономический рост, увеличивается экспорт, создаются значительные валютные резервы, укрепляются банки, устойчивые бюджеты, уменьшается кредитный риск, поэтому эти страны привлекательны для инвесторов. Своим возрождением развивающиеся рынки обязаны многим факторам. Самый важный – значительный рост экономики США, которые являются крупнейшим в мире рынком потребительских товаров, также важен подъем экономики в Китае. Сегодня Китай – третий по величине мировой импортер, его можно считать двигателем экономики восточной Азии: 40% экспорта остается в регионе и лишь 20 уходит в США. Китай спровоцировал мировой бум цен на сырье, который позволил Бразилии рефинансировать свои долги за счет валютных поступлений, увеличить объем экспорта и в результате чего сбалансировать бюджет и стабилизировать неустойчивый реал. Экономика азиатских стран все меньше зависит от экспорта и колебаний доллара, сокращение экспорта компенсируется ростом внутреннего спроса. Теперь большинство стран Азии имеют гибкий валютный курс. Компании этих стран изыскивают капитал на местных рынках, что снижает валютные риски.

Высокая цена на нефть – одна из возможных опасностей для мировой экономики. Другая – перегретая экономика Китая. Международное сообщество оказывает давление на Пекин чтобы он расширил коридор обменного курса юаня. Валютные интервенции, осуществляемые властями Китая и других стран Азии, затрудняют США решение трудной задачи: как справиться с громадным дефицитом по текущим операциям, который в 2004 году перевалил за \$ 550 млрд. Иностраных инвестиций хватает только на то, чтобы покрыть 2/3 этого дефицита. Остальное приходится занимать за границей по \$ 1,5 млрд. в день. Страны продолжают

вкладывать свои доходы от экспорта в американские ценные бумаги, но близок день когда иностранные банки начнут искать во что вложить свои поступления от экспорта помимо бумаг американского казначейства. Если США и дальше будут углублять свою долговую яму – возрастет риск обвала доллара, что принесет тяжелые последствия для мировой экономики. Продолжая накапливать доллары и манипулировать своими валютами, развивающимся странам в Азии и других частях света стоит подумать о том, насколько их политика идет на пользу всей мировой финансовой системе или создает условия для рождения нового кризиса.

Ускоряющаяся интеграция национальных рынков капитала несет в себе возможность усиления и учащения валютных кризисов. Вывод из кризиса стран Восточной Азии: даже успешно развивающиеся страны очень рискуют, открывая свою экономику для международных потоков капитала. Из опыта валютных кризисов, происшедших в конце 20-го столетия, можно извлечь два общих урока: избыток частных иностранных инвестиций может быть использовано для поддержания завышенных обменных курсов и ослабления национальной кредитно-финансовой системы, а масштабы международного перелива капитала таковы, что правительство малых и средних стран не в состоянии контролировать панику среди инвесторов, если она возникает.

Список литературы:

- 1.Монтес М.Ф., Попов В.В. «Азиатский вирус» или «голландская болезнь»? Теория и история валютных кризисов в России и других странах. / Пер. с англ. Попова В.В. / – М.: Дело, 2000.
- 2.Константинов Ю.А., Ильинский А.И. Финансовый кризис: причины и преодоление. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1999.
- 3.Профиль. 2004. 27 сентября.
- 4.Аргументы и факты. 2005. №1-2
- 5.Итоги. 2003. 9 декабря.
- 6.Эксперт. 2004. №11.
- 7.Эксперт. 2004. №25.
- 8.Экономика и жизнь. 2005. №1.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БУХГАЛТЕРСКИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Медведев Д.Н. – ст. гр. ПИЭ-22

Кузьмичева Е.В. – старший преподаватель каф. ФМ

В настоящее время большинство успешных и развивающихся фирм прекрасно понимают, что без информационных систем не обойтись и что их уровень должен соответствовать внутренней и внешней среде компании. Автоматизация бухгалтерского учета стала неотложной задачей, так как внешние пользователи бухгалтерской информации, которым бухгалтерия должна представлять свои отчёты (Пенсионный фонд, налоговые органы), требуют их в электронной форме, на машиночитаемых носителях. Любой руководитель, получив информацию о затратах на автоматизацию, задумывается над тем, как соотносить между собой затраты на установку системы и пользу от неё. Известные экономические показатели, такие как экономия затрат, коэффициенты окупаемости и эффективности, годовой прирост прибыли от внедрения автоматизированной системы на практике рассчитать чаще всего невозможно. Существует мнение, что оценка эффективности бухгалтерских информационных систем не является необходимостью, например, все организации имеют телефоны, но никто не рассчитывает экономическую эффективность телефонизации предприятия. Однако затраты на разработку и внедрение автоматизированной информационной системы, как правило, значительно более высоки, и руководители часто не решаются на них без оценки эффективности.

Цель работы – рассмотреть применяемые методы оценки эффективности бухгалтерских информационных систем, целесообразности затрат, проанализировать возникающие при оценке проблемы и попытаться обозначить возможные пути решения этих проблем.

Проведенное исследование показало, что для большинства отечественных предприятий весьма актуальна сегодня проблема оценки эффективности ИТ-инвестиций. Причина этого в том, что и в России и в странах, имеющих существенно больший опыт в оценке экономической эффективности ИТ, очевидные методы оценки финансового результата неизвестны. Большая часть изданий, учебников, в которых рассмотрены понятие и показатели эффективности автоматизации, устарела, так как изменились и автоматизированные информационные технологии, и экономические условия, в которых они работают. Кроме того, из-за огромного разнообразия предприятий с одной стороны и вариантов бухгалтерских информационных систем с другой, невозможно определить стандарты, эталоны. Поэтому каждое предприятие решает эту проблему самостоятельно.

Понятие эффективности подразумевает сопоставление затрат всех видов ресурсов и полученных полезных результатов. Оценка "затратной" части не представляет существенной сложности. В общем случае, затраты на автоматизацию можно разделить на капитальные затраты на разработку и внедрение и текущие эксплуатационные расходы.

К первым относятся:

- стоимость проектных работ, расходы по постановке и алгоритмизации задач;
- затраты на приобретение технических средств, оборудования, инвентаря,
- затраты на монтаж, установку технических средств;
- затраты на приобретение программных средств;
- затраты на создание информационной базы (базы данных);
- стоимость внедрения;
- затраты на обучение.

Ко вторым:

- затраты на электроэнергию и содержание помещений;
- сопровождение программного обеспечения (поддержание в работоспособном состоянии, обновление, замена версий);
- сопровождение информационной базы (восстановление целостности, архивирование и резервное копирование, антивирусная защита, управление доступом);
- затраты на ремонт и обслуживание технических средств;
- стоимость расходных (бумага, краска и картриджи для принтера) и прочих вспомогательных материалов.

Значительно сложнее оценить полезный эффект от внедрения информационной системы. Известные экономические показатели, такие как экономия затрат, в том числе на обработку информации, коэффициент окупаемости и коэффициент эффективности, годовой прирост прибыли от внедрения автоматизированной системы на практике рассчитать чаще всего невозможно. Основная часть исходных данных не может быть абсолютно точной. В некоторых ситуациях экономическую эффективность работ по автоматизации вообще не удастся рассчитать с желаемой точностью и убедительностью.

Существует четыре основные группы методов, которые могут применяться для определения полезного эффекта.

1. Традиционные методы. На основе результатов деятельности предприятия за прошлые годы прогнозируются экономическими методами результаты на интересующий год и сравниваются с фактическими. Полноценному использованию этих методов мешает невозможность в современных экономических условиях точно спрогнозировать изменение технико-экономических показателей работы предприятия (объем и продолжительность выпуска разрабатываемой продукции).

2. Нормативные методы оценки ожидаемой экономической эффективности автоматизированной информационной системы. Они возможны только при наличии таких нормативов. Но в настоящее время их практически нет.

3. Экспертные методы. Достоинством этих методов является реализованная в них попытка дополнить количественные расчеты качественными оценками. Они могут помочь оце-

нить все явные и неявные факторы эффективности информационных систем и увязать их с общей стратегией предприятия. Однако, это довольно тонкая процедура, её результаты могут зависеть от компетентности экспертов, чёткости постановки задачи, информации, предоставляемой экспертам, и т. д.

4. Имитационные методы состоят в моделировании на компьютере самого объекта управления, системы управления, основных возмущений, действующих на объект, и основаны на использовании математических моделей, т. е. достаточно сложного математического аппарата.

Практически никакие из перечисленных методов не позволяют точно оценить полученный эффект в денежном выражении. Причина в том, что эффект от информационно-технологических начинаний часто выражается не столько в явных финансовых показателях, сколько в качественных, трудно формализуемых преимуществах, связь которых с общими экономическими результатами компании совсем неочевидна. В этой связи предлагается выделить косвенные показатели эффективности, которые отражаются на результатах производственно-хозяйственной деятельности не непосредственно, а за счёт повышения уровня управления, оперативности и действенности принимаемых решений, совершенствования всей информационной системы объекта, т. е. косвенным путём. Эти косвенные показатели практически невозможно оценить в денежных единицах. При расчётах экономической эффективности бухгалтерской информационной системы возникает проблема преобразования эффекта такого рода в экономические показатели, для чего нужны специальные методы.

К таким косвенным показателям относятся:

- повышение качества информации, её точности, детальности, объективности, в том числе за счёт сокращения ошибок. При этом повышаются производительность труда и качество обслуживания клиента;
- сокращение сроков решения отдельных задач и принятия управленческих решений;
- углубление анализа, повышение качества аналитических отчётов, получение принципиально новых аналитических возможностей;
- снижение совокупного количества времени, затрачиваемого на подготовку документов, скорость выдачи выходных документов, отсутствие очередей. На основе заключённого договора система автоматизации позволяет быстро подготовить акт, накладную на отгрузку, на основе накладной — счёт;
- повышение качества труда за счёт сокращения рутинных операций;
- снижение дебиторской задолженности за счёт автоматического отслеживания выставленных счетов, сроков платежей, погашения задолженности;
- повышение квалификации сотрудников при внедрении новых технологий;
- усиление контроля, предотвращение хищений, злоупотреблений;
- эффект снижения влияния кадровой “текучки” на производственные показатели. Например, информация о клиентах остаётся в информационной базе, а не “уходит” вместе с менеджером;
- повышение коллективизма, улучшение деловой обстановки в результате открытости информации;
- совершенствование работы аппарата управления;
- улучшение организации производства.

Оценить все прямые и косвенные факторы эффективности ИТ-проектов и увязать их с общей стратегией предприятия могут помочь так называемые системы сбалансированных показателей (Balanced Scorecard). Эти системы ценны тем, что реализуют комплексный подход. Они позволяют трансформировать общую стратегию предприятия в конкретные требования к любому подразделению, сотруднику компании и в соответствующие способы оценки их деятельности. Однако данные системы в настоящее время не достаточно применяются в российской действительности, так как, чтобы этот метод начал действовать, предприятию необходимо разработать детальную систему сбалансированных показателей и внедрить ее

езде, на всех уровнях ответственности и во всех подразделениях. На Западе метод Balanced Scorecard весьма популярен: по сведениям маркетологов Meta Group, соответствующие оценочные системы в том или ином варианте используются на 38 % предприятий мира. По мнению ряда экспертов, одно из серьезных препятствий для внятного расчета экономической эффективности любого ИТ-проекта заключается в отсутствии у большинства отечественных компаний продуманной системы ключевых показателей эффективности.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что наиболее приемлемым и чуть ли не единственно возможным путем определения эффективности инвестиций в информационные технологии для российских предприятий заключается в том, чтобы получить ответ на следующий вопрос: можно ли ценой выделенных на автоматизацию средств достичь заданных целей, которые формулируются как параметры автоматизируемых процессов? Например: составлять квартальный баланс в течение недели, получать данные о товарах на складе в течение заданного времени и т. д. Достигли мы поставленных целей или нет, необходимо оценивать в значениях true/false (да/нет). Таким образом, для полноценной, качественной оценки результата следует сделать упор на то, ради чего осуществляется внедрение бухгалтерской системы. Такое целеполагание должно быть выполнено максимально подробно.

Список литературы.

1. Васильев В. Российские проблемы эффективности ИТ. // Сетевой журнал №9, 2004
2. Красноперов К. Оценка эффективности ИТ-инвестиций. // Открытые системы №6, 2003
3. Нетесова О. Методы оценки эффективности автоматизированных информационных систем. // Бухгалтер и компьютер №7, 2004
4. Петрова Ю. Информационные технологии "на вес". // Цифровой мир, № 8 (24)

УЧЁТ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Меркулов А.И. – ст. гр. ПИЭ-21

Кузьмичёва Е.В. – старший преподаватель каф. ФМ

Анализ рынка исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности (далее по тексту ОИС) позволил сделать вывод, что лишь малая часть ОИС состоит на балансах, в составе имущества экономических субъектов. Современные бухгалтерские схемы и принципы налогообложения способствуют развитию хаоса в сфере учета объектов интеллектуальной собственности. Нарушения организациями законодательства посредством сокрытия владения исключительными правами обуславливается, прежде всего, нежеланием уплачивать платежи налога на имущество, которое не приносит доход. Поэтому, согласно статистических данных, удельный вес учтенных патентов в общем объеме охраняемых Патентным законом изобретений не превышает десяти процентов.

До недавнего времени у большинства компаний количество операций с нематериальными активами (НМА) было незначительным. Поэтому вопрос принятия НМА к бухгалтерскому учету либо вообще не ставился, либо сводился к отражению операций, связанных с внесением платежей за оформление лицензий, получением свидетельств и регистрацией прав на товарный знак. При рассмотрении вопроса, касающегося отчуждения компании как единого объекта основная составляющая ее активов приходилась на основные средства, а не на НМА, поэтому роль последних практически сводилась к нулю. В последнее время в ходе своей деятельности компании все чаще стали сталкиваться с ОИС, при этом недооценка ОИС, неправильная оценка или не отражение ОИС в балансе предприятия приводит к ощутимым финансовым потерям. И эти потери происходят, как правило, не в результате налоговой или иной проверок, инициируемых государственными органами, а в результате каждодневной деятельности самой компании.

Целью данной работы является обзорный анализ методов оценки стоимости ОИС и их учёта.

Что дает компании правильный учет ОИС? Во-первых, увеличение рыночной стоимости компании при оценке НМА в совокупности с другими ее активами, во-вторых, возможность оценки размера материального ущерба, в случае незаконного использования ОИС компании третьими лицами, в-третьих, уменьшение налога на прибыль компании, в-четвертых, появление дополнительных активов, имеющих самостоятельный коммерческий интерес для третьих лиц. Это не исчерпывающий перечень преимуществ, который компания может получить, если будет вести правильный учет ОИС.

Методы оценки стоимости ОИС. При определении цены лицензии используются традиционные для стоимостной оценки подходы: затратный, сравнительный (рыночный) и доходный.

Затратный подход заключается в определении стоимости оцениваемых имущественных прав на использование ОИС величиной затрат на создание, воссоздание или замещение этой ОИС в текущих ценах. Затратный подход реализуется при оценке с помощью метода стоимости создания (воссоздания, замещения) ОИС.

Метод стоимости создания ОИС. Стоимость определяется суммированием всех затрат, произведенных при создании (воссоздании, замещении) ОИС, оцененных в текущих ценах и увеличенных на принятый коэффициент рентабельности (ставку дохода на инвестиции). При необходимости из этой величины вычитается накопленная амортизация ОИС. Этот метод применяется или в качестве одного из возможных методов оценки или в виде теста для проверки значений стоимости ОИС. Этот метод используется для оценки НИОКР, проектно-изыскательских и прочего вида работ.

Сравнительный подход основан на принципах эффективно работающего рынка, на котором покупаются и продаются аналогичного вида активы, а субъекты права принимают независимые индивидуальные решения, он реализуется с помощью метода сравнительного анализа продаж.

Метод сравнительного анализа продаж. Этот метод применяется для определения стоимости франшиз и товарных знаков (знаков обслуживания). Доходный подход основан на расчете экономических выгод, ожидаемых от использования прав на оцениваемые ОИС. Он заключается в определении стоимости оцениваемой лицензии - текущей стоимостью чистого дохода, который может быть получен от использования ОИС за экономически обоснованный срок его службы.

Метод дополнительной прибыли. Стоимость имущественных прав на использование ОИС в этом методе определяется капитализацией дополнительной прибыли (чистого дохода), получаемой от продажи ТРУИС (Имущественные права на товары, работы и услуги, в которых использованы объекты интеллектуальной собственности), имеющих преимущества в конструкции, составе, дизайне, потребительских характеристиках и т. п., за счет использования ОИС: изобретений, промышленных образцов, товарных знаков, фирменных наименований и т.п.

У этого метода есть две разновидности. Дополнительная прибыль может получаться за счет надбавок (повышенной рентабельности) в цене ТРУИС или за счет расширения рынка продаж при сохранении цены изделия на уровне цен-конкурентов.

Метод экономии себестоимости (выигрыша в себестоимости). Стоимость имущественных прав на использование ОИС в этом методе определяется капитализацией прибыли (чистого дохода), получаемой от экономии себестоимости при использовании ОИС технологического, производственного или управленческого назначения: изобретений на способ производства, ноу-хау и других ОИС. Применение таких ОИС позволяет экономить трудозатраты, затраты на материалы, энергию и накладные расходы.

Метод избыточных прибылей. При этом методе предполагается, что использование имущественных прав на ОИС позволяет предприятию получать прибыли, превышающие нормативный или средний уровень, характерный для данного производства.

При оценке интеллектуальной собственности используется еще один метод, который носит название метод освобождения от роялти (иногда он называется методом стандартных роялти). Этот метод является сочетанием сравнительного и доходного подходов, при этом ры-

ночным путем определяется объем использования ОИС и ставка роялти. Как уже отмечалось, роялти - это вознаграждение лицензиару в виде фиксированных сумм или ставок от стоимости реализуемой лицензиатом продукции, изготовленной по лицензии. В ставках роялти содержится доля лицензиара в дополнительной прибыли лицензиата, определяемая не расчетным путем, а эмпирически, путем применения усредняемых на основе мирового опыта размеров роялти для различных отраслей промышленности, обычно называемых стандартными ставками роялти.

Учёт ОИС приносящих экономический эффект ясно регламентирован законами и ПБУ, однако, представляет большой интерес учёт ОИС как НМА не приносящих экономического эффекта с целью снижения налогообложения и повышения стоимости компании за счёт НМА.

В ходе исследований был найден метод, позволяющий учитывать ОИС без повышения налогообложения. Суть метода: В соответствии с п. ПБУ 14/2000 в состав нематериальных активов входят объекты нематериальной собственности, в их числе исключительные права патентообладателей на изобретения, промышленные образцы, полезные модели. Из чего следует, свидетельства) учитываются на счете 04 «Нематериальные активы». Согласно ст.2 ФЗ «О налоге на имущество» нематериальные активы подлежат обложению налогом. Из вышесказанного: патенты учитывают как нематериальные активы и облагают налогом на имущество.

С другой стороны: п.3 «е» ПБУ 14/2000 в числе прочих доведен признак, входящий в обязательную характеристику объекта, чтобы отнести его в состав нематериальных активов: «...способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем». Положение бухгалтерского учета 14/2000 не определило область распространения во времени «будущего», но предполагается, что оно не превышает срока деятельности организации и срока действия охранного документа. Таким образом, «будущее» не может превышать двадцати лет (срок действия патента, согласно Патентному закону). Однако зачастую значимость результатов научно-исследовательской работы оценивают и востребуют через десятилетия после момента регистрации. Вследствие чего, они не способны приносить экономические выгоды организациям в обозримом будущем. И в соответствии с п. ПБУ 14/2000 не могут учитываться как нематериальные активы на счете 04 «Нематериальные активы». При этом законопослушный экономический субъект обязан отразить в своем балансе патент на такое изобретение, но на каком счете?

Рассмотрим подробнее объект учета. Без сомнения объект является внеоборотным активом (по крайней мере, он не подходит более ни к какой балансовой категории). По существу - это нематериальный актив, который не используют и, вследствие чего не приносящий доход. Таким образом, исследуемый объект интеллектуальной собственности является нематериальным активом, находящимся на этапе, предшествующем использованию его на производстве продукции, при выполнении или оказании услуг, либо для управленческих нужд организации. Своего рода - «НМА к использованию (к установке)». Выявлена согласованность со счетом 07 «Оборудование к установке» - на этом счете учитываются внеоборотные активы (основные средства), не внедренные в эксплуатацию. Счет 07 отвечает потребностям, выраженным в особенностях исследуемого объекта. Счет 07 после корректировки названия во «Внеоборотные активы к использованию», как нельзя лучше подходит для сбора информации о патентах, не применяемых в производстве. Таким образом, на этапе невостребованности патенты отражаются в балансе организации.

Принимая во внимание вышесказанное, учет используемых патентов производства оформляется следующими бухгалтерскими проводками:

- Капитализируются затраты по созданию ОИС Дебет 08 Кредит 10, 02, 70, 69 и т.д.
- Отражена уплата государственной пошлины за регистрацию изобретения Дебет 08 Кредит 76.
- Принято к учету запатентованное изобретение Дебет 07 Кредит 08.

При вовлечении в хозяйственный оборот патента (свидетельства), объект отвечает всем признакам, необходимым для отнесения его к нематериальным активам (п. 3,4 ПБУ 14/2000),

в учете делается запись: Принят объект интеллектуальной собственности в эксплуатацию Дебет 04 Кредит 07.

Анализ различных методологий оценки стоимости ОИС позволяет выбрать наиболее оптимальную методику подсчета стоимости в конкретном случае. После чего ОИС может быть принят в эксплуатацию, если планируется в ближайшее время получить экономический эффект от его использования. Либо ОИС может быть поставлен на баланс предприятия как внеоборотный актив к использованию с целью уменьшения налогообложения и увеличения стоимости компании.

Литература

1. Практические модели оценки исключительных прав на интеллектуальную собственность // http://www.mrsa.ru/9conf/tez_9_02.htm
2. Пузыня Н.Ю. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов: Учебное пособие.- М.: Финансы.- 2004
3. Учет объектов интеллектуальной собственности, созданных самой организацией. // <http://www.sibpatent.ru/default.asp?khid=26697&sort=2&grnti=067573>

ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

Морозова Ю.Г. – ст гр. ФК – 21

Чубур О.В. – аспирант каф. ФМ

Формирование системы ипотечного жилищного кредитования в России является одним из приоритетных направлений современной государственной жилищной политики. В условиях заметного снижения возможностей бюджета и предприятий по финансированию жилищного строительства возрастает значение строительства квартир и домов за счет собственных и привлеченных средств населения. Ипотека является реальным рычагом решения жилищной проблемы. Кроме того, ипотечное кредитование является одним из немногих механизмов, способных вызвать ускоренное развитие не только самой экономики, но и многих смежных с ней отраслей, поскольку масштабы потенциального влияния ипотеки на реальный сектор сопоставимы с эффектом от ежегодного привлечения десятка миллиардов долларов прямых иностранных инвестиций.

Исключительным свойством ипотек и лучшей гарантией обеспеченности кредита является право кредитора распорядиться по своему усмотрению недвижимостью заемщика в случае невыполнения им обязательств по возврату ссуд. Именно это преимущество ипотечного кредита отличает его от других видов долгосрочного кредита.

Сегодня развитие жилищного ипотечного кредитования в России сдерживается следующими основными проблемами:

1. Высокие транзакционные издержки на рынке жилья. Не секрет, что человек, который берет кредит на покупку квартиры в банке, оказывается в неравных условиях с человеком, покупающим такую же жилплощадь за наличные. При покупке жилья за собственные средства, необходимо заплатить за государственную регистрацию и за банковскую ячейку, что примерно составляет не более 0,17% стоимости квартиры. Если человек получает деньги в банке в виде ипотечного кредита, то помимо государственной регистрации и банковской ячейки он должен еще заплатить нотариусу, за рассмотрение заявки, за оценку квартиры и за ее страхование. Кроме того, если стоимость квартиры превышает 1 млн. рублей и она находится в собственности продавца менее 5 лет, то покупатель должен компенсировать подоходный налог. Итого расходы заемщика по приобретению квартиры составят около 7,5% стоимости квартиры.

2. Высокие процентные ставки по ипотечным кредитам. В среднем по России в зависимости от банков, осуществляющих деятельность в сфере ипотечного кредитования и в зависимости от программ которые они предлагают, процентная ставка по кредиту в рублях составляет 18% годовых, в валюте 12,5% годовых. Сегодня под такой процент за кредит ипоте-

кой могут воспользоваться лишь 6% населения. По мнению участников рынка, ипотека сможет стать массовой, если деньги на покупку квартиры будут выдаваться под 10% годовых в рублях. На сегодняшний день возможностей снижения ставок немного. Во-первых, ставки могут уменьшиться благодаря улучшению состояния экономики страны и, как следствие, снижению инфляции и стоимости денег. Второй вариант — создание качественной системы рефинансирования, предоставление понятных и прозрачных инструментов для инвесторов.

3. Ограниченный платежеспособный спрос населения. По данным экспертов потенциальными клиентами ипотечных программ в ближайшие годы могут стать граждане, душевой доход которых превышает 400-600 долл. в месяц. Именно этот уровень оказывается нижней планкой для обслуживания ипотечного кредита в размере 15-20 тыс.\$ на 10-15 лет под соответствующий процент. В зависимости от предлагаемой банком программы, процент собственных средств заёмщика, необходимых в качестве первоначального взноса, в среднем по России колеблется от 15% до 30%. В Алтайском крае банки предлагают оформить ипотечный кредит при внесении первоначального взноса в размере 10% стоимости квартиры. Понятно, что при нынешнем уровне жизни населения России социальная база для развития ипотечного кредитования не столь уж велика.

4. Определение кредитором реальной платежеспособности заемщика. В качестве документально подтвержденного дохода банк рассматривает зарплату по основному месту работы, по совместительству, по трудовым договорам, а также процентные доходы по депозитам в банках, доходы по ценным бумагам, доходы в виде страховых выплат, доходы от сдачи в аренду принадлежащего движимого и недвижимого имущества и прочие документально подтвержденные доходы. В основном документом, подтверждающим доходы граждан, служит справка о доходах или налоговая декларация. По существующей статистике только 20% граждан имеют постоянный доход, отраженный в налоговой декларации. Таким образом, остальные 80% граждан исключаются из числа потенциальных клиентов ипотечных программ.

5. Низкие темпы разработки и совершенствования законодательства о недвижимости. В настоящий момент заложена законодательная база для функционирования системы ипотечного кредитования: ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)», ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах», Гражданский кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Жилищный кодекс РФ. Однако разногласия в области законодательства существуют, спорными остались наиболее острые вопросы, в частности, ситуация с обособлением ипотечных активов в случае банкротства организации, оплата нотариальных услуг, вопрос выселения, когда возникает дефолт и др.

6. Незрелость инфраструктуры рынка жилья и жилищного строительства. Традиционными участниками жилищного рынка являются строительные компании, банки, производители строительных материалов, страховые компании, риэлтерские и оценочные агентства. При фактическом наличии данных структур в России не отлажена технологическая схема их взаимодействия и, как следствие, невысока эффективность системы в целом, завышены расходы при совершении сделок.

Помимо вышеперечисленных проблем существует ещё ряд серьезных и объективных препятствий для успешного и быстрого развития системы ипотечного кредитования. К ним относится экономическая нестабильность, проблемы формирования среднего класса, проблема долгосрочного финансирования, высокие риски кредита, инфляционные процессы, которые сопровождаются падением реальных доходов и сложностью получения долгосрочного кредита под приемлемый процент.

Решение проблем в области ипотечного кредитования должно осуществляться по нескольким направлениям:

- быстрая и тщательная разработка и принятие законов, необходимых для развития ипотечного жилищного кредитования;
- создание благоприятной среды для деятельности субъектов ипотечного рынка — заемщиков, кредиторов, риэлтеров и страховых компаний. Речь идет о совершенствовании нало-

говой системы, механизма функционирования ипотеки, о снижении рисков и, в конечном счете, об удешевлении кредита. Это косвенная бюджетная поддержка;

- прямые бюджетные вложения на формирование уставных капиталов операторов вторичного рынка — агентств по ипотечному жилищному кредитованию;

- стандартизация процедуры выдачи ипотечного кредита, правил выдачи и обращения залоговых.

- создание рыночного механизма рефинансирования банков, занятых ипотечным кредитованием.

В настоящее время в стране созданы все предпосылки, как на федеральном, так и на региональном уровне для начала реализации системы ипотечного жилищного кредитования. Государство должно оказать зримую государственную поддержку банкам, которые пытаются осуществлять ипотечное кредитование, а для этого необходимо рассматривать ипотеку как механизм решения не столько экономических, сколько социальных задач. У банков есть желание заниматься ипотечным кредитованием, и есть знание технологий, но явно недостаточно средств для решения проблемы обеспечения населения жильем в масштабах всей страны. В свою очередь при правильной организации и ведении взвешенной государственной политики ипотека постепенно трансформируется в самофинансируемую систему, которая не требует финансового участия государства, за исключением случаев государственных дотаций банкам для компенсации им более низких, чем рыночные, ставок ипотечных кредитов.

Решение проблемы становления эффективной системы долгосрочного жилищного кредитования в значительной степени определяет общегосударственную стратегию и направление развития общества на многие десятилетия вперед.

Список использованных источников и литературы:

1. Жилищный кодекс РФ.
2. <http://www.ipoteka.ru>

ЛИЗИНГ: ПОНЯТИЕ И ВИДЫ

Нечитайло А.А., Панцырь А.П.-ст. гр. ФК-21,
Кузьмичева Е.В. – старший преподаватель каф. ФМ

Финансовая аренда (лизинг) в России остается привлекательным и стремительно развивающимся финансовым инструментом. В настоящее время лизингу сопутствует благоприятный режим налогообложения, в соответствии с которым лизингополучатели могут включать всю сумму лизинговых платежей в состав производственных затрат и начислять ускоренную амортизацию на предмет лизинга. Нормативно-правовая база устанавливает значительную свободу договорных отношений между сторонами лизинговой сделки, что позволяет учитывать интересы обеих сторон.

Лизинг — вид инвестиционной деятельности, при котором имущество по указанию лизингополучателя приобретает лизинговая компания и передается во владение и пользование лизингополучателю на основании договора лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.

Согласно российскому законодательству существуют 2 основные формы лизинга: внутренний и международный. [1]

В настоящее время в хозяйственной практике развитых стран применяются различные виды лизинга, каждая из которых характеризуется своими специфическими особенностями. Наиболее распространенными являются [2]:

- оперативный (сервисный) лизинг (operating lease)
- финансовый (капитальный) лизинг (financial lease)
- возвратный лизинг (sale and lease back)
- долевого лизинга (с участием третьей стороны) (leveraged lease)

- прямой лизинг (direct lease)
- сублизинг (sub-lease)

Оперативный (сервисный) лизинг – это соглашение о текущей аренде. Как правило, срок такого соглашения меньше периода полной амортизации арендуемого актива. Таким образом, предусмотренная контрактом арендная плата не покрывает полной стоимости актива, что вызывает необходимость сдавать его в лизинг несколько раз.

Важнейшая отличительная черта оперативного лизинга – право лизингополучателя (арендатора) на досрочное прекращение контракта. Подобные соглашения также могут предусматривать указание различных услуг по установке и текущему техническому обслуживанию сдаваемого в аренду оборудования. Отсюда и второе, часто употребляемое название этой формы лизинга – сервисный. При этом стоимость оказываемых услуг включается в арендную плату либо оплачивается отдельно.

К основным объектам оперативного лизинга относятся быстро устаревающие виды оборудования и технически сложные, требующие постоянного сервисного обслуживания.

Недостатки оперативного лизинга: более высокая, чем при других формах лизинга, арендная плата; требования о внесении авансов и предоплат; наличие в контрактах пунктов о выплате неустоек в случае досрочного прекращения аренды; прочие условия, призванные снизить и частично компенсировать риск владельцев имущества.

Финансовый (капитальный) лизинг – долгосрочное соглашение, предусматривающее полную амортизацию арендуемого оборудования за счет платы, вносимой арендатором. Поскольку подобные соглашения не допускают возможности досрочного прекращения аренды, правильное определение величины периодической платы обеспечивает владельцу полное возмещение понесенных затрат на приобретение и содержание оборудования, а также требуемую норму доходности. При этой форме лизинга все расходы по установке и текущему обслуживанию имущества возлагается, как правило, на арендатора. Часто подобные соглашения предусматривают право арендатора на выкуп имущества по истечении срока контракта по льготной или остаточной стоимости.

В отличие от оперативного финансовый лизинг существенно снижает риск владельца имущества. По сути, его условия во многом идентичны договорам, заключаемым при получении долгосрочных банковских кредитов, так как предусматривают полное погашение стоимости оборудования (займа); внесение периодической платы, включающей стоимость оборудования и доход владельца (выплата по займу – основная и процентная части); право объявить арендатора банкротом в случае его неспособности выполнить соглашение и т.д.

К объектам финансового лизинга относятся недвижимость (земля, здания и сооружения), а также долгосрочные средства производства.

Финансовый лизинг служит базой для образования двух других форм долгосрочной аренды – возвратной и долевого (с участием третьей стороны).

Возвратный лизинг представляет собой систему из двух соглашений, при которой владелец продает оборудование в собственность другой стороне с одновременным заключением договора о его долгосрочной аренде у покупателя. В качестве покупателя здесь обычно выступают коммерческие банки, инвестиционные, страховые или лизинговые компании. В результате проведения такой операции меняется лишь собственник оборудования, а его пользователь остается прежним, получив в свое распоряжение дополнительные средства финансирования. Инвестор же, по сути, кредитует бывшего владельца, получая в качестве обеспечения права собственности на его имущество. Подобные операции часто проводятся в условиях делового спада в целях стабилизации финансового положения предприятий.

Долевой лизинг – еще одна разновидность финансового лизинга, предусматривающая участие в сделке третьей стороны – инвестора, в качестве которого обычно выступает банк, страховая или инвестиционная компания. В этом случае лизинговая фирма, предварительно заключив контракт на долгосрочную аренду некоторого оборудования, приобретает его в собственность, оплатив часть стоимости за счет заемных средств. В качестве обеспечения полученного займа используются приобретенное имущество (как правило, на него оформля-

ется закладная) и будущие арендные платежи, соответствующая часть которых может выплачиваться арендатором непосредственно инвестору. При этом лизинговая фирма пользуется преимуществами налогового щита, возникающего в процессе амортизации оборудования и погашения долговых обязательств. Основные объекты этой формы лизинга – дорогостоящие активы, такие, как месторождения полезных ископаемых, оборудование для добывающих отраслей и т.д.

При прямом лизинге арендатор заключает с лизинговой фирмой соглашение о покупке требуемого оборудования и последующей сдачей ему в аренду. Часто соглашение об аренде может быть заключено непосредственно с фирмой-производителем (т.е. на прямую)

Сублизинг - особый вид отношений, возникающих в связи с переуступкой прав пользования предметом лизинга третьему лицу, что оформляется договором сублизинга.

При сублизинге лицо, осуществляющее сублизинг, принимает предмет лизинга у лизингодателя по договору лизинга и передает его во временное пользование лизингополучателю по договору сублизинга. Согласно Федеральному закону “О лизинге” переуступка лизингополучателем третьему лицу своих обязательств по выплате лизинговых платежей третьему лицу не допускается.

При передаче предмета лизинга в сублизинг обязательным должно являться согласие лизингодателя в письменной форме.

При операциях лизинга оказываются разделенными право собственности, которое остается за лизингодателем, и право владения (то есть право использования по своему усмотрению), которое переходит к лизингополучателю — промышленному или торговому предприятию. С точки зрения предприятия, лизинг является наиболее выгодным из финансовых инструментов, позволяющих осуществлять крупномасштабные капитальные вложения в развитие материально-технической базы любого производства. По сравнению с другими способами приобретения оборудования (оплата по факту поставки, покупка с отсрочкой оплаты, банковский кредит и т. д.) лизинг имеет ряд существенных **преимуществ**:

- лизинг позволяет предприятию при минимальных единовременных затратах приобрести современное оборудование и технику в достаточных количествах. При этом нет необходимости при приобретении дорогостоящего имущества аккумулировать собственные средства, которые, как правило, вложены в запасы, готовую продукцию, участвуют в расчетах с дебиторами, т.е. являются источником финансирования текущей деятельности предприятия;
- лизинговые платежи относятся на себестоимость, что позволяет экономить значительные суммы при уплате в бюджет налога на прибыль;
- возможность применения в отношении объекта лизинга механизма ускоренной амортизации с коэффициентом до 3-х позволяет предприятию максимально быстро восстановить через себестоимость инвестиционные затраты. По истечении действия договора лизинга имущество отражается на балансе лизингополучателя по минимальной, либо нулевой остаточной стоимости. В дальнейшем, предприятие может существенно снизить себестоимость производимой продукции по статье "Амортизация основных фондов". Также можно реализовать имущество, которое являлось объектом лизинга, по рыночной цене, которая будет намного выше его остаточной стоимости, получив тем самым дополнительную прибыль;
- при оформлении лизинговой сделки требования, предъявляемые к заемщику, не такие жесткие, как при обычном кредитовании. Кроме того, вероятность получения в лизинговой компании долгосрочного финансирования намного выше, чем при кредитовании, т.к. многие банки практически не предоставляют кредитов на срок более 1 года, но при этом лизинговая компания, являющаяся постоянным и надежным заемщиком, без проблем получает долгосрочные кредиты;
- лизинговая компания может построить более гибкий график платежей в сравнении с требованиями банков по кредитным договорам. При этом существует возможность изменения графика платежей на протяжении действия договора лизинга с учетом, например, сезон-

ных колебаний в реализации продукции лизингополучателя, либо влияния иных факторов, связанных с текущей деятельностью предприятия;

–при заключении договора лизинга значительно снижаются по сравнению с кредитованием требования к гарантийному обеспечению сделки (предоставлению залогов и т.д.). Это связано с тем, что до окончания действия договора предмет лизинга является собственностью лизинговой компании и частично обеспечивает обязательства предприятия перед лизинговой компанией.[3]

Литература:

- 1.Федеральный закон от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ “О лизинге”
2. Горемыкин В.А. Лизинг. - М, Инфа-М, 1997.
3. <http://www.baltlease.ru/leasing/bookeeping.html#top>
4. http://www.ntax.ru/doc/lizing/laws_1.htm#1

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА В РОССИИ

Нечухаева И. – ст. гр. МЭ21
Проскуракова О. С. – аспирант каф. ФМ

На демографическую обстановку в России влияют многие факторы, но среди всех следует выделить экономические, как определяющие.

Россия попала в тиски экономического кризиса после распада СССР, экономический крах привел к сокращению рождаемости, а увеличение в стране потребления табака и алкоголя, рост числа заболеваний увеличили уровень смертности. Экономический рост в России прекратился в 1989 году. С 1990 г. наступил длительный период спада производства, каждый год наблюдались все меньшие темпы роста ВВП – от 10% в 2000 г. до 6,8% в 2003 г., сопровождавшийся ростом безработицы.[1]

В России проживают сегодня чуть больше 144 миллионов человек. При этом только за период с 1994 по 2003 годы численность населения уменьшилась на 5,7 миллиона человек. В последнее время в стране ежегодно умирало примерно на 900 тысяч человек больше, чем рождалось. Если сбудутся самые пессимистичные прогнозы, к 2050 году россиян останется около 100 миллионов. Это меньше, чем в Египте, Вьетнаме или Уганде. Умирают у нас непозволительно рано: в 2003 году продолжительность жизни россиян составила 65,1 года, в том числе для мужчин - 58,8 года, для женщин - 72 года.[4] По этому важнейшему показателю Россия занимает соответственно 134-е и 100-е место в мире. И при этом в стране все больше стариков и все меньше детей. Причина кроется опять же в экономическом развитии, уровне жизни россиян. Резкое падение уровня благосостояния, отсутствие возможности зарабатывать на достойную жизнь трудом вследствие дискредитации заработной платы, сосредоточение основной массы доходов у небольшой группы населения, ухудшение питания, рост цен на лекарства и услуги медицинских учреждений повлияли и на рождаемость и на уровень смертности населения.

За последнее десятилетие численность детей в возрасте до 18 лет сократилась на 9 миллионов. В 2003 году их было 30,5 миллиона. К середине текущего столетия доля детей уменьшится до 12 процентов и составит всего 10 миллионов человек.[6] Крайне мизерные пособия на детей, невозможность прожить на зарплату одного человека заставляют задуматься молодых родителей о целесообразности пополнения семейства.

На демографические процессы влияют сотни факторов, но главных три - рождаемость, смертность, миграция населения.

Одной из причин депопуляции является низкая рождаемость. В 2000 году родилось 1267 тыс. человек, что на 722 тыс. человек, или в 1,6 раза, меньше, чем в 1990 году.[2] Современные параметры рождаемости в два раза меньше, чем требуется для замещения поколений: в

среднем на одну женщину приходится 1,2 рождения при 2,15, необходимых для простого воспроизводства населения.

Характер рождаемости в Российской Федерации определяется массовым распространением малодетности (1-2 ребенка), сближением параметров рождаемости городского и сельского населения, откладыванием рождения первого ребенка, ростом внебрачной рождаемости.[5]

Ещё одной причиной депопуляции в Российской Федерации является высокая смертность. В 2000 году рост числа умерших отмечался в 78 субъектах Российской Федерации. Снижение рождаемости и сокращение доли детей в общей численности населения ведет к старению общества. Низкий уровень здоровья населения репродуктивного возраста, среди которых около 80 процентов составляют мужчины, высокая распространенность аборт, а также патологические состояния в период беременности и родов обуславливают высокие показатели материнской (44,2 случая на 100 тыс. родившихся), перинатальной смертности, мертворождаемости (7,2 случая на 1000 родившихся).[6] Следует отметить, что уровень смертности среди мужчин в 4 раза выше, чем уровень смертности среди женщин, и в два - четыре раза выше аналогичного показателя в развитых странах.

Негативные явления в демографической и социальной сфере во многом связаны с ухудшением миграционной ситуации в стране. В 90-е годы внешняя миграция играла существенную роль, восполняя численность населения Российской Федерации, равную естественной убыли. Однако в последние годы устойчивое сокращение иммиграции в Россию из государств - участников Содружества Независимых Государств, а также из Латвии, Литвы и Эстонии привело к тому, что в 1995-1999 годах миграционный прирост населения компенсировал естественную убыль населения только на 45 процентов, а в 2000 году - менее чем на четверть. [2]

Вследствие изменения внутренних миграционных потоков в течение 90-х годов сокращалась численность населения северных и восточных регионов России. За 1992-1999 годы районы Севера потеряли за счет миграционного оттока более 1 млн. человек, или 8,5 процента населения.[7]

Серьезной проблемой с точки зрения национальных интересов Российской Федерации является эмиграция населения. Если до середины 80-х годов численность выезжающих на постоянное жительство за границу ежегодно составляла 3 тыс. человек, то в 1990 году она превысила 100 тыс. человек и в последующие годы удерживалась на этом уровне.[7]

Какова же должна быть демографическая политика государства, чтобы выправить столь неутешительную ситуацию? Можно выделить основные направления на этом поприще. В первую очередь, необходима политика стимулирования трехдетной семьи, а, во-вторых, привлечение иностранцев в Россию, как это делается сейчас в некоторых странах Европы. Чтобы остановить демографический кризис, необходимо преодолеть не только бедность, но и менять поведенческие, социальные нормы, когда каждый будет знать, что в семье должно быть не меньше трех детей

Для улучшения ситуации недостаточно обеспечить людям прожиточный минимум. Необходимо, по примеру большинства развитых стран, законодательно ограничить величину дохода руководителя в зависимости от доходов его сотрудников. В России сейчас дифференциация доходов достигает астрономической, 14-кратной величины.

Если у населения появятся деньги, они смогут тратить их на свое здоровье. Современной отечественной бесплатной медицине не хватает средств, а ее качество непрерывно ухудшается.

Решить проблему вывода страны из демографического кризиса можно лишь на основе экономического роста, сохранения и создания рабочих мест, обеспечивающих достойную заработную плату. Добиться решения социально-демографических проблем нельзя без кардинального решения проблем занятости трудоспособного населения, достойной оплаты труда, дающей возможность обеспечения семьи условиями жизни, соответствующими современным требованиям. Государство должно создать такие стартовые условия, при которых семьи,

особенно молодые, смогут опираться в процессе своего становления прежде всего на собственные силы. Для решения проблемы повышающейся смертности населения необходимо осуществление комплекса мер: многократный рост затрат на здравоохранение (минимум в 2-3 раза), на оздоровление окружающей среды, создание условий для ведения здорового образа жизни, выделение средств на борьбу с алкоголизмом и наркоманией. Особое внимание должно быть уделено принятию мер по предотвращению приобщения к алкоголю и наркотикам детей, подростков и женщин.

Необходимо разработать новые подходы к регулированию иммиграционных потоков, способствующих замещению естественной убыли населения России, а также к стимулированию такой иммиграции с учетом возрастно-половых характеристик, уровня здоровья, профессиональной квалификации.

В связи с вышесказанным, в долгосрочной перспективе не представляется столь уж фантастическим предположение о том, что численность населения на просторах России сможет существенно увеличиться.

Список использованной литературы

1. Ажгина Н. Демографический апокалипсис: Ухудшение качества населения – угроза будущему страны// Независимая газета.-2001.-27 апреля.- с.9.
2. Бутов В.И. Демография: Учебное пособие/ Под ред.В.Г. Игнатова.- М:ИКЦ «МарТ», 2003.- 592 с.
3. Демография: Учебное пособие /Под ред. проф. Глушковой.- М.: КНОРУС, 2004.- 304 с.
4. Демченко Т. Демографический потенциал России в условиях глобализации// Российский экономический журнал.-2003.-№1.-с.75-84.
5. Долбик-Воробей Т.А. Студенческая молодежь о проблемах брака и рождаемости// Социологические исследования.-2003.-№11.-с.78-83.
6. Социальная статистика: Учебник/Под ред. Н.И. Елисеевой.- М.: Финансы и статистика, 2002.- 480с.
7. Спицын А. Влияние миграции на демографические процессы и социально-экономическую обстановку в стране// Экономист.-2002.-№3.-с.64-65.

ПРОБЛЕМЫ НОВОЙ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ: ВЫПЛАТЫ ПЕНСИЙ

Семенова Е.В.- студент группы 5М- 22

Власова О.В. – аспирант каф. ФМ

Пенсионная реформа является одной из самых сложных и болезненных проблем переходного периода. Это широкая программа, предполагающая решение, как неотложных текущих задач, так и проблем стратегического порядка. Неудачи в ее осуществлении определяют на многие годы отношение населения к реформам в целом. Поэтому требования к пенсионной реформе повышенные.

Еще совсем недавно велись жаркие дискуссии о правильности выбранной модели реформирования пенсионной системы Российской Федерации. А сегодня пенсионная реформа в самом разгаре. И перед научным сообществом стоит важнейшая задача перевода в практическую плоскость конкретных путей и механизмов теоретических разработок по усовершенствованию новой пенсионной системы. Это особенно актуально для такой сложной ее компоненты, как накопительная составляющая.

Трудовая пенсия, как известно, - это ежемесячная денежная выплата в целях компенсации гражданам заработной платы или иного дохода, которые получали застрахованные лица перед установлением им трудовой пенсии либо утратили нетрудоспособные члены семьи застрахованных лиц в связи со смертью этих лиц, право на которую определяется в соответствии с условиями и нормами, установленными настоящим Федеральным законом. [2]

В трудовую пенсию состоит из следующих частей:

- 1) базовой части

- 2) страховой части
- 3) накопительной части [2]

С началом проведения пенсионной реформы сделан значительный шаг в реализации страховых принципов пенсионного обеспечения. Введена накопительная составляющая пенсионной системы, где совмещаются сберегательные и страховые механизмы. В первую очередь это нашло отражение в федеральных законах «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» и «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации». Исходя из логики указанных законов, граждане должны иметь право самостоятельно решать, где выгоднее накапливать эту часть пенсии. Законодательство закрепило за каждым застрахованным лицом право выбора, как инвестиционного портфеля (управляющей компании), так и страховщика, создав в лице негосударственных пенсионных фондов альтернативу Пенсионному фонду Российской Федерации.

В этой связи много говорится о том, как будут собираться, учитываться и инвестироваться средства пенсионных накоплений. Но, когда работник достигает возраста выхода на пенсию, запас накопленных средств должен быть использован для обеспечения постоянных пенсионных выплат после прекращения работы. И, к сожалению, о том, как будут организованы выплаты, пока говорится мало. Выплата пенсий всегда была предметом дискуссий и неоднозначных решений в нашей стране. Проведение пенсионной реформы требует перехода к оптимальности условий предоставления пенсий и новому порядку исчисления ее размеров. Общие правила выплаты пенсии должны быть ориентированы на соблюдение интересов граждан, а организационно-правовая модель выплаты пенсий в Российской Федерации должна строиться на принципиальном сохранении отношений между участниками пенсионного процесса. Пожилые люди сталкиваются с целым рядом финансовых рисков, от которых трудно полностью застраховаться. Это может быть риск того, что пожилым людям придется расходовать существенные суммы на склоне лет, риск роста цен, который будет расти быстрее покупательной способности пожизненных накоплений, риск того, что после выхода на пенсию финансовых средств будет не хватать, риск того, что лицо выходящее на пенсию израсходует до своей смерти сумму, накопленную за трудовую жизнь. В связи с этим, по моему мнению, при наступлении пенсионного возраста необходимо обратить внимание на вид и порядок пенсионных выплат, т.е. застрахованные лица должны иметь право на выбор одного из альтернативных видов выплат. Таким образом, будет сделан еще один шаг к реализации страховых принципов в новой пенсионной системе.

В соответствии с пенсионным законодательством накопительная часть трудовой пенсии должна исчисляться из накопленных сумм взносов и инвестиционного дохода, отражаемых в специальной части индивидуальных лицевых счетов застрахованных лиц, и ожидаемого периода выплаты пенсии. Значит, для обеспечения альтернативности выбора пенсионной схемы, возможно, варьировать именно ожидаемый период выплаты пенсий. Таким образом, необходимо, чтобы каждый застрахованный сам определял свой пенсионный режим (естественно только для накопительной части).

В развитие данного тезиса, необходимо предусмотреть и гибкий пенсионный возраст (к примеру, как в шведской модели). Решение о выходе на пенсию должен самостоятельно принимать каждый гражданин по достижении периода начала выплат по старости. По действующему законодательству трудовая пенсия может быть назначена по достижению законодательно определенного возраста. При этом нет никаких ограничений по выбору момента выхода на пенсию после достижения этого возраста. Сам человек решает, когда начать получение пенсии. Проблема лишь в том, что закреплён принцип «не разделения» частей трудовой пенсии. Но, по нашему мнению, при улучшении общего финансового состояния пенсионной системы возможен более гибкий подход к определению границы сроков для различных частей трудовой пенсии и, в первую очередь, для ее накопительной составляющей. Например, учитывая, что пенсионер может работать и не испытывать потребности в средствах, выплата накопительной части пенсий может начинаться позже назначения трудовой пенсии (вернее

оставшихся ее частей). Конечно, все это при условии, что застрахованный имеет определенный страховой стаж и его накопления позволяют обеспечить достаточный размер пенсии по отношению к его заработной плате фиксируемой в системе индивидуального учета и средним уровнем пенсий в стране. Таким образом, применяя механизм гибкого пенсионного возраста, в соответствии с которым граждане при уходе на пенсию по достижению общеустановленного возраста, застрахованные получают пенсионные выплаты в сокращенном размере. В этом случае, при продолжении работы размер накопленных пенсионных средств будет ежегодно увеличиваться.

Безусловно, что в целях сохранности пенсионных накоплений для реализации права застрахованных на получение в полном объеме накопительной пенсии, целесообразно предусмотреть специальную схему пенсионных выплат, отличающуюся меньшей рискованностью инвестиций.

Обеспечение гарантии реализации прав застрахованных, адекватно отвечающих сложившимся социально-экономическим условиям является одним из направлений в достижении задач пенсионной реформы.

Литература:

- 1) [www. пенсии. htm](http://www.пенсии.htm)
- 2) Федеральный закон «О трудовых пенсиях в Российской Федерации»

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОСАГО В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Сковородникова М.А. – ст. гр. 5М- 22
Власова О.В. – аспирант каф. ФМ

До настоящего времени население, а также большинство малых и средних предприятий России в целом продолжают относиться с недоверием к большинству финансовых институтов, к числу которых относятся страховые компании. При этом данные категории страхователей являются основными при формировании рынка массового страхования. Одним из распространенных видов страхования является Обязательное страхование автогражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО).

23 апреля 2002 года был принят Федеральный закон № 40-ФЗ об обязательном страховании автогражданской ответственности, вступивший в силу с 1 июля 2003 года. Настоящим Федеральным законом определяются правовые, экономические и организационные основы обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств в целях защиты прав потерпевших на возмещение вреда, причиненного их жизни, здоровью или имуществу при использовании транспортных средств иными лицами.

В России страхование обязательной автогражданской ответственности является наиболее популярным видом страхования, его доля на рынке страхования составляет 11,6% за 1 полугодие 2004 года (по собранным страховым премиям), при этом поступление страховых премий всех страховых компаний по всем видам страхования составляет 201 680 121 тыс. руб., а поступления по ОСАГО 23 436 117 тыс. руб.

На рынке России действует более 200 компаний, имеющих лицензию на обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, из них по итогам 1 кв. 2004 г. имеют сборы на сумму более 600 000 тыс. руб. следующие компании: РЕСО-гарантия (г. Москва), Росгосстрах-Поволжье (г. Ниж. Новгород), Ингосстрах (г. Москва), Росгосстрах-Юг (г. Краснодар), Росгосстрах- Центр (г. Владимир).

В Алтайском крае насчитывается 72 страховых компаний, из них только 36 компаний работающих по ОСАГО. Согласно приведенным данным в таблице 1 обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств на рынке страхования Алтайского края занимает 25%.

Таблица 1 - Поступление страховых премий в Алтайском крае за 1 полугодие 2004 г.

Количество действующих страховых компаний	Итого	В том числе по договорам					
		добровольного				обязательного	
		жизни	личного	имущество	ответственности	пассажиров	ОСАГО
72	1188802	107750	101286	674775	4097	2813	298081

Наиболее крупные компании, действующие на страховом рынке Алтайского края по договорам ОСАГО представлены в таблице 2. Данная пятерка компаний по сборам составляет более 80% всех собранных страховых премий.

Таблица 2 - Сведения о поступлении страховых премий по ОСАГО по Алтайскому краю за 1 полугодие 2004 года

№ п./п	Наименование компании	Сборы, тыс. руб.
1	Росгосстрах-Сибирь	102 821
2	НСГ-Росэнерго	83 046
3	РЕСО-Гарантия	24 337
4	Поддержка-Гарант	17 570
5	Ингосстрах	11 737
Итого		221 941

Всего поступлений страховых премий по Алтайскому краю за 1 полугодие 2004 года составляет 298 081 тыс. рублей, если сравнить с показателями по России в целом, то на долю Алтайского края приходится 1,27% (по собранным страховым премиям). Данный показатель характеризует то, что на рынке страхования рынок страхования Алтайского края занимает не последнее место и вполне может увеличить данный показатель, но для этого надо уделить внимание на развитие не только страхового рынка Алтайского края, но и всему рынку страхования Российской Федерации.

Правительство России в настоящее время уделяет внимание состоянию и развитию страхового рынка нашей страны, несмотря на то, что этого недостаточно. За последние годы было принято два основополагающих документа, в которых предпринимались попытки формирования государственной политики в этой сфере:

–концепция развития страхования в Российской Федерации одобр. распоряжением Правительства РФ от 25 сентября 2002 г. № 1361-р;

–Основные направления развития национальной системы страхования в Российской Федерации 1998-2000 годах, одобренные Постановлением Правительства РФ от 1 октября 1998 г. №1139.

К сожалению, мероприятия, предусмотренные Основными направлениями развития национальной системы страхования в Российской Федерации, в большинстве случаев не были воплощены в жизнь. Но тем не менее принятие Основных направлений внесло положительный вклад в развитие отечественного страхового дела, обозначив ориентиры и цели развития, среди которых были:

- обеспечение надежности и финансовой устойчивости системы страхования;
- проведение активной структурной политики на рынке страховых услуг;
- повышение эффективности государственного регулирования страховой деятельности;
- развитие взаимоотношений российского и международного страховых рынков;
- совершенствования нормативной базы страховой деятельности.

Следует отметить, что авторы Основных направлений учитывали важность и необходимость создания инфраструктуры страхового рынка как важного элемента обеспечения стабильности. Однако следует отметить, что в Основных направлениях несколько упрощенно понимается инфраструктура страхового рынка, к которой отнесли лишь «механизм с развитой системой информационно-аналитического обеспечения органов государственной власти, субъектов страхового рынка и заинтересованных лиц (создание информационно-аналитических центров, проведение регулярных выставок, подготовка ежегодных аналитических докладов по вопросам страхования и др.)». В то же время важнейшими элементами инфраструктуры страхового рынка должны стать общества по защите прав страхователей, га-

рантийные фонды, профессиональные объединения страховщиков и иных субъектов страхового дела.

Представляется, что в настоящее время назрел вопрос о программе инфраструктурного развития страхового рынка России. В этой связи должны быть выработаны меры в области создания атмосферы информационной открытости на страховом рынке, а также решены вопросы формирования системы защиты прав страхователей и застрахованных лиц, создания системы гарантирования средств в долгосрочном страховании жизни.

Литература:

1. Сведения о деятельности компаний имеющих лицензии по ОСАГО. Подготовлено по данным Минфина РФ и ВСС // Российский Страховой Бюллетень. №5. Июль- август 2004 г. - с.26
2. 200 крупнейших компании России по поступлениям страховых взносов за 1 полугодие 2004 года // Российский Страховой Бюллетень. №6. Сентябрь 2004 г. - с.22
3. В зеркале статистики // Российский Страховой Бюллетень. №7. Октябрь-ноябрь 2004 г. - с.32.
4. Циганов А. Организация работы по обеспечению прав страхователей России // Страховое дело. № 12. декабрь 2004 г. - с.32

РЕАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В РОССИИ

Сороченко А. С. – ст. гр. ФК-11

Кузьмичева Е. В. – старший преподаватель каф. ФМ

Концептуальная основа формирования финансовой отчетности, отвечающей требованиям международных стандартов, заложена в “Принципах подготовки и составления финансовой отчетности”, утвержденных Правлением КМСФО в апреле 1989 г. В конце 1990-х - начале 2000-х гг. в области бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации также произошли значительные изменения. 7 лет назад постановлением Правительства Российской Федерации от 6.03.98 г. N 283 была утверждена правительственная Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности. Программой предусматривалось сформировать систему стандартов учета и отчетности, обеспечивающих полезной информацией пользователей, в первую очередь инвесторов; обеспечить увязку реформы бухгалтерского учета в России с основными тенденциями гармонизации стандартов на международном уровне; оказать методическую помощь организациям в процессе освоения и внедрения реформированной модели бухгалтерского учета. [1]

В то же время, несмотря на определенные успехи в развитии, в бухгалтерском учете и отчетности имеются серьезные проблемы, которые проявляются:

а) в отсутствии официального статуса бухгалтерской отчетности, составляемой по МСФО, а также необходимой инфраструктуры применения МСФО;

б) в неоправданно высоких затратах хозяйствующих субъектов на подготовку консолидированной финансовой отчетности по МСФО путем трансформации бухгалтерской отчетности, подготовленной по российским правилам;

в) в низком уровне профессиональной подготовки большей части бухгалтеров и аудиторов, а также недостаточности навыков использования информации, подготовленной по МСФО и др.

В связи с этим, дальнейшее развитие бухгалтерского учета и отчетности необходимо осуществлять по следующим основным направлениям:

1) повышение качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности;

Мировой опыт показывает, что характеристики, определяющие полезность информации, достигаются непосредственным использованием МСФО или применением их в качестве основы построения национальной системы бухгалтерского учета и отчетности.

2) создание инфраструктуры применения МСФО;

Для активного применения МСФО в Российской Федерации важное значение имеет законодательное признание. В частности, консолидированной финансовой отчетности, подготовленной по МСФО, должен быть придан статус одного из видов официальной отчетности. Применению в Российской Федерации подлежит официальный текст МСФО на русском языке.

3) изменение системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности;

К ведению органов государственной власти должны быть отнесены:

а) выработка государственной политики в области бухгалтерского учета, отчетности и аудиторской деятельности;

б) совершенствование правовых основ бухгалтерского учета, отчетности и аудиторской деятельности;

в) установление процедуры одобрения МСФО и введение их в действие на территории Российской Федерации;

4) усиление контроля качества бухгалтерской отчетности;

5) существенное повышение квалификации специалистов, занятых организацией и ведением бухгалтерского учета и отчетности, аудитом бухгалтерской отчетности, а также пользователей бухгалтерской отчетности.

В период 2004 - 2010 гг. предполагаются следующие этапы реализации Концепции:

Первый этап (2004 - 2007 гг.):

1. Обязательный перевод на МСФО консолидированной финансовой отчетности общественно значимых хозяйствующих субъектов, кроме тех, чьи ценные бумаги обращаются на фондовых рынках других стран и которые составляют такую отчетность по иным международно признаваемым стандартам.

2. Утверждение основного комплекта российских стандартов индивидуальной бухгалтерской отчетности на основе МСФО.

3. Совершенствование принципов и требований к организации учетного процесса, а также базовых правил бухгалтерского учета, обеспечивающих формирование информации для составления индивидуальной и консолидированной финансовой отчетности.

4. Создание специального органа в рамках системы утверждения (одобрения) стандартов бухгалтерского учета и отчетности.

5. Создание основных элементов инфраструктуры применения МСФО.

6. Сближение правил налогового учета с правилами бухгалтерского учета.

7. Активизация участия профессиональных общественных объединений в развитии и регулировании бухгалтерской и аудиторской профессии.

8. Усиление контроля обеспечения общественно значимыми хозяйствующими субъектами публичности консолидированной финансовой отчетности.

9. Совершенствование системы подготовки и повышения квалификации кадров, в том числе пользователей бухгалтерской отчетности.

10. Развитие международного сотрудничества в области бухгалтерского учета, отчетности и аудиторской деятельности.

Второй этап (2008 - 2010 гг.):

1. Обязательный перевод на МСФО консолидированной финансовой отчетности других хозяйствующих субъектов, включая общественно значимые, ценные бумаги которых обращаются на фондовых рынках других стран и которые составляют такую отчетность по иным международно признаваемым стандартам.

2. Оценка возможности составления определенным кругом хозяйствующих субъектов индивидуальной бухгалтерской отчетности непосредственно по МСФО (вместо российских стандартов).

3. Укрепление и расширение сферы деятельности специального органа в рамках системы утверждения (одобрения) стандартов бухгалтерского учета и отчетности.

4. Дальнейшее повышение роли профессиональных общественных объединений в развитии и регулировании бухгалтерской и аудиторской профессии.

5. Развитие системы контроля обеспечения хозяйствующими субъектами публичности бухгалтерской отчетности.

6. Расширение сферы контроля на качество бухгалтерской отчетности, в том числе подготовленной по МСФО. [2]

Программой реформирования бухучета в соответствии с МСФО был установлен широкий комплекс мероприятий по её практической реализации, начиная с разработки нормативной базы и мер по повышению квалификации специалистов по бухучету и заканчивая организацией международного сотрудничества.

Главной целью данной реформы является ориентированность отчетности по МСФО на инвесторов, таким образом, она призвана обеспечить защиту их интересов путем предоставления наиболее достоверных данных о состоянии финансовой деятельности и об имущественном положении организации, что соответствует и фискальным интересам.

Во всем мире признанными считаются несколько систем стандартов финансовой отчетности: МСФО, американские правила и несколько директив Европейского сообщества. Однако Европейское сообщество на определенном этапе отказалось от разработки собственных директив в пользу МСФО, а регулирующие органы США предпринимают активные шаги к сближению их с МСФО. Это обстоятельство лишней раз доказывает, что направление реформирования системы бухгалтерского учета, выбранное Правительством РФ еще в 90-х годах, отвечает международным тенденциям.

Список использованной литературы:

1. А. Бакаев. Реформа бухгалтерского учета - 5 лет реализации правительственной программы //Финансовая газета// - 10. 07. 2003
2. //Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу// от 01. 07. 2004 г. N 180
3. А.Бакаев. Бухгалтерский учет в России: основные направления развития //Финансовая газета// - 2001 г.- N 3
4. Л.З. Шнейдман. Со временем российские стандарты бухучета приблизятся к МСФО //Российский налоговый курьер// - 2004 г. - N 17
5. <http://lawtax.ru/art/read.php?id=29>
6. <http://do.rksi.ru/library/courses/bu/ch01s02.dbk>

РЕАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА В БАРНАУЛЕ

Степанов А. Ю. - студент гр. ФК-31
Чубур О.В. – аспирант каф. ФМ

Кредит – это финансовый инструмент, позволяющий физическому или юридическому лицу занять деньги на покупку (то есть на немедленное овладение) продукции, сырья или комплектующих деталей и т.д., при условии выплаты через определенный период времени. Кредиты бывают разных видов, включая банковские кредиты и ссуды, овердрафты, кредиты с выплатой в рассрочку, кредитные карты и торговые кредиты. Процентные ставки по кредитам могут быть фиксированными, а могут изменяться в зависимости от типа кредита, в некоторых случаях предоставляются беспроцентные ссуды в интересах развития производства.

Потребительский кредит имеет ряд отличительных признаков, главный из которых целевая форма кредитования физических лиц. В роли кредитора могут выступать как специализированные кредитные организации, так и любые юридические лица, осуществляющие реализацию товаров или услуг. В денежной форме предоставляется как банковская ссуда физическому лицу для приобретения недвижимости, оплаты дорогостоящего лечения и т.п., в товарной — в процессе розничной продажи товаров с отсрочкой платежа. В России только получает распространение, ограниченно используется при кредитовании под залог недвижимости (чаще всего — жилья). В зарубежной же практике потребительский кредит охватывает все слои трудоспособного населения, в основном через различные системы кредитных карточек.

Потребительская форма кредита исторически возникла вначале развития кредитных отношений, когда у одних субъектов ощущался избыток предметов потребления, у других возникла потребность во временном их использовании. Со временем данная форма стала распространенной и в современном хозяйстве, позволяя субъектам ускорить удовлетворение потребностей населения прежде всего в товарах длительного пользования.

Потребительская форма кредита в отличие от его производительной формы используется населением на цели потребления, он не направлен на создание новой стоимости, преследует цель удовлетворить потребительские нужды заемщика. Потребительский кредит могут получать не только отдельные граждане для удовлетворения своих личных потребностей, но и предприятия, не создающие, а «проедающие» созданную стоимость.

Практика потребительского кредитования показала, что предоставление подобных займов выгодно для продавцов. Ярким примером является предоставление кредитов на покупку бытовой техники. Эта услуга широко рекламируется, и все большее количество покупателей берут товар в кредит.

В Барнауле существуют несколько торговых сетей предоставляющих подобные услуги. В свою очередь эти магазины входят в региональные или во всероссийские торговые организации. Три из них подробно рассмотрены в работе.

Эльдорадо. «Эльдорадо» - крупнейшая российская сеть, которой принадлежит свыше 500 магазинов по продаже высококачественной бытовой электроники.

На сегодняшний день сеть Эльдорадо успешно реализует свои проекты в 2-х странах - в России и Украине. Подразделения компании открыты в более чем 300 городах различных регионов России и Украины. Беспрецедентная для Российских розничных сетей динамика развития, применение уникальных технологий позволяют компании Эльдорадо уверенно работать в условиях жесткой конкуренции.

Один из самых больших электронных магазинов в России - это московский гипермаркет Эльдорадо, расположенный на территории торгового комплекса "Горбушкин Двор". Магазины Эльдорадо самого современного формата работают во всех крупнейших городах России и Украины. Развитие Эльдорадо в Российских регионах и в Украине, активное завоевание рынков Москвы и Санкт-Петербурга требуют нестандартных маркетинговых решений и нетрадиционных подходов в рекламе. Многотиражную еженедельную газету "Новости Эльдорадо" хорошо знают не только в российских регионах, а теперь и Москве. Суммарный тираж издания составляет 10 миллионов экземпляров в неделю. Единственное в России бесплатное периодическое издание с таким огромным тиражом обеспечивает высокую эффективность рекламы компании во всех регионах страны.

Сеть Эльдорадо ориентирована на самый широкий круг потребителей, поэтому большое внимание уделяется всевозможным потребительским программам, в том числе и программам кредитования. Целый ряд кредитных программ предоставляется банками только клиентам торговой сети Эльдорадо на эксклюзивных условиях. Оборот компании, составивший в 2002 году \$ 800 млн., в 2003 году увеличился до \$ 1 350 млн. Исследования рынка показывают, что каждая 4-ая покупка бытовой электроники в России совершается в магазине Эльдорадо, знание торговой марки Эльдорадо в Российских городах составляет более 80%.

Сибвез. Торговая сеть регионального значения – Сибвез – открыла на сегодняшний день более 100 своих подразделений на территории восточнее Урала. Сибвез – лидер продаж бытовой техники в Западно-Сибирском регионе по итогам второго квартала 2004 года. Во многом это достигнуто благодаря умной кредитной политике.

Айсберг. Подразделения этой фирмы появились в Барнауле одними из первых. Самые крупные торговые центры бытовой техники в крае также принадлежат Айсбергу. Глубокое знание рынка в крае и богатый опыт торговли позволили выработать оптимальные системы кредитования.

Факты не для рекламы. Все эти три фирмы с такими разными подходами к бизнесу в общем и к кредитованию в частности, как это ни странно пользуются услугами одних и тех

же банков. Банки «Русский Стандарт» и «Хоум кредит энд Финанс Банк» (Home Credit) с охотой предоставят Вам свои средства.

Механизм покупки товара в кредит заключается в следующем. Определившись с выбором товара, Вы заполняете в магазине анкету банка. Банк немедленно принимает кредитное решение и сообщает Вам размер возможного кредита. Пока Вы, заплатив первый взнос в кассу магазина, идете домой с покупкой, банк выплачивает магазину оставшуюся часть денег. Собственно говоря, Ваши отношения с магазином уже можно считать оконченными. Начинаются ваши отношения с банком.

По почте Вам приходит график предстоящих выплат по погашению кредита. Будьте уверены, платить придется куда больше, нежели было обещано в рекламе. Продавец обещал вам минимальный кредит или же вообще беспроцентный заем. Банк же не обещал ничего. Существует так называемая «банковская комиссия» в 2 %, которая ежемесячно начисляется на стоимость товара и в конце года складывается в полноценные 24 % годовых за пользование кредитом банка. Справедливости ради, стоит отметить, что при покупке товара в Эльдorado Комиссия составит 2 %, в Сибвез 1,99 %, а в Айсберге всего лишь 1,9%.

В магазинах существует также практика двойных цен, когда цена на прилавке действительно только при полном наличном расчете за товар. Если же Вы хотите взять технику в кредит, то цена поднимается на 6-7%.

Одним словом, делая покупку, следует детально изучить условия потребительского кредита и подумать над тем, что не выгоднее ли было заплатить полную цену за товар.

Список использованной литературы.

1. Четыркин Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов. – М.: «Дело Лтд», 1995. – 320 с.
2. Мелкумов Я.С. Финансовые вычисления. Теория и практика: Учебно-справочное пособие. – М.: ИНФРА-М., 2002. – 383 с. – (Серия «Высшее образование»).
3. Бухвалов А.В., Бухвалова В.В., Идельсон А.В. Финансовые вычисления для профессионалов / Под общ.ред. А.В.Бухвалова. – СПб.: БХВ-Петербург, 2001. – 320 с.

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Степанченко Т.Б. – ст. гр. ПИЭ-11
Глазкова Т.Н. – к. э. н., доцент каф. ФМ

Информационные риски (IT-риски) — это опасность возникновения убытков или ущерба в результате применения компанией информационных технологий. IT-риски можно разделить на две категории:

- риски, вызванные утечкой информации и использованием ее конкурентами или сотрудниками в целях, которые могут повредить бизнесу;
- риски технических сбоев работы каналов передачи информации, которые могут привести к убыткам.

Таким образом, к IT-рискам относятся потеря данных из-за сбоя в работе информационных систем, хищение информации, а также передача информации третьим лицам сотрудниками предприятия.

Выявить наиболее критичные информационные риски можно ответив на вопросы:

- Способна ли компания контролировать доступ к информационным системам, в которых формируется и хранится финансовая отчетность?
- Обеспечены ли клиенты компании необходимой информационной поддержкой?
- Сможет ли компания в короткий срок интегрировать существующие технологии работы с информацией в системы предприятия, являющегося объектом слияния или приобретения?
- Позволяет ли организация документооборота компании в существующих системах продолжить ее деятельность в прежнем режиме в случае ухода ключевых сотрудников?

- Обеспечена ли защита интеллектуальной собственности компании и ее клиентов?
- Имеет ли компания четкий алгоритм действий в критической ситуации, например в случае сбоев в работе компьютерных сетей или вирусной атаки?
- Соответствует ли способ работы информационных систем общим задачам компании?

Для минимизации данных типов рисков необходимо соблюдать несколько правил:

- доступ сотрудников к информационным системам и документам компании должен быть различен в зависимости от важности и конфиденциальности содержания документа;
- компания должна контролировать доступ к информации и обеспечивать защиту уязвимых мест информационных систем.
- информационные системы, от которых напрямую зависит деятельность компании (стратегически важные каналы связи, архивы документов, компьютерная сеть), должны работать бесперебойно даже в случае кризисной ситуации.

Работа по минимизации IT-рисков делится на организационную и техническую. Организационные меры связаны с ограничением доступа к данным. Для этого вся информация классифицируется на общедоступную, для служебного пользования и секретную.

Для обеспечения необходимой защиты от IT-рисков и контроля безопасности можно провести следующие мероприятия.

1. Определить круг лиц, отвечающих за информационную безопасность, создать нормативные документы, в которых будут описаны действия персонала компании, направленные на предотвращение IT-рисков, а также обеспечить резервные мощности для работы в критической ситуации.

2. Разработать единые стандарты информационных систем в рамках организации, то есть перейти к единым отчетным формам, а также единым правилам расчета показателей, которые будут применяться во всех программных продуктах компании, используемых для этой цели.

3. Классифицировать данные по степени конфиденциальности и разграничить права доступа к ним.

4. Следить за тем, чтобы любые документы, обращающиеся внутри организации, создавались с помощью систем, централизованно установленных на компьютерах. Установка любых других программ должна быть санкционирована, иначе риск сбоев и вирусных атак резко возрастет.

5. Внедрить средства контроля, позволяющие отслеживать состояние всех корпоративных систем: в случае несанкционированного доступа система должна или автоматически закрывать вход, или сигнализировать об опасности, чтобы персонал мог принять меры.

Помимо перечисленных мер необходимо подготовиться к последствиям возможных кризисных ситуаций и описать действия компании по выходу из кризиса. Для этого следует:

- проанализировать сценарии проникновения посторонних лиц или не имеющих соответствующих полномочий сотрудников компании во внутреннюю информационную сеть, а также провести учебные мероприятия с целью отработки модели поведения сотрудников, ответственных за информационную безопасность, в кризисных ситуациях;
- разработать варианты решения проблем, связанных с кадрами, включая уход из компании ключевых сотрудников, например составить и ознакомить персонал с планом преемственности управления на предприятии;
- подготовить запасные информационные мощности (серверы, компьютеры), а также резервные линии связи.

Далеко не последнюю роль в процессе минимизации IT-рисков играет персонал как отдела информатизации, так и производственного подразделения.

Жалобы на некомпетентность сотрудников производственных подразделений, все еще регулярно звучащие из сферы информатизации, недопустимы. Появление таких жалоб - свидетельство некомпетентности информационного менеджера. Таким менеджером в какой-то мере должен быть любой системный администратор; по крайней мере, он должен понимать,

что внедрение любой программы, помимо ее установки, означает соответствующее изменение обязанностей персонала, с которым нужно работать. Поэтому нужно представить руководству перечень обязанностей сотрудников, пояснить, как они изменятся с внедрением обсуждаемой программы: кому станет легче работать, у кого, наоборот, прибавится обязанностей; кому нужно прибавить зарплату, кого и на какие курсы направить. Менеджер, отвечающий за свою работу, обязан все это выполнить.

Успех процесса анализа рисков во многом зависит от поддержки и участия руководства компании. Именно руководство ответственно за инициализацию процесса, координирование действий и обеспечение реализации в рамках настоящего времени. Хотя причастность руководства может быть и косвенной, но поддержка обязательна. Специфические задачи руководства в процессе анализа рисков должны быть следующими:

- отбор группы участников и их руководителя;
- определение полномочий и обязанностей для этого задания;
- пересмотр и поддержка открытий;
- принятие финальных решений в связи с внедрением мер безопасности.

Руководитель группы должен принимать участие при отборе членов группы, должен составить план необходимых работ и удостовериться, что этот план будет выполнен в заданные сроки, скоординировать составление и формат отчетов адресованных руководству. Количество членов группы может быть разным, в зависимости от размеров компании, но желательно не меньше трёх, или по одному человеку для каждого подразделения компании, которое интенсивно использует информационные ресурсы. Члены группы должны избираться с учетом уровня их компетентности в анализируемых процессах, происходящих в определённых подразделениях, и меры зависимости этих процессов от информационных технологий.

Литература:

1. Костров А.В. Основы информационного менеджмента: Уч. пособие .-М: Финансы и статистика, 2003.
2. <http://www.theiia.org/itaudit/>
3. <http://www.knowledgeleader.com/InternalAudit/>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Суслина Н.В. – ст. гр. ФК-11
Книга А. С. – к.э.н., доцент каф. ФМ

Интерес исследователей к проблеме отделения собственности от контроля и практике корпоративного управления в банках стал развиваться в конце 1970-х — начале 1980-х гг. Большое количество работ, посвященных анализу различных аспектов этого вопроса, было опубликовано в 1990-е гг., и к настоящему времени данное направление сформировалось как достаточно самостоятельное и весьма актуальное. Предстоящее вступление нашей страны во Всемирную торговую организацию, подразумевающее постепенную либерализацию доступа иностранных банков к российскому рынку финансовых услуг, неизбежно приведет к обострению конкуренции отечественных кредитных организаций с мощными международными банками. В связи с этим, возникает необходимость повышения качества корпоративного управления в кредитных организациях.

Согласно документу, опубликованному Базельским комитетом по банковскому надзору корпоративное управление в банковских организациях — это руководство их деятельностью, осуществляемое советами директоров и менеджерами высшего звена и определяющее методы, с помощью которых банки:

- устанавливают цели своего бизнеса, к которым относится, в числе прочего, и создание стоимости для владельцев банков;
- совершают каждодневные финансовые операции;

- учитывают в своей работе позиции заинтересованных сторон (сотрудников, клиентов, общественности, регулирующих органов и государства);
- осуществляют корпоративные действия в соответствии с правилами обеспечения надежности банковского бизнеса и требованиями нормативно-правовых актов;
- защищают интересы вкладчиков[1].

Для банковского бизнеса чрезвычайно важно, чтобы структуры корпоративного управления функционировали на основе принципа «сдержек и противовесов». Система взаимоотношений включает в себя контроль на четырех уровнях:

- а) совет директоров;
- б) специально уполномоченные лица, не имеющие отношения к руководству каждодневными операциями;
- в) подразделения, несущие прямую ответственность за различные сферы деятельности банка;
- г) службы управления рисками и внутреннего аудита.

По нашему мнению, необходимо уделить особое внимание рассмотрению назначения Совета Директоров (СД) в структуре банка. СД выступает регулятором взаимоотношений всех заинтересованных сторон, и, в первую очередь, - акционеров и менеджеров. СД, с одной стороны, представляет интересы акционеров и отстаивает их перед менеджерами. С другой – будучи тесно вовлеченным в текущие дела и проблемы банка, Совет выступает также и как «адвокат» менеджеров перед лицом акционеров. Таким образом, в идеале Совет директоров должен балансировать интересы всех сторон, выступая в роли мудрого арбитра.

Мировая практика в области регулирования корпоративных отношений проводит четкое разграничение функциональных обязанностей СД и менеджмента банка: стратегическое управление банком - ответственность СД, текущая деятельность – менеджмента. К сожалению, в российской действительности это разделение не является однозначным. В отдельных банках СД вторгается в текущую деятельность (согласование крупных сделок, решение кадровых вопросов и т.д.) или, наоборот, полностью отстраняется от процесса управления банком. Этот орган утверждает и периодически пересматривает политику управления рисками, формирует команду топ-менеджеров, разрабатывающих данную политику и воплощающих ее в жизнь, осуществляет надзор за функционированием системы внутреннего контроля, уделяя особое внимание надзору за соблюдением нормативно-правовых актов, правил и стандартов.

СД занимается анализом стратегического риска (определяются сильные и слабые стороны банка, имеющиеся у него возможности и угрозы, с которыми он сталкивается), причем эту обязанность Совет Директоров не должен делегировать комитетам.

Базельский комитет по банковскому надзору рекомендует организовать в рамках Совета директоров как минимум четыре комитета: по аудиту, вознаграждениям, назначениям, управлению рисками. Согласно результатам исследования практики корпоративного управления в 50 российских банках, проведенного Международной финансовой корпорацией в июле – сентябре 2003 г., комитеты совета директоров по аудиту, вознаграждениям, назначениям и управлению рисками организованы в 8%, 6%, 4% и 2% банков соответственно[1].

Рассмотрим назначение этих комитетов подробнее. Комитет совета директоров по управлению рисками или иной комитет, на которого возложена данная обязанность (чаще всего комитет по аудиту), отслеживает сдвиги в профиле (конфигурации, внутренней структуре) банковского риска (в первую очередь осуществляется наблюдение за рыночным, кредитным и операционным рисками). Данный комитет работает на основе информации, подготавливаемой менеджерами высшего звена, и осуществляет надзор за их деятельностью по управлению рисками. Прежде всего, проверяется соблюдение менеджерами зафиксированных лимитов, при этом объемы всех операций со всеми аффилированными и заинтересованными лицами суммируются и соотносятся с единым лимитом на такие операции. Данный комитет определяет соответствие между результатами действий топ-менеджеров по управлению рисками и принципами разработанной советом директоров политики. Служба внутреннего аудита должна также оценивать рекомендации внешнего аудитора в сфере управления

рисками и вместе с комитетом СД по аудиту контролировать решение топ-менеджеров проблем, выявленных внутренними и внешними аудиторами. Сотрудничество СД с аудиторами осуществляется прежде всего через комитет СД по аудиту. В целях обеспечения независимости структур, действующих в сфере аудита, нужно придерживаться следующих правил:

- председателем комитета СД по аудиту не следует назначать председателя СД;
- глава службы внутреннего аудита должен отчетываться перед комитетом СД по аудиту;
- назначения/смещения сотрудников службы внутреннего аудита должны утверждаться в комитете СД по аудиту;
- комитет СД по аудиту должен иметь прямой доступ к руководителю группы сотрудников фирмы, осуществляющей внешний аудит (старшему партнеру);

Комитет совета директоров по вознаграждению. Система вознаграждения и поощрения топ-менеджеров и ключевых сотрудников должна соответствовать ценностям корпоративной культуры, сложившейся в банке, а также его целям, стратегии и созданной в нем контрольной среде (условиям, в которых функционирует система внутреннего контроля). Финансовые и карьерные стимулы следует ориентировать на поддержание требуемого баланса между выполнением долго- и краткосрочных задач и на недопущение чрезмерно рискованных операций.

Группа исполнительных должностных лиц высшего звена может быть организована по-разному: в двухуровневой системе корпоративного управления создается специальный орган — правление, а в одноуровневой — исполнительный комитет СД. В российских банках действует двухуровневая система, причем кандидатуры членов правления подлежат согласованию с Центральным банком РФ. Менеджеры высшего звена должны контролировать (но не выполнять) работу остальных менеджеров, отвечающих за отдельные бизнес-единицы и бизнес-направления. Топ-менеджеры обязаны принимать ключевые решения только в соответствии с принципом «четыре глаза», т. е. ни в коем случае не единолично. Крайне важную роль в надлежащем исполнении функций совета директоров играют неисполнительные и независимые директора. Директор является «независимым», если он:

- не находится в финансовой или иной зависимости от руководства компании, контрольного (преобладающего) акционера, крупных контрагентов и конкурентов компании;
- не находится в финансовой или иной зависимости от аффилированных лиц общества;
- не является представителем государства;
- не входит одновременно в исполнительное руководство;
- не представляет консультантов, работающих с банком;

Основными направлениями работы независимых директоров являются:

1. выработка стратегии развития банка,
2. оценка соответствия деятельности менеджмента избранной стратегии банка,
3. разрешение корпоративных конфликтов с участием акционеров,

В российском Кодексе Корпоративного Поведения установлены достаточно либеральные (по сравнению с американскими и британскими) правила в отношении представительства независимых директоров: доля независимых директоров в составе СД — не менее одной четверти, минимальное число независимых директоров — три человека, требований к количеству независимых директоров в комитетах СД нет.

Отечественным банкам, на наш взгляд, необходимо совершенствовать корпоративное управление в своих банках, для того чтобы увеличить уровень конкурентоспособности и стать достойными соперниками иностранным банкам, а также наладить отбор надежных контрагентов, чья практика корпоративного управления способна обеспечить эффективное использование кредитов. По нашему мнению, необходимость совершенствования методов корпоративного управления должна осознаваться банками, не как требование законодательства, а как своевременный шаг, вызванный объективными факторами.

Список использованной литературы:

- 1.Арабова. Н. Грачева М. Особенности корпоративного управления в банках // Банковские технологии.-2004.-№8.-С 49-52., №9.-С. 66-69., №10.-С.36-41.

- 2.Верников А.В. Иностраные банки и качество корпоративного управления //Деньги и Кредит.-2004.- №9.-С14-18.
- 3.Ларина Л. Нестеренко М. Панацея от кризиса или декларация о намерениях// Банковское дело.- 2004.-№10.-С30-34.
- 4.Летягин О.В. об оценки корпоративной стратегии кредитной организации на основе показателей добавленной стоимости//Деньги и Кредит.-2004.- №9.-С24-28.
- 5.Лунтовский Г.И. Современное состояние корпоративного управления в кредитных организациях Российской Федерации и перспективы его совершенствования //Деньги и Кредит.-2004.- №9.-С3-6.
- 6.Мурычев А.В. Развитие корпоративного управления в кредитных организациях: международная практика и Россия //Деньги и Кредит.-2004.- №9.-С19-22.
- 7.Плисецкий Д.Е. Вступление России в ВТО и его возможные последствия для национальной банковской системы // Банковское дело.-2004.-№1.
- 8.Пивоваров В.В., Савинская Н.А., Филипова Н.Ю. О подходах к осуществлению контроля за деятельностью банковских холдингов на основе консолидированной отчетности // Банковское дело.-2004.- №9.-С2-5.

СТАБИЛИЗАЦИОННЫЙ ФОНД: ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Сухоруков К.Н. – ст. гр. ФК-31

Юсан И.П. – старший преподаватель каф. ФМ

Российская экономика очень сильно зависит от ситуации в экспортном секторе. Основными экспортными товарами РФ являются сырьевые ресурсы (нефть и нефтепродукты, газ, черные и цветные металлы), цены на которые чрезвычайно подвижны и зачастую непредсказуемы. В непосредственной связи с конъюнктурой мировых цен на товарных рынках находится состояние государственного бюджета РФ. По оценкам специалистов Института экономики переходного периода, колебания доходов федерального бюджета, связанные с колебаниями цен на нефть на 1 долл./барр., достигали 0,35% ВВП в 2004 году.

Таким образом, конъюнктура цен на сырьевые товары определяет ситуацию и перспективы роста экономики России. В частности, по мнению экспертов Мирового банка, в странах с преимущественно сырьевой направленностью экспорта, внешние ценовые шоки на мировых сырьевых рынках могут вызвать:

- фискальное и денежно-кредитное неравновесие и инфляцию;
- изменение реального курса национальной валюты;
- низкий уровень инвестиций в несырьевые отрасли экономики;
- утечку капитала;
- сильное влияние сырьевого лобби на принятие решений и экономическую политику.

Опыт ряда стран, имеющих сырьевую направленность экспорта, показывает, что правительства государств, подверженных влиянию мировой конъюнктуры, имеют возможность воспользоваться периодами высоких цен на сырье для накопления временных избыточных доходов для создания стабилизационных фондов. Такие фонды созданы в 15 странах или отдельных регионах — Норвегии, США (штат Аляска), Канаде (провинция Альберта), Колумбии, Венесуэле, Чили, Кувейте, Омане и др. В соответствии с основными функциями, которые призваны выполнять стабилизационные фонды в зарубежных странах, их можно разделить на три группы:

1. Собственно бюджетные стабилизационные фонды (Венесуэла, Чили);
2. Фонды будущих поколений (Норвегия, Кувейт, Оман и др.);
- 3.Фонды, предназначенные для аккумуляирования и распределения природной ренты среди населения (штат Аляска).

В 2004 в России году был создан стабилизационный фонд - принципиально новый для нашей экономики инструмент поддержания макроэкономической стабильности, что в нынешних условиях чрезвычайно важно. Чтобы понять принципы его работы необходимо рассмотреть следующие вопросы:

- цели создания;
- источники формирования;
- управление средствами;
- направления использования;
- плюсы и минусы создания и использования.

В соответствии с изменениями Бюджетного кодекса РФ стабилизационный фонд создается для ослабления зависимости федерального бюджета от внешнеэкономической конъюнктуры. Он представляет собой резерв денежных средств, накапливаемых на специальном счете.

Источники формирования стабилизационного фонда следующие:

- Доля поступлений вывозной таможенной пошлины на нефть и нефтепродукты (пропорционально превышению текущей ставки над расчетной при базовой цене). В качестве базовой цены на нефть заложена цена 20 долл./барр. нефти марки Urals (средняя цена за последние 10 лет);
- Доля поступлений налога на добычу полезных ископаемых (нефти);
- Остатки средств федерального бюджета на начало финансового года (частично или полностью, по решению правительства РФ);
- Доходы от управления средствами фонда.

Управление средствами фонда.

Концепция создания фонда предусматривает возможность инвестирования его средств в надежные и высоколиквидные активы. Это могут быть депозиты в иностранной валюте и ценные бумаги, имеющие рейтинг AAA по оценке агентства Standard & Poor's или рейтинг AAA по оценке агентства Moody's. Структура такого инвестирования средств будет ежегодно утверждаться постановлением правительства.

Управление средствами стабилизационного фонда находится в ведении Министерства финансов России, которое может делегировать Центральному Банку отдельные полномочия на основе открытия специального счета, на котором будут размещаться средства в долговых обязательствах иностранных государств согласно перечню, утвержденному правительством. Минфин ежемесячно публикует информацию об остатках средств в стабилизационном фонде и ежеквартально направляет отчет об операциях с его средствами.

Средства стабилизационного фонда направляются на:

- Финансирование дефицита в случае неблагоприятной внешнеэкономической конъюнктуры в размере, не превышающем расчетного сокращения доходов.
- Мероприятия по снижению расходов федерального бюджета будущих периодов, включая замещение государственных заимствований, досрочное погашение государственного долга и прочие мероприятия, но не допуская уменьшения базового объема фонда.

Базовый объем фонда до 2008 года Минфин планирует сохранить в абсолютной величине - 500 млрд. руб. Эта сумма определяется как необходимая для покрытия дефицита при цене на нефть 15 долл./барр. в течение 3-х лет. Затем предлагается привязать объем несжимаемой части стабилизационного фонда к ВВП (как это и делается в ряде стран), а именно в пределах 3,1-4,5 % ВВП.

На 1.03.2005 стабилизационный фонд составил 707,5 млрд.руб. Таким образом уже возможно его использование не только на покрытие дефицита, но и на досрочное погашение внешнего долга.

В Правительстве РФ рассматриваются предложения Минфина, суть которых сводится к следующему. В целях сохранения макроэкономической сбалансированности в среднесрочной перспективе предлагается:

- С 2006 г. увеличить базовую цену на нефть марки Urals для формирования Стабилизационного фонда РФ с 20 до 21 долл. за один баррель. Средства фонда сверх базового объема направлять исключительно на погашение, в том числе досрочное, государственного внешнего долга.

- Предусматривать в федеральном бюджете средства в сумме не менее 60 млрд. руб. ежегодно для финансирования инвестиционных проектов, что примерно соответствует объему доходов, получаемых от увеличения базовой цены на нефть на один долл. за один баррель и экономии по процентным платежам при досрочном погашении государственного внешнего долга.

- За счет средств Стабилизационного фонда сверх базового объема погасить наиболее дорогую часть государственного внешнего долга, которая обслуживается по ставке примерно 7% годовых. При досрочном погашении внешнего долга будут высвобождаться дополнительные средства благодаря экономии на процентных платежах, которые могут быть направлены на иные непроцентные расходы федерального бюджета. В 2006 году эта экономия уже может составить 500 млн. долларов, а через два года достичь примерно 2 млрд.

- Осуществлять финансирование дефицита Пенсионного фонда РФ за счет средств СФ в течение ближайших лет.

- Определиться по направлениям использования доходов федерального бюджета, зависящих от цен на нефть, и в настоящее время, в соответствии с действующим законодательством, не поступающих в Стабилизационный фонд.

- Разработать порядок формирования и использования средств, направляемых на инвестиции, отбора и мониторинга инвестиционных проектов, финансируемых за счет средств федерального бюджета.

Различными министерствами и ведомствами разработаны также альтернативные варианты использования средств стабилизационного фонда, суть которых сводится к следующему:

- Снижение ставки НДС, что приведет снижению налогового бремени и активизации экономики, а выпадающие доходы бюджета финансировать за счет стабилизационного фонда.
- Другой вариант предусматривает отмену таможенных пошлин за счет средств фонда на ввоз высокотехнологичного оборудования, не имеющего аналогов в России.
- В целях оживления финансового рынка и повышения его инвестиционной привлекательности может осуществляться инвестирование средств в ипотечные и иные ценные бумаги.
- Использование средств фонда для гарантирования части рисков по реализации инновационных проектов в части дополнительных гарантий кредиторам.
- Использование средств фонда в качестве предоставления государственных гарантий.
- Финансирование реформ (образования, военной и т.п.) за счет средств стабилизационного фонда.

Ожидаемые позитивные макроэкономические эффекты создания стабилизационного фонда:

1. Обеспечение устойчивости расходов бюджета в условиях возможного ухудшения внешнеэкономической конъюнктуры.
2. Защита накопленных бюджетных ресурсов от возможной девальвации рубля.
3. Стерилизация эмиссии.
4. Возможность досрочного погашения наиболее дорогой части внешнего долга.

Возможные негативные макроэкономические эффекты создания стабилизационного фонда:

1. Потеря доходов бюджета вследствие разницы в процентных ставках по размещаемым ресурсам Стабилизационного фонда и привлекаемым внутренним и внешним заимствованиям, если таковые будут проводиться.

2. Механическое накопление поступающих в Стабилизационный фонд средств на счетах в Банке России начиная с 2006 г. может привести к избыточному стерилизационному эффекту и, тем самым, к ухудшению макроэкономической ситуации.

3. Изъятие средств из процессов воспроизводства дополнительных доходов федерального бюджета, обусловленных реализацией не только конъюнктурных, но и конкурентных преимуществ российской экономики на мировом нефтяном рынке, может привести к сужению финансовых основ экономического роста и повышения качества жизни населения.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что создание стабилизационного фонда в России скорее всего принесет больше пользы, чем вреда для экономики. Эту мысль косвенно подтверждает успешный опыт зарубежных стран. Хотя, как известно, не все зарубежные привнесения приживаются в России. Будем надеяться что, министерство финансов будет разумно управлять средствами фонда, и тогда, может быть, в нашей экономике появится еще один оплот стабильности.

Список использованной литературы:

1. Саватюгин А. И. Стабилизационный фонд: формулирование и использование// «Финансы» №12, 2004г.
2. Афапнасьев Мст. Инструментарий стабилизационного фонда: опыт и перспектива// «Вопросы экономики» №3, 2004г.

ВЕКСЕЛЬНОЕ ОБРАЩЕНИЕ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Таранова О.Г. – ст. гр. ФК-21
Чубур О.В. – аспирант каф. ФМ

Современная экономика любого государства представляет собой широко разветвленную сеть сложных отношений миллионов входящих в нее хозяйствующих субъектов между собой, а так же с внешними агентами из других стран. Основой этих взаимосвязей выступают расчеты и платежи, в процессе которых удовлетворяются взаимные требования и обязательства. Расчеты и платежи могут осуществляться в наличной (движение наличных денежных знаков – банкнот, казначейских билетов, разменной монеты) и безналичной (расчеты платежными поручениями, аккредитивная форма расчетов, расчеты чеками, расчеты платежными требованиями-поручениями, зачет взаимных требований) формах.

Особенностью функционирования денежной сферы в РФ в период 1998 – 2003 гг. являлось несвоевременное совершение платежей. Характерное проявление кризиса неплатежей – задержки с выдачей заработной платы рабочим и служащим, что сопровождалось ухудшением их материального положения, ограничением объема платежеспособного спроса на товары и услуги, что, в свою очередь, влекло за собой уменьшение производства предприятий. Платежный кризис и вызванное им уменьшение поступлений доходов в бюджет оказывают небольшое влияние на образование бюджетного дефицита, что ограничивает возможность расходования средств государством.

Преимуществами вексельных расчетов являются: простота организации; гарантия платежа поставщику; гарантия поступления товара плательщику; широкие возможности использования; средства покупателя не отвлекаются из его хозяйственного оборота (как, например, при расчетах аккредитивами или чеками).

Виды векселей:

- финансовые;
- хозяйственные.

Хозяйственные векселя, обычно, выпускаются предприятиями; в их основе лежат отношения по поставке продукции (выполнению работ, оказанию услуг). Финансовые векселя, как правило, выпускаются банками, в их основе лежат чисто денежные отношения. С точки зрения законодательства условия обращения и погашения хозяйственных и финансовых векселей ничем не отличаются. Однако на практике только финансовые векселя можно превра-

тить в «живые» деньги путем погашения векселя при наступлении срока платежа у эмитента. Погашение хозяйственных векселей производится в основном продукцией выпустивших векселя предприятий.

Преимущества финансовых векселей перед хозяйственными:

1. Финансовый вексель, как правило, более надежен, чем хозяйственный.

2. Финансовый вексель обладает большей ликвидностью, чем хозяйственный, так как:

Порожденный инфляцией дефицит денежной массы определяет главное применение векселей - служить заменой денег. Однако функции векселей не ограничиваются применением их в качестве заменителя денег. Использование векселей зачастую помогает существенно повысить эффективность деятельности предприятия.

Можно выделить следующие схемы работы предприятий с векселями.

1. Платежное средство в расчетах за поставленный товар.

Взаиморасчеты между предприятиями с применением векселей получили широкое распространение в условиях неплатежей. Удобство связано с простотой процедуры передачи векселя от одного владельца к другому – это происходит посредством совершения на бланке векселя передаточной надписи – индоссамента. А учитывая, что финансовый вексель - высоколиквидная ценная бумага, существенно сокращается срок проведения всей цепочки взаиморасчетов.

Алтайский банк Сбербанка России занимает прочные позиции на финансовом рынке Алтайского края, и доля привлеченных денежных средств в векселя на 01.02.05г. увеличилась на 13,2% (по сравнению с 01.01.03). Однако использование векселей в настоящее время как средства расчетов сократилось примерно на 20%. Это связано со стабилизацией функционирования денежной системы и своевременного совершения платежей.

2. Выпуск предприятиями векселей для оформления товарных кредитов.

Предприятие эмитирует вексель и расплачивается им за полученные товары (услуги). В дальнейшем оно может принять вексель от этого же или другого держателя в счет долгов перед эмитентом.

3. Приобретение предприятием высоконадежных векселей под получение кредита.

Предприятие приобретает вексель высоконадежного эмитента (обычно банка) и под вексельный залог получает в банке кредит. Отработывая кредит, предприятие обычно, возвращает себе вексель, т.к. его реальная стоимость выше стоимости кредитных денег.

4. Получение предприятием вексельного кредита.

Сбербанк России предлагает два варианта кредитования с применением векселей (для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей):

а) Кредит с применением векселей в «чистом виде» (процентная ставка устанавливается от 5% годовых, срок кредитования равен сроку платежа по векселям).

б) Комбинированный кредит (процентная ставка от 5% годовых устанавливается на период с момента выдачи кредита до наступления срока платежа по векселю по кредитному договору, за период с даты наступления срока платежа по векселю до срока погашения по кредитному договору процентная ставка устанавливается как для кредитов в денежной форме).

Комбинированный вариант кредитования является наиболее востребованным, т.к. позволяет подобрать оптимальное соотношение периода кредитования и срока платежа по векселю. По словам специалистов по ценным бумагам Сбербанка доля вексельного кредитования увеличилась примерно на 30% по сравнению с 2003 годом.

5. Вексель – как залог по сделке.

Предприятие приобретает товары (услуги) с отсрочкой платежа, в залог оплаты оставляя вексель.

6. Вексель – как вложение.

Существует два способа получения дохода по векселям.

1. Предприятие покупает вексель с дисконтом, дожидается момента его погашения и предъявляет к оплате, получая разницу между ценой покупки и номиналом. Такая схема в

основном, не практикуется из-за недостаточности свободных денежных средств, нестабильности финансового рынка страны и т.д.

2. Банковский вексель может использоваться как средство сбережения денежных средств (например, полная или частичная компенсация инфляционных процессов) в течение определенного времени (чем выше срок размещения денежных средств, тем выше процентная ставка). При этом, как правило, предлагаемые ставки по векселям существенно превосходят размер начисляемых процентов на остаток расчетного счета. Однако процентные ставки находятся в интервале от 1% до 5,5% (при размещении денежных средств до 3 лет) и, учитывая, что инфляция заложена на уровне 10% годовых, можно сказать, что банковская ставка является отрицательной.

Векселя в России необходимы, поскольку активизация вексельного обращения приводит: *во-первых*, к ускорению расчетов и оборачиваемости оборотных средств в свете несвоевременного совершения платежей; *во-вторых*, при использовании хозяйственных векселей уменьшается потребность в банковском кредите, соответственно снижаются процентные ставки за его использование и в результате сокращается эмиссия денег; *в-третьих*, векселя способствуют снижению рисков при расчетах между участниками рынка.

Список использованных источников и литературы:

1. Практические рекомендации руководителю предприятия по работе с векселями, 2002
2. <http://www.rcb.ru>
3. Интервьюирование специалистов отдела ценных бумаг Алтайского банка Сбербанка России.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, ВВЕДЁННЫЕ НОВЫМ ЖИЛИЩНЫМ КОДЕКСОМ

Тищенко А.В. – ст. гр. ФК-21

Ларионова И.А. – старший преподаватель каф. ФМ

Первый постсоветский Жилищный кодекс РФ, в котором учтены изменившиеся экономические и социальные условия в стране, вступил 1 марта в силу. Это базовый документ в пакете законов, обеспечивающих формирование в России рынка доступного жилья. До вступления закона в силу жилищные отношения в РФ регулировались Жилищным кодексом РСФСР, утвержденным Верховным Советом РСФСР в 1983 году, а также нормативными правовыми актами, принятыми органами госвласти разного уровня СССР, РСФСР и Российской Федерации. Задача нового Жилищного кодекса установить единство правового регулирования жилищных отношений, устранить неопределенность в жилищных правах и обязанностях граждан. Пока у людей больше вопросов и опасений, чем ясности.

Оппоненты нового ЖК предупреждают, что когда он вступит в силу, резко увеличатся расходы владельцев жилья. Это и налогообложение недвижимости, включая земельный участок под домом, по рыночной стоимости, и включение расходов на капитальный ремонт в оплату квартиры. В итоге может случиться, что многим их квартиры станут просто не по карману.

Эксперты считают, что больше платить за жилье придется и собственникам, и социальным нанимателям. Для собственников может вырасти налог на недвижимость, в результате чего людям с достатком ниже среднего содержать приватизированную квартиру окажется сложно. По новому жилищному кодексу РФ, собственникам помимо 100-процентной оплаты услуг ЖКХ придется выкладывать деньги за эксплуатацию дворов и подъездов и скидываться на капитальный и текущий ремонт. По словам Михаила Делягина, руководителя Института проблем глобализации, с экономической точки зрения это бессмыслица, потому что денег у населения в большинстве регионов России нет даже на обеспечение текущего ремонта, не говоря уже о капитальном.

Сейчас размер налога на имущество составляет небольшую сумму. По закону за имущество стоимостью до 300 тысяч рублей собственник должен платить 0,1%. Если стоимость имущества составляет 300-500 тысяч рублей, платеж возрастает до 0,3%. Владельцы более дорогого имущества платят до 2% от его стоимости. Следует при этом помнить, что для целей налогообложения стоимость имущества рассчитывается по нормам БТИ, а его оценка всегда существенно ниже рыночной. Если не будет гражданских возмущений, с 2006 года введут налог на недвижимость. Имеется лишь проект закона, прошедший первое чтение в Госдуме. В первоначальном проекте документа фигурировали цифры от 0,01 до 0,5 процентов в год от рыночной стоимости квартиры, но эти ставки могут быть пересмотрены. Предполагается, что когда документ будет принят, налог на недвижимость будет исчисляться, исходя из стоимости квартиры близкой к рыночной. Предположительно, налог на каждую квартиру составит от 3 до 50 тысяч рублей в год. В связи с этим для абсолютного большинства населения, а именно для пенсионеров ставка окажется непосильной. Им предложат два варианта: либо до 1 января 2007 года деприватизировать свою квартиру и заключить договор социального найма, либо после введения налога продавать квартиру и покупать меньшую. Таким образом все пенсионеры, имеющие благоустроенное жилье, заработанное в годы молодости, вынуждены будут переселяться в меньшие или неблагоустроенные квартиры в целях экономии.

С самого начала реформы ЖКХ и до 1 марта пенсионеры были освобождены от налога с единственной целью - чтобы побудить максимальное количество пенсионеров приватизировать жилье в целях, якобы, экономии средств. Но сейчас, когда они уже приватизацию прошли, а эту льготу отнимают, они попадают в ловушку.

В итоге, по прогнозам экспертов, через некоторое время у риэлторских компаний появится новый клиент - разорившийся собственник. Это будут владельцы квартир, которые не могут платить высокий налог на собственность и начнут подыскивать более дешевые варианты. По моему мнению, количество бедных собственников будет расти, а не уменьшаться. Но после 1 января 2007 года им останется одно: продавать либо менять лучшее жилье на более дешевое, т.е. — ухудшать свои жилищные условия. Так велит им новый ЖК. Такая у нас проводится социальная политика в жилищной сфере.

С крупными проблемами столкнутся и застройщики. "Мода на вложение средств в недвижимость, скорее всего, пройдет. Спрос на жилье снизится, и часть застройщиков будет вынуждена покинуть рынок, следовательно, сотни строителей останутся без работы. Другой вариант, застройщикам придется существенно снижать цены на жилье. Может, в этом случае они смогут выжить", - сообщил аналитик одного из риэлторских агентств Андрей Попов.

Кстати, подобного развития событий можно ожидать и в отношении земельных участков, в случае увеличения размера налога на землю.

Специалисты отмечают, что введение единого налога на жилье увеличит наполняемость муниципальных бюджетов.

Кодекс переводит жилищно-коммунальные услуги на полную самокупаемость за счет населения, т.е. 100%-ную оплату жилищно-коммунальных услуг. Плата за жилье разного вида, естественно, будет разная.

Все граждане будут оплачивать коммунальные услуги (свет, газ, тепло, горячую и холодную воду, вывоз мусора и проч.) и так называемую квартплату — за содержание, управление и текущий ремонт квартиры.

У несобственников жилья (кроме признанных малоимущими) в квартплату добавляется еще и плата за пользование квартирой (наем). У собственников — плата за капитальный ремонт общего имущества в многоквартирном доме.

На вопрос о том, насколько будут различаться цены (хотя бы примерно), пока не смог ответить ни один специалист. Расценки должны устанавливать муниципалитеты, а они к новым расчетам еще не приступили. Есть только общие прогнозы, по которым квартплата может вырасти вдвое (сейчас она составляет примерно треть от общей платы за жилье, остальное —

коммунальные услуги). Размер платы за коммунальные услуги зависит от аппетитов естественных монополий и от того, будут ли пытаться местные власти снижать издержки в ЖКХ.

Семьи с низкими доходами, как и сейчас, сохраняют право на адресные субсидии. Получатели субсидий определяются так. Регионы устанавливают максимально допустимую долю расходов на квартплату и коммунальные услуги в общем доходе семьи. Если расходы на оплату жилья выше этой доли, семье положена субсидия. Методику расчета субсидий создает правительство. Собственно, этот порядок уже действует два года (на субсидии сейчас имеют право 21 млн. человек), и правительство уверяет, что механизм расчета и предоставления субсидий почти во всех регионах уже отработан. Пока установлен федеральный норматив максимально допустимой доли расходов на оплату жилья – 22%. Однако некоторые регионы устанавливают ниже. Если, например, плата за жилье и коммунальные услуги составляет 1 тыс. руб., общий доход семьи, претендующей на субсидию, должен быть меньше 10 тыс. руб.

Чем ниже планка, тем больше семей получает субсидии. Понятно, что в богатых регионах планка будет ниже, а в бедных – выше. В 2004 году было выплачено 35,3 млрд руб. субсидий, что в среднем составило по 448,1 руб. на семью.

Но все равно несправедливости не избежать. Многие семьи чуть-чуть не дотягивают до получения субсидий. Чтобы облегчить участь людей с низкими доходами, в кодексе установлено, что для семей со среднедушевым доходом ниже прожиточного минимума (сейчас около 3 тыс.руб.) установленная для получения субсидий планка расходов на жилье в общем доходе семьи уменьшается на отношение среднедушевого дохода к прожиточному минимуму. В Москве семья, у которой среднедушевой доход – половина прожиточного минимума, может обратиться за субсидиями, если ее расходы на жилье превысят не 10% от общего дохода, а 5%.

Особого внимания, на мой взгляд, заслуживает следующее изменение: совершенствование порядка предоставления имущественных вычетов по налогу на доходы физических лиц.

В соответствии с налоговым законодательством каждый человек имеет возможность получать вычеты как при продаже жилья, так и при его приобретении. К сожалению, с 2000 года применялся не очень удачный механизм этих вычетов, который существенно ограничивал возможности многих семей постепенно улучшать свои жилищные условия. Поскольку одной из целей пакета законопроектов является стимулирование граждан, в первую очередь среднего класса, самостоятельно улучшать свои жилищные условия, необходимо учесть интересы и тех налогоплательщиков, которые покупали квартиры 2-3 года назад. Кроме того, очень важно не нарушать основные начала нашего налогового законодательства.

Для решения указанной проблемы была сформулирована поправка, которой предложено предоставить право на имущественный вычет в полной сумме, полученной от продажи жилого дома, квартиры, если это жилое помещение находилось в собственности налогоплательщика не менее трех лет. Как правило, именно в течение 3 лет после оформления в собственность купленной квартиры у человека появляются средства на дальнейшее улучшение своих жилищных условий.

Кроме того, будут меняться правила предоставления имущественных вычетов при приобретении жилья. Сегодня положения статьи 220 Налогового кодекса РФ, касающиеся вычетов в связи с приобретением или строительством жилья, вызывают споры относительно того, какие именно виды расходов, произведенных налогоплательщиком, могут быть предъявлены к вычету. Отсутствие законодательно установленных перечней расходов позволяет налоговым органам произвольно трактовать положения Налогового кодекса РФ, нарушая права налогоплательщиков на получение вычетов. С другой стороны, в условиях действия норм неопределенного характера налогоплательщик при обращении в суд может добиться получения налоговых вычетов по всем расходам, которые, по его мнению, связаны с приобретением или строительством, однако, на самом деле, не имели прямого отношения к приобретению или строительству жилья. В целях решения указанной проблемы были приняты закрытые перечни расходов, которые могут быть предъявлены к вычету при приобретении или строительстве жилья. Новые правила вступили в силу с 1 января текущего года.

Совместная конструктивная работа с Правительством и Министерством финансов РФ дала хорошие результаты. Начиная с этого года, право на вычет будет возникать после получения налогоплательщиком акта приема-передачи квартиры. Это серьезный шаг в сторону людей, ведь часто семья живет в новой квартире несколько лет, а правоустанавливающие документы из-за бюрократических проволочек никак не удается оформить, а жильцы повлиять на этот процесс, как правило, не могут.

Таким образом, принимая эти, пусть не очень масштабные изменения налогового законодательства, мы сделали один из первых шагов в направлении создания более благоприятных условий для развития жилищного рынка. Вряд ли стоит рассчитывать на немедленные изменения, однако практика подтверждает, что постепенное решение различных социально-экономических проблем, например, жилищной, может происходить только в условиях осмысленного совершенствования законодательной базы.

Список используемой литературы

1. Жилищный Кодекс Российской Федерации от 24 декабря 2004 г.
2. Федеральный закон «О внесении изменений в статьи 220 и 224 части второй Налогового Кодекса Российской Федерации» от 8 августа 2004 г. № 112-ФЗ
3. Граник И. Метры перемен // Коммерсантъ. – 2005. – № 8 (№ 611).
4. Колодина И., Конищева К., Махлин М. Основные тезисы жилищного пакета // Российская бизнес-газета.–2005. – N463.
5. Махлин М. Доступ к жилью с региональной пропиской // Российская бизнес-газета.–2005. - N496.
6. www.akdi.ru
7. www.regnum.ru/news
8. www.shirokov.ru

СТАНОВЛЕНИЕ ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Толстых Н. Н- ст. гр. МЭ-11
Чубур О. В. – аспирант каф. ФМ

В начале третьего тысячелетия в России стали актуальными вопросы гендерной экономики, т. к. они во многом определяют будущее экономического развития России. Происходит переосмысление роли мужчин и женщин в формировании новых рыночных структур. Особое место в исследовании этих процессов принадлежит проблеме становления женского предпринимательства в России. Пока эта проблема не получила статуса социальнозначимой и исследуется весьма хаотично и непоследовательно. С пониманием того, что российская экономика в будущем должна стать менее иерархичной, более гибкой и подвижной, лучший менеджер новой генерации должен уметь хорошо слушать, мотивировать и поддерживать своих работников. В реализации нового подхода огромное преимущество имеют женщины.

Российские женщины находятся в начале своего пути в большой бизнес, тогда как в развитых странах они заняли в нем заметное место. В настоящее время в России появилось много женщин, которые, оставив или развивая свою привычную работу по специальности ушли в бизнес. В России женский бизнес растет динамичнее мужского и превышает его по темпам роста в 1,7 раза. При сохранении данной тенденции в 2005 г. до 40% фирм будут возглавлять женщины. Сфера женского предпринимательства становится все более устойчивой и прибыльной. Женское предпринимательство все более рассматривается как важнейший источник занятости и перспективное направление развития экономики.

Алтайский край является этому подтверждением. Женское предпринимательство развивается в крае с начала XX века, когда владелица частной пароходной компании Е. И. Мельникова и владелица частной крупчатой мельницы Ф. П. Федулова заложили основы женского предпринимательства. Факт вручения награды «Директор года 2004» двум женщинам-

предпринимателям г. Барнаула свидетельствует о том, что женское предпринимательство в Алтайском крае продолжает развиваться.

Согласно большинству исследований, главными проблемы становления женского предпринимательства в России являются:

1. феномен культурной инерции, благодаря которому сдерживается вытеснение патриархальных стереотипов;
2. неопределенность сложившейся системы отношений между бизнесом и властью, зависимость женского предпринимательства от личностных установок первого лица власти;
3. слабая интеграция предпринимательства вообще и женского предпринимательства в частности;
4. особенности российской деловой культуры, проблемы устранения криминализации и обеспечения безопасности предпринимательства;
5. проблема профессиональной компетентности женщин-предпринимателей;
6. особенности политического сознания и политического поведения женщин-предпринимателей;
7. несовершенство существующей инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса.

Относительно совпадающими качествами у мужчин и женщин-руководителей являются:

1. умение действовать в ситуациях конфликта и угрозы риска;
2. постоянная готовность к изменениям, способность к нововведениям;
3. противостоять давлению, отстаивать свою позицию.

Преимуществами женщин перед мужчинами в стиле руководства являются:

1. женщина эффективно реализует не только стратегии выживания, но и стратегии развития;
2. женщины выстраивают более осторожные отношения со своими партнерами-ведут себя с ними более жестко, демонстрируя тем самым меньше доверие;
3. женщины осторожны и больше сомневаются, но при этом идут на риск, побеждают страх перед неопределенностью;
4. женщины заранее обдумывают все действия и избегают слишком «рисковых» стратегий;
5. женщины умеют чувствовать ситуацию;
6. женщины умеют управлять командой и персоналом, используя мягкие конфликтные технологии;
7. женщины более упорны, более целеустремленны;
8. женщины более бережливы, хорошие финансисты;
9. женщины успешно действуют в кризисных ситуациях;
10. женщины отличаются высоким уровнем ответственности и исполнительности;
11. женщины умеют идти на компромисс, гибко вести переговоры, учитывать позиции других сторон;
12. женщины уверены в себе и своей миссии;
13. женщины умеют действовать в ситуации конфликта и угрозы риска;
14. женщины умеют эффективно использовать навыки и способности других людей;
15. женщины трезво относятся к новшествам, обладают здоровым консерватизмом.

Недостатками женщин-предпринимателей являются:

1. Эмоциональность;
2. Трудность управления в стрессовых ситуациях;
3. Осторожность при принятии решений в рискованных ситуациях;
4. Меньшая амбициозность и непредсказуемость.

Женщина, в большой степени, получает удовлетворение от выстраивания отношений с клиентами и сотрудниками, воспринимая это как успех. Мужчина же описывает успех как получение удовлетворения от хорошо сделанной работы и достижения цели.

Делая выводы, можно сказать, что российские менеджеры XXI века, вероятнее всего, будут в меньшей степени подвержены гендерным стереотипам, поэтому и женщины, и мужчины будут занимать равные позиции. Десятилетия достаточно, чтобы убедиться в том, что женщина не худший менеджер, чем мужчина и умеет достигать поставленной цели. Более

того, современная женщина-менеджер не оценивается как менее волевой лидер, и не отличается психологической податливостью. Успехов в бизнесе женщина достигает не в результате приближения к мужскому стилю управления, а посредством творческого использования своего менталитета и присущих ей стереотипов поведения, еще недавно считавшимися недопустимыми в руководстве. Интенсивность, с которой «волна» женского предпринимательства распространяется в мире, свидетельствуя о возможностях женщин создавать собственное дело, ставит вопрос о росте их вклада в мировую экономику. Несмотря на то, что женское предпринимательство в России плохо контролируется и учитывается, с достаточно высокой степенью вероятности можно утверждать: постепенное внедрение мягкого менеджмента в сферу российского предпринимательства открывает новые возможности для экономического развития страны.

РАЗНОВЕКТОРНАЯ МОДЕЛЬ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РАМКАХ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

Филяева Ю.В. – ст. гр. ФК – 21

Ларионова И.А. – ст. преподаватель каф. ФМ

От результативности совершенствования налогового механизма во многом зависят темпы экономического роста и решение социальных проблем в обществе. Вот уже восьмой год в России идет реформа налоговой системы. Главная ее задача - достижение оптимального соотношения между регулирующей и фискальной налоговыми функциями. Добиться этого можно выравниванием условий налогообложения, снижением общего налогового бремени и упрощением налоговой системы. Система администрирования налогов должна привести к снижению уровня издержек исполнения налогового законодательства как для государства, так и для его граждан.

Налоговая реформа не привела к упрощению налоговой системы и ликвидации препятствий для экономического роста. Налоговая система по-прежнему слишком затратна с точки зрения администрирования как для налоговых органов, так и для налогоплательщиков.

Одной из причин этого, как принято считать, является до сих пор слишком высокая совокупная налоговая нагрузка на экономику. Но рост экономики зависит не только от уровня налогообложения. На него влияет множество самых различных факторов. Еще никто не доказал и ни одна страна не продемонстрировала, что само по себе снижение налогов послужило единственной и непосредственной причиной экономического роста. Так, в странах Северной Европы (Дании, Норвегии, Финляндии и особенно Швеции) при высоком уровне налогообложения сохраняются условия для экономического роста. Кстати, Россия по показателю совокупной налоговой нагрузки (29,6%) совсем не впереди планеты всей, как принято считать. Думается, что причины экономического роста следует искать не только в снижении налогов (хотя это важный фактор, особенно в условиях трансформируемой экономики России), но и в создании такой модели налогообложения, которая бы обеспечила экономическую эффективность, справедливость и незатратное администрирование налоговой системы.

Представляется, что этой моделью может стать так называемая разновекторная модель налоговой системы. Она предполагает резкое сокращение неэффективных налогов, а также замену налога на прибыль налогом на расходы.

Одним из исходных посылов для построения этой модели является тезис о том, что налогообложение расходов более предпочтительно с точки зрения экономической эффективности, справедливости и администрирования, чем налогообложение доходов. Введение налога на расходы побудит к вертикальной интеграции производства и таким образом воспрепятствует искусственному дроблению фирм, которое затрудняет налоговое администрирование.

Объектом налогообложения по налогу на расходы будет стоимость товаров (работ, услуг), приобретаемых для осуществления операций, облагаемых НДС, в том числе приобре-

тенных для перепродажи. В налоговую базу не включается стоимость движимого и недвижимого имущества, подлежащего государственной регистрации.

Налог на расходы - это более собираемый налог, чем налог на доходы. Ведь затраты осуществляются лишь тогда, когда есть деньги. С введением налога на расходы меньше будет убыточных предприятий, так как не будет смысла показывать убытки. Как известно, в настоящее время таких предприятий более 40%, хотя их создавали не только ради производства, но и для получения прибыли. С введением этого налога и одновременной отменой налога на прибыль будет меньше предпосылок для сокрытия прибыли от акционеров, возрастет капитализация рынка, так необходимая нашей трансформируемой экономике, и соответственно появятся легитимные источники для инвестиций.

Отказ от налогообложения прибыли в пользу налогообложения расходов даст возможность перейти от ущербного принципа «больше произвел - больше заплатил» к более справедливому и экономически эффективному принципу «больше налогов платит тот, кто больше имеет и потребляет».

Поэтому и предлагается столь привычный налог на прибыль организаций заменить налогом на расходы. Ведь «уловить» прибыль для налогообложения становится трудной задачей не только для налоговых органов, но и для налогоплательщиков. Здесь достаточно упомянуть «раздвоение» учета на бухгалтерский и налоговый, проблемы налогообложения филиалов и обособленных подразделений, необходимость борьбы против применения расчетных (трансфертных) цен и т. д. В этой связи названный тезис становится еще более убедительным. С точки зрения налоговой теории налог на расходы имеет право быть еще и потому, что он является ресурсосберегающим налогом, способствует сбережениям, а, следовательно, и экономическому росту.

Еще одним, наиболее значимым, посылом в эмпирической модели налогообложения является принцип множественности и разновекторности налоговой системы. Посмотрим, что же дает соблюдение этого принципа. Во-первых, перераспределяет налоговое бремя по налогоплательщикам. Во-вторых, не нарушает эластичности налоговой системы, как при едином налоге. И, наконец, в-третьих, позволяет реализовать взаимодополняемость налогов - искусственная минимизация одного налога обязательно вызовет рост другого налога.

Разновекторность налогов - одно из принципиальных отличий предлагаемой модели налогообложения от действующей ныне. Так, сейчас НДС, налог на прибыль и налог с продаж являются одновекторными налогами. По сути налогообложению подвергается один и тот же объект, а именно: выручка от предпринимательской деятельности. Известно, что серьезной проблемой, связанной с уклонением от налогообложения, является завышение затрат в учете. Предлагаемая модель налоговой системы решает эту проблему в силу разновекторности применяемых налогов. Так, минимизация НДС в виде предъявления завышенных налоговых вычетов по приобретенным товарам (работам, услугам) приведет к увеличению налога на расходы. Эту разновекторность налогов можно считать своеобразным встроенным компенсатором потерь налоговых поступлений в результате нелегитимных действий налогоплательщика.

Предполагается, что лишь четыре налога (НДС, налог на расходы, ЕСН и налог на доходы физических лиц) будут взиматься на постоянной основе, а остальные - в зависимости от характера предпринимательской деятельности. Например, при производстве подакцизных товаров, при ведении предпринимательской деятельности в сфере добычи полезных ископаемых, при пользовании объектами животного мира и водными биологическими ресурсами и т. д.

При построении разновекторной модели налогообложения можно выделить положительные аспекты, как для государства, так и для налогоплательщика. Отмена ряда малоэффективных и загромождающих систему налогов, замена самого сложного для понимания и для техники счета налога на прибыль налогом на расходы, снижение ставок по НДС и ЕСН с одновременным упрощением порядка исчисления последнего значительно упростят учет налогоплательщика. Однако эти меры по упрощению налоговой системы и снижению налого-

вого бремени не должны привести к потерям бюджета. Наоборот, учитывая более полное раскрытие налогового потенциала при предлагаемой модели налогообложения, детенизацию и стимулирование легально и эффективно работающих предприятий, можно ожидать прироста налоговых поступлений.

Список литературы:

1. Ильин А.В. Российская налоговая система на рубеже XXI века // Финансы. – 2004. - №4 – С.31-34
2. Полежаев В.А. О разновекторной модели налогообложения. // Финансы. – 2004. - №9. – С.36-39
3. www.r24.nalog.ru
4. www.rnk.ru

ПРОСРОЧЕННАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ РАБОТНИКАМ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ (НА 1 ЯНВАРЯ 2005 ГОДА)

Чуракова Г.А. – ст. гр. 5М-21
Власова О.В – аспирант каф. ФМ

Проблема задолженности по выплате заработной платы работникам остается одной из наиболее острых социальных проблем. Она возникла в первые годы проведения экономических реформ, и на протяжении всех последующих лет менялись ее причины, масштаб, влияние на социально-экономическую ситуацию в стране и отдельных ее регионах.

Около 88% от среднесписочной численности работников крупных и средних предприятий всех отраслей экономики края приходится на отрасли, охваченные государственным статистическим наблюдением за просроченной задолженностью по заработной плате.

Просроченной задолженностью по заработной плате считаются фактически начисленные работникам суммы заработной платы, но не выплаченные в срок, установленный коллективным договором или договором на расчетно-кассовое обслуживание, заключенным с банком. Число дней задержки считается со следующего дня после истечения этого срока. При совпадении дня выплаты с выходным или нерабочим праздничным днем выплата заработной платы производится накануне этого дня.

За 2004 год в Алтайском крае общий объем просроченной задолженности по заработной плате в целом по обследуемым отраслям экономики уменьшился на 232,6 млн. рублей (на 32,2%) и составил на начало 2005 года 489,6 млн. рублей.

В отраслях производственной сферы просроченная задолженность по заработной плате уменьшилась на 225,5 млн. рублей (на 34,1%) и составила на начало 2005 года 435,2 млн. рублей, или 88,9% общей просроченной задолженности по заработной плате. Значительная ее часть связана с долгами перед работниками сельского хозяйства 272,2 млн. рублей (55,6%), промышленности – 144,9 млн. рублей (29,6%). Из отраслей промышленности наибольшее увеличение в организациях электроэнергетики (в 3,8 раза), пищевой промышленности (в 3,1 раза).

Просроченная задолженность по заработной плате в отраслях непроизводственной сферы составила 54,4 млн. рублей, и сократилась за 2004 год на 11,4%. Уменьшение произошло в учреждениях социального обеспечения, образования, научных организациях, соответственно в 12,1 - 7,9 раза. При этом в организациях жилищного хозяйства и здравоохранения отмечено увеличение просроченной задолженности по заработной плате в 1,2 - 1,7 раза.

К причинам задолженности по выплате заработной платы можно отнести:

- 1) отсутствие у организаций собственных средств для расчетов с работниками;
- 2) несвоевременное финансирование бюджетных организаций, в том числе недополучения организациями бюджетных средств на выполнение государственных производственных программ.

В общем объеме задолженности на начало 2005 года 479,7 млн. рублей составляла задолженность из-за отсутствия собственных средств предприятий, что явилось основной причиной задолженности по выплате заработной платы. Темп снижения данной задолженности был значительно ниже темпа снижения задолженности из-за недофинансирования из бюджетов всех уровней. Объем задолженности из-за отсутствия собственных средств в целом по обследованным отраслям, сократился за 2004 год всего на 31,6%, что привело к увеличению ее удельного веса в общем объеме задолженности до 98,0%.

Уменьшение просроченной задолженности из-за отсутствия собственных средств у предприятий отмечено в 36 территориях края. Наибольшее ее снижение произошло в Егорьевском (на 77,2%), Красногорском (на 76,7%), Тогульском (на 68,4%), Троицком (на 71,9%). В Бийском, Быстроистокском, Целинном районах, Новоалтайске просроченная задолженность по заработной плате уменьшилась соответственно в 6,3; 5,5; 7,9; 7,1 раза.

Что касается второй причины задолженности по выплате заработной платы, то бюджетная задолженность составила 2,0% общего объема задолженности по заработной плате (на 1 января 2004 года – 2,9%), большая часть которой – 98,8% приходилась на территориальный бюджет.

Количество предприятий, имеющих просроченную задолженность по заработной плате, за 2004 год сократилось на 46,3% и составило на начало 2005 года – 737. При этом численность работников, перед которыми имеется просроченная задолженность по заработной плате, снизилась на 32,6% и составила 108,0 тыс. человек. В общей численности работников несвоевременно получающих заработную плату, 61,8% - работники сельского хозяйства, 21,2% - промышленности, 14,2% - отраслей непродуцированной сферы.

За 2004 год суммарная просроченная задолженность по заработной плате уменьшилась в 60 территориях края. Наибольшее уменьшение отмечено в организациях Бийского (на 84,2%), Быстроистокского (на 81,7%), Крутихинского (на 95,2%), Целинного (на 87,4%) районов, Новоалтайска (на 86,0%).

Увеличение просроченной задолженности по заработной плате отмечено в организациях Благовещенского (7,2%), Завьяловского (9,4%), Ключевского (23,0%), Кулундинского (21,4%), Немецкого (в 3,2 раза) районов, Алейска (в 3,3 раза), Рубцовска (36,9%), Славгорода (14,6%).

В городе Белокурихе на начало 2005 года просроченная задолженность по заработной плате полностью погашена.

Продолжительность невыплаты заработной платы характеризуется отношением общей просроченной задолженности к начисленному месячному фонду оплаты труда. Наиболее высокая продолжительность невыплаты заработной платы на начало 2005 года у работников пищевой промышленности (3,6 месяца), лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной, сельского хозяйства (соответственно 2,6 и 2,4 месяца).

В среднем по обследованным отраслям 16% работающих не получают своевременно заработную плату, а в сельском хозяйстве – 52% работников. Просроченная задолженность по заработной плате в расчете на одного работника, перед которым имелась задолженность, в среднем составила 4532 рубля при среднемесячной начисленной заработной плате по крупным и средним предприятиям за ноябрь 2004 года – 4302 рубля.

Размер невыплаченной в срок заработной платы в расчете на одного работника сельского хозяйства составил 4080 рублей, что превышает среднемесячную начисленную заработную плату в данной отрасли в 1,9 раза, в машиностроении и металлообработке – 8208 рублей (превышает в 1,7 раза), в пищевой промышленности – 12093 рубля (превышает в 2,6 раза).

Удельный вес работников, перед которыми организации имеют просроченную задолженность в размере двух и более месячных фондов оплаты труда, в общем числе работников, не получающих своевременно заработную плату составил на начало 2005 года 38%. Объем просроченной задолженности в размере двух и более месячных фондов оплаты труда в общем объеме просроченной задолженности – 64%. Получается каждый четвертый работник обследованных отраслей не получает заработную плату 3 месяца и более.

В сельском хозяйстве доля работников, не получающих заработную плату два и более месяцев, в общем числе работников отрасли, перед которыми имеется просроченная задолженность по заработной плате, составляет 49,0%, в промышленности – 13,7%.

При определении задолженности из федерального бюджета организациями учитываются не выплаченные своевременно средства федерального бюджета, относящиеся в соответствии с бюджетной классификацией к статье “оплата труда”, а также суммы оплаты труда, предусмотренные за выполнение государственных заказов и целевых производственных программ, финансируемых из федерального бюджета.

По состоянию на 1 января 2005 года задолженность из-за недофинансирования из федерального бюджета составила 0,1 млн. рублей. Вся сумма задолженности приходилась на отрасль социальной сферы – образование. Не полностью была погашена задолженность по заработной плате работникам организаций образования, финансируемых из федерального бюджета.

За 2004 год более чем в 2 раза снизилась просроченная задолженность из-за недофинансирования из краевого и местных бюджетов и составила на 1 января 2005 года 9,8 млн. рублей. Значительное сокращение данной задолженности произошло на транспорте (в 23,6 раза), в организациях образования и социального обеспечения (в 11,4 раза и 12,1 раза). В результате этого в социальной сфере удельный вес задолженности из-за недофинансирования из краевого и местных бюджетов в общем объеме просроченной задолженности сократился за год с 19,0% до 14,1%.

Более половины (5,0 млн. рублей, или 51,5%) всей задолженности по этой причине приходится на организации жилищного хозяйства и здравоохранения. Значительными остаются размеры задолженности по заработной плате из-за нехватки средств территориальных бюджетов для финансирования органов государственного управления субъектов РФ и муниципального управления (2,1 млн. рублей, или 21,2%), предприятий коммунального хозяйства (1,4 млн. рублей, или 14,1% общей задолженности по этой причине).

На 1 января 2005 года отсутствовала просроченная задолженность по заработной плате из-за недофинансирования из краевого и местных бюджетов по всем отраслям в 56 территориях края.

Наибольший абсолютный размер просроченной задолженности по заработной плате из-за отсутствия средств краевого и местных бюджетов имели Благовещенский, Новичихинский районы, Барнаул. На долю этих территорий приходится более 62,2% данной задолженности.

Увеличение просроченной задолженности по заработной плате из-за отсутствия собственных средств произошло в организациях Немецкого района (в 3,2 раза), Алейска (в 3,3 раза), Рубцовска (36,9%).

Экономика сельского хозяйства продолжает оставаться затратной. Это выражается в преобладании убыточных и малорентабельных предприятий, несоответствии спроса и предложения в сфере оптового оборота между предприятиями.

Анализируя представленные данные по составу, структуре, объемам задолженности можно сделать вывод, что принимаемые Правительством Российской Федерации и администрацией края меры по погашению просроченной задолженности по заработной плате способствовали ее сокращению, но полностью ликвидировать ее пока не удалось.

С целью ликвидации задолженности по заработной плате в Алтайском крае увеличивается количество проверок, особенно на наиболее неблагоприятных предприятиях. Наиболее действенной мерой воздействия на работодателей, не решающих вопросов своевременной выплаты заработной платы является административное наказание.

Список использованных источников

1 www.gias.ru

2 www.estvse.ru

3 Просроченная задолженность по заработной плате работникам в Алтайском крае на 1 января 2005 года: Анал. зап./ Территориальный орган Росстата по Алтайскому краю (Алтайкрайстат). - Б., 2005. - 27 с.

ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В СТРАНАХ СНГ

Шабанова Т. – ст. гр. МЭ-22

Проскуракова О. С. – аспирант каф. ФМ

Вся история человеческого развития тесно связана с процессом миграции. С давних пор люди расселялись по всей земле в поисках лучшей доли. Именно с миграции населения, с его переселения во все регионы мира зарождался и сам процесс мировой глобализации. В историческом плане многие современные государства, в том числе США, Канада, Австралия возникли благодаря миграции.

Большой размах миграция получила в последние два столетия. При этом её масштабы ежегодно увеличивались, и она охватывала все больше стран. Люди оставляли родные места из-за голода и бедности, стихийных бедствий и ухудшения окружающей среды, а также в связи с вооруженными конфликтами или политическими преследованиями.

Миграция играет все более заметную роль в преодолении демографического дефицита и нехватки рабочей силы в одних странах, решении проблем занятости и снижения бедности населения в других государствах. Государства-участники СНГ столкнулись с массовой миграцией после распада единого государства. И если в начале 90-х годов трансграничное перемещение было связано с возвращением людей на свою историческую родину, то со второй половины этого десятилетия миграция идет в основном по экономическим причинам.

С экономической точки зрения трудовую миграцию объясняют двумя причинами: межгосударственными различиями в уровне жизни и состоянием рынка труда. По сравнению с другими странами СНГ Россия сохраняет значительную экономическую привлекательность для многих категорий граждан, проживающих на бывшем постсоветском пространстве. Уровень безработицы в ряде стран СНГ значительно превышает российский, что толкает людей выезжать на заработки в Россию. И среднемесячная зарплата в России гораздо выше, чем во многих странах СНГ. При этом более двух третей мигрантов в Содружестве составляют лица трудоспособного возраста с надлежащим уровнем образования.

Тенденция к увеличению численности трудовой миграции в Россию в течение длительного времени наблюдается на всей территории страны.

Иностранная рабочая сила прибывает в Россию по двум каналам: первый - официальное привлечение ее российскими предприятиями, осуществляемое при посредстве миграционной службы, и второй канал - нелегальный. Доля официально регистрируемой иностранной рабочей силы невелика. К началу этого года она составляла, по данным Статкомитета СНГ, около 500 тыс. человек (или всего полпроцента занятого населения наших государств). Основную часть мигрантов составляют нелегалы. В России, которая является третьей страной в мире по числу нелегальных мигрантов, их от 3,5 до 6 млн. человек. Значительную часть мигрантов составляют выходцы из стран дальнего зарубежья.

Широкое использование нелегалов приводит к тому, что цивилизованного рынка труда нет. Есть «черный нал», уход от налогов, работодатели, сбивающие цену рабочей силы, полное бесправие в области охраны труда, отсутствие трудовых контрактов, документов, подтверждающих право на ту или иную трудовую деятельность, медицинских страховок. Санитарно-эпидемиологическая обстановка в местах скопления рабочих-нелегалов резко ухудшается.

С нелегальной миграцией непосредственно связана работоторговля, в том числе торговля женщинами и детьми. Особую тревогу вызывает то, что нелегальная миграция также является важным каналом для наркотрафика. Наркаторговцы, пользуясь тяжелым положением людей, нередко принуждают их заниматься переправкой наркотиков.

В целом нелегальные мигранты составляют немалую часть организованной преступности, что вызывает озабоченность населения в связи с растущей угрозой терроризма. Недавняя трагедия в Беслане, теракты в Москве и в других городах, взрывы пассажирских самолетов,

унесшие жизни сотен безвинных людей, заставляют взглянуть на проблему миграции и с этой стороны.

Но следует учесть и положительный эффект трудовой миграции. После распада СССР в ходе падения производства большая масса работников, прежде всего оборонных предприятий, крупных машиностроительных заводов, людей с высшим образованием, лишилась работы на организованном рынке труда. Эти люди благодаря собственной инициативе создали альтернативную сферу занятости путем миграции. Если бы этого не произошло, социальные конфликты приняли бы огромные масштабы. Кроме того, трудовые мигранты спасли от банкротства многие предприятия российской промышленности. Например, угольную промышленность российского Донбасса, которая работала очень долгое время исключительно благодаря украинским рабочим, в то время как нашим шахтерам та зарплата, которую шахты тогда могли выплачивать, была неприемлема, и российские шахтеры не могли работать при такой оплате. Точно так же закрылись бы предприятия городского транспорта во многих городах России, если бы не было миграционного допинга. Очевидно и то, что в период взлета цен мигранты, привозя много дешевой продукции, помогали поддерживать уровень жизни и уровень потребления российского населения. Однако все эти обстоятельства в России остаются незамеченными.

Немалый вклад в развитие российской экономики вносят мигранты и сегодня. В то же время очевидно, что значительная часть мигрантов оказывается в теневой сфере занятости, в результате чего растут потери бюджета из-за уклонения от уплаты использования иностранной рабочей силы и выплат налогов и отчислений в социальные фонды. Эти убытки исчисляются сотнями миллионов рублей - даже по самым скромным подсчетам.

Трудовая миграция признается одним из факторов функционирования рыночных отношений, поскольку обеспечивает свободное перемещение экономически активного населения. Необходимость привлечения рабочей силы в Россию в значительной мере связана с ухудшением демографической ситуации в нашей стране. По оценкам демографов, она будет усложняться, и потребность в привлечении рабочей силы в России с повестки дня в ближайшее десятилетие не уйдет.

Существует мнение, что иностранная рабочая сила лишает россиян рабочих мест. Но ситуация на деле более противоречива. По данным обследования, проведенного сотрудниками Академии народного хозяйства при Правительстве РФ, конкуренции за рабочие места между российскими и иностранными рабочими почти не наблюдается. Во-первых, россияне не мобильны, они чаще всего не отправляются туда, где нужны рабочие руки (там нет, например, приемлемого жилья). Во-вторых, россияне в некоторых отношениях уже имеют тот же менталитет, что и население развитых стран: они часто не склонны заниматься тяжелым и непрестижным трудом, тем более за низкую даже по российским представлениям зарплату, им нужен достаточно льготный режим труда и т.д. В-третьих, использовать иностранных рабочих российскому предпринимателю выгоднее, чем своих, отечественных: иностранцы не только соглашаются на меньшую оплату труда, но нередко более дисциплинированы, ответственны, а иногда они оказываются и более обучаемы в силу большей заинтересованности в рабочем месте. Экономическая выгода привлечения иностранной рабочей силы многократно возрастает при нелегальном ее использовании, когда работодатель обычно в полной мере экономит на оплате труда, условиях содержания работников и т.д.

Все мировое профсоюзное движение выступает против применения бесправного труда нелегальной рабочей силы. Однако следует прямо сказать, что преобладающая часть нелегальных мигрантов своим трудом вносит весомый вклад в экономику принимающих стран. И в этом им видится главная причина того, что до недавних пор в большинстве стран СНГ смотрели на нелегальную миграцию сквозь пальцы.

Сейчас в государствах Содружества, в том числе в профсоюзном движении, существует сильная поляризация мнений о желательности расширения возможностей для международной миграции, в том числе трудовой. Однако нужен поиск «золотой середины» с учетом того, что есть издержки миграции, и выгоды от нее, и все это следует серьезно взвешивать.

Требуются упрощение самой процедуры найма рабочей силы из стран СНГ и усиление контроля за этим процессом. Иными словами, нужно разработать и ввести такой механизм, чтобы найм нелегальной рабочей силы был экономически не выгодным и имел очень серьезные правовые последствия. Кроме того, что надо снизить размеры государственных пошлин, взимаемых с работодателя и мигранта из СНГ за легальную работу, и, возможно, рассмотреть вопрос об увеличении первоначального срока найма на работу мигрантов необходимых профессий с 1 года, как это зафиксировано в правовых актах государств СНГ, до 3-х лет.

Рассматривая в целом проблематику трудовой миграции в СНГ, можно сделать следующие выводы. Управление процессом миграции находится еще только в стадии становления. Нужна последовательная, прозрачная и всеобъемлющая национальная политика, пользующаяся широкой общественной поддержкой, а также тесное сотрудничество между государствами, принимающими и направляющими мигрантов. Эта политика должна основываться на соблюдении национальных интересов и сочетать экономическую целесообразность привлечения иностранной рабочей силы с мерами по защите внутреннего рынка труда, национальной безопасности и общественного порядка.

Уменьшение вообще потоков трудовых мигрантов в государствах может быть достигнуто лишь путем принятия мер по устранению причин миграции. И здесь на первом месте - борьба с бедностью. Надо содействовать обеспечению населения продуктивной занятостью и достойным трудом.

А управление процессом трудовой миграции надо организовать так, чтобы она приносила пользу всем его участникам. Одновременно необходимо усилить борьбу с нелегальной миграцией, транснациональной организованной преступностью, торговлей людьми. И здесь не последнюю роль играет точная делимитация государственных границ и более высокий уровень их контроля.

Процесс трудовой миграции нуждается в упорядочении. Необходимо совершенствовать правовую базу. Более четкого отражения требуют, например, такие вопросы, как порядок привлечения и использования трудящихся-мигрантов из государств Содружества; обеспечение гарантий по оплате труда; предоставление мигрантам жилья для временного проживания; их медицинское обслуживание и социальное страхование; возможность вступления в профсоюз и другие.

Требуется укрепить соответствующие структуры по управлению процессами миграции. Из-за частых преобразований в правительствах, перестановок ответственных сотрудников, а также частичной коррумпированности бюрократического аппарата, отсутствия опытных кадров, нехватки финансовых средств снижается качество этой работы, и функции этих структур очень ограничены. А они могли бы оказывать консультативные услуги и услуги в области трудоустройства своим гражданам, намеренным выехать на работу за границу. Учитывая сложившуюся обстановку, в качестве временной меры - осуществлять набор и отправку на работу в сопредельные государства. Когда направляющая страна проводит надлежащую политику и формирует соответствующие структуры, позволяющие регулировать миграцию, работники, естественно, предпочитают мигрировать через установленные законом каналы, предоставляющие им более полную защиту.

В целом надо отметить, что для эффективного управления процессом трудовой миграции все большую роль будут играть международные нормы и многостороннее сотрудничество. Ведь вопросы, связанные с перемещением людей через национальные границы, не могут быть решены отдельными странами, действующими в изоляции или на односторонней основе. Сегодня на повестке дня стоит вопрос о создании многосторонней основы регулирования международной миграции. Поэтому задачей законодательных и исполнительных органов власти государств является выработка и осуществление такой миграционной политики, которая при соблюдении интересов населения принимающего государства обеспечивала бы права трудящихся-мигрантов, способствовала экономическому и социальному развитию стран.

Литература:

1. Орешкин В. Россия и международная миграция трудовых ресурсов // Мировая экономика и международные отношения. 2004. № 3.
2. Каменский А., Рашидов О. Наказание для работника // русский Newsweek. 2004. № 24
3. Щербаков В. Трудовая миграция в странах СНГ и защита прав трудящихся // Общество и экономика. 2004. № 11-12.
4. Горшков М. Зачем иммигрантам чужая земля // Комсомольская правда. 2005, 6 апреля.

ПРОБЛЕМА “УТЕЧКИ МОЗГОВ” В РФ

Широколобовой Е.А. МЭ-21
Проскурякова О.С. – аспирант каф. ФМ

Наш человеческий капитал пока работает, в основном, в лучшей своей части не на Россию, а работает на ведущие, наиболее развитые страны Запада, да и не только Запада. Они работают уже - наш человеческий капитал - и на Юго-восточную Азию, и на Китайскую народную республику. По некоторым данным, скажем, уже 30 процентов математиков в Соединенных штатах - именно математиков, - это выходцы из России и других стран СНГ, 50 процентов физиков-теоретиков. В "Майкрософте" 250 наших программистов работают в самом сердце суперсовременной экономики.

Бич современной российской науки — так называемая утечка мозгов — за годы реформ трансформировался в проблему утечки молодых мозгов. Видимо, ввиду того, что запасы зрелого интеллекта исчерпались. По данным исследования, проведенного Институтом молодежи, 10 процентов выпускников российских вузов планируют уехать учиться за границу на время и 4 процента думают о том, чтобы остаться там навсегда.

От 27 до 40 — возраст, по статистике, наиболее продуктивный для научной работы. Однако в России молодых ученых сегодня не больше 20%. Наука стареет, и это угроза для безопасности страны. Причины известны. Вот уже 10 лет ученым не хватает поддержки властей. Молодые ученые сегодня по-прежнему уезжают из России. Или же, оставаясь в стране, меняют бедные научные лаборатории на престижные коммерческие предприятия. "Утечка мозгов" оборачивается государству миллиардными потерями. И выход только один: повысить престиж научного труда и, соответственно, его оплату. Ученым обещают квартиры или, по крайней мере, кредиты на их покупку. Не исключено также введение контрактной системы, когда в обмен на финансовую помощь студенты, окончив вуз, должны проработать в России не меньше 5 лет. А в США тем временем уже действуют квоты для молодых ученых из России. [www.postfactum.ru]

Наибольшей "текучестью" обладают "мозги" студентов Московского физико-технического института. Это один из самых сильных технических вузов в России. Поступать в него приезжают со всей страны. Те, кто здесь учится, действительно фанаты своего дела. И они осведомлены о том, сколько реально стоят их знания. Вопрос только в том, кто, где и сколько готов им платить.

2000 долларов в месяц — приблизительно столько платят нашему аспиранту-физику в США. В России на эти деньги можно было бы замечательно жить, там — это оплата за дом, страховку, машину, траты на еду и остается чуть-чуть для себя. И все-таки студенты и выпускники уезжают. Потому что жить там и жить здесь это "две большие разницы".

Наши физики действительно нужны университетам США. Причем для американцев удобнее пригласить не доктора наук и даже не аспиранта. Им гораздо выгоднее заполучить талантливого студента с дипломом бакалавра — он уже может заниматься исследовательской работой, но платить ему можно еще меньше, чем, скажем, магистру.

Студенты, посылающие свои документы в десяток американских университетов, обычно получают сразу несколько приглашений и имеют возможность выбирать место будущей учебы и работы. Перспектива уехать за границу и остаться там навсегда привлекает многих.

А вот шансы быть направленным за рубеж от института минимальны. В 1999 году за границей учились, занимались научной работой и участвовали в конференциях 46 студентов и аспирантов из 3600 обучающихся.

Для тех, кто успел проявить себя во время учебы, конечно, найдется работа и в России. Выпускники становятся техническими менеджерами, системными администраторами, устраиваются работать в западные компьютерные компании, имеющие представительства в России. Правда, таковых очень немного. Те же, кто не хочет отказываться от научной деятельности, остаются работать в научно-исследовательских институтах. [<http://archive.kultura-portal.ru/>]

Потеря каждого ученого обходится нашей стране в 300 тысяч долларов. Комиссия по образованию Совета Европы полагает, что от "утечки мозгов" Россия ежегодно теряет около 50 млрд. долл. [<http://kip.net.ru>]

Следует отметить, что в последние пять лет Правительство России, Президиум РАН и РФФИ многое сделали для поощрения молодых исследователей. Существуют государственные программы поддержки талантливой научной молодежи. Вместе с тем очень важно, чтобы продолжали действовать программы зарубежных фондов, которые способствуют развитию науки и сохранению научных кадров в России. Не смотря на это необходимым является создание экономических условий для сокращения эмиграционного оттока и сохранения научно-технического, интеллектуального и творческого потенциала Российской Федерации.

Литература

1. Статистика миграции населения/А.Г.Волков. -М.: Статистика, 1993. – 315С.
2. Статистика рынков товаров и услуг/ Под Ред. И.К.Беляевского. - М.: Финансы и статистика, 1995. – 256С.
3. Статистика: курс лекций/ Под ред. В.Г. Ионинаю – М., 2000. – 312С.
4. Статистическое моделирование и прогнозирование. М.: Финансы и статистика, 1996. – 312С.
5. www.postfactum.ru
6. <http://archive.kultura-portal.ru/>
7. <http://kip.net.ru>

ПРОБЛЕМА ЗАВИСИМОСТИ И СТАБИЛЬНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ОТ ИЗМЕНЕНИЯ ЦЕН НА НЕФТЬ

Шуабов Р. – ст. гр. МЭ-22

Проскурякова О. С. – аспирант каф. ФМ

Наверное одной из самых интересных, но в тоже время сложных проблем статистики является проблема статистики цен на нефть. Сложность связана с тем, что рынок нефтепродуктов является наиболее изменчивым, подверженным влиянию множества факторов. Проблема динамики цен на «чёрное золото» является особенно актуальной в нашей стране, т.к. нефть в России – стратегический ресурс, дающий большую часть доходов федерального бюджета.

В настоящее время на нефтяных рынках царит атмосфера, близкая к панике. Почти каждый день устанавливаются всё новые и новые исторические рекорды цены на нефть. Так 04.04.2005 цены на нефть сорта Brent выросли до \$56,81 за баррель. В процессе торгов был достигнут очередной исторический максимум на уровне \$56,89 за баррель. Американская легкая нефть также подорожала до \$57,55 за баррель.

Как отмечает Reuters, в ходе последних двух сессий в Лондоне цены подскочили более чем на \$4. Рост котировок стал реакцией на прогноз крупнейшего трейдера энергетических фьючерсов - инвестиционного банка Goldman Sachs, согласно которому в ближайшие годы цена барреля может достигнуть \$105. В прогнозе аналитиков Goldman Sachs говорится, что "рынок вступил в раннюю стадию периода "супер-роста" - нескольких лет, в течение которых цены на нефть будут настолько высокими, что приведут к существенному сокращению по-

треблению энергии. Только после этого цены на энергоносители вернутся на более низкий уровень".

Вообще, это очень удивительно: на нефтяном рынке, как ни на каком другом, любое заявление, любой прогноз могут изменить цену, спрос и предложение в ту или иную сторону.

Главными локомотивами космического роста цен являются бурное развитие экономик Китая и Индии, а также понижение курса доллара: на рынок нефтяных фьючерсов приходит все больше свежих денег паевых фондов, ранее специализировавшихся на инвестициях в американскую валюту. Как прогнозирует Goldman Sachs, средняя цена американской нефти на Нью-Йоркской товарно-сырьевой бирже составит в этом году \$50 за баррель, а в 2006 - \$55. Также одной из причин можно назвать похолодание в северном полушарии, что привело к росту спроса.

ОПЕК пытается успокоить рынки, обещая увеличить квоты на добычу нефти. Президент картеля Ахмед Ас-Сабах призвал все страны ОПЕК увеличить производство нефти. Иначе, предупредил он, цена барреля в ближайшее время достигнет 60 долларов. Генеральный секретарь ОПЕК Аднан Шихаб-Эльдин сказал, что картель готов увеличить добычу еще на 500 тысяч баррелей в сутки или даже больше, если цены на нефть останутся рекордно высокими.

Ситуация на нефтяном рынке с одной стороны на руку России, являющейся крупнейшим экспортером в этом секторе. Никогда доходы федерального бюджета не были так велики, как в 2005 г. Как сообщил Минфин, за первые три месяца доходы достигли 1199,1 млрд руб. (+48% к плану), а расходы по кассовому исполнению, т. е. уже осуществленные бюджетными организациями, — 673,8 млрд руб. (на 20,4% меньше запланированного). В результате профицит достиг рекордных 525,3 млрд руб., или 12,4% ВВП. Половину этого огромного профицита — 229,9 млрд руб. бюджету обеспечила продажа в декабре 2004 г. "Юганскнефтегаза" за налоговые долги "ЮКОСа". Остальные 295,4 млрд руб. профицита бюджет получил благодаря высоким ценам на нефть: например, экспортная пошлина на нефть в 1 квартал 2005 г составила в среднем — 93\$/т. Год назад в эти месяцы пошлина была почти втрое ниже (\$31-34/т). Также выросли и поступления от налога на добычу, который индексируется вместе с мировой ценой нефти, а также от налога на прибыль.

С другой стороны увеличить добычу нефти Россия не в состоянии. Следовательно, при росте экспорта на внутреннем рынке будет наблюдаться дефицит. Как заявил на международном форуме "Топливо-энергетический комплекс России" вице-президент РТС Олег Ашихмин, "в ближайшие месяцы ожидается значительный рост цен на топливо - порядка 10-20 процентов".

Еще одним негативным моментом роста цен на нефть можно назвать то, что с увеличением нефтяных цен кратно увеличиваются соцрасходы. Это повышает спрос на производимые в стране товары и услуги, но, как замечает Миронов, удорожание рубля из-за притока шальных нефтедолларов может "убить несколько отраслей, которые не выдержат конкуренции с импортом". А главный экономист "Тройки Диалог" Евгений Гавриленков указывает, что "подстраивание" бюджетных расходов под высокие цены на нефть угрожает дестабилизацией бюджета, когда цены упадут. Ректор Академии народного хозяйства Владимир Мау точно подмечает, что "деньги, сваливающиеся "с неба", приучают жить не по средствам". В конце 1970-х — начале 1980-х гг. руководство СССР было уверено, что дорогая нефть — это навсегда, а когда цены упали, рухнула и советская экономика.

Проблема ещё и в том, что запасов нефти на ныне существующих разработанных месторождениях хватит до 2015 года в случае отсутствия воспроизводства сырьевых богатств. В связи с этим основной задачей правительства является правильное вложение "шалых нефтесредств" в развитие национальной экономики. Россия должна отучиться зависеть от природных ресурсов и научиться зарабатывать деньги другим путём.

РОЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Щербакова Н. В. – аспирант каф. ФМ
Книга А. С. – к. э. н., доцент каф. ФМ

Рост числа российских акционерных обществ сопровождается усложнением управленческого процесса в них. Развиваясь, система корпоративного управления, во-первых, включает в себя новые элементы и процедуры, во-вторых, меняется содержание стандартных элементов. Обе тенденции появляются в отношении такого важного элемента системы корпоративного управления в акционерном обществе как совет директоров.

Совет директоров, как орган взаимодействующий и с акционерами и с менеджментом компании, решает вопросы ее долгосрочного развития. С одной стороны совет директоров представляет интересы акционеров и защищает их перед исполнительным руководством, с другой стороны, будучи вовлеченным в дела компании, представляет менеджмент перед акционерами.

В последние годы акционеры стали уделять больше внимания вопросам формирования состава совета директоров, оценке результатов его деятельности. Владельцы акций заинтересованы в таком совете директоров, который обеспечил бы наиболее эффективное управление, начиная с разработки стратегии развития компании и заканчивая контролем деятельности высшего менеджмента.

Эффективность деятельности советов директоров повышается с созданием в их составе комитетов, т.к. последние решают ряд задач:

- предварительное рассмотрение наиболее важных вопросов, относящихся к компетенции совета, и подготовка проектов решений;
- обеспечение постоянного контроля за деятельностью менеджмента;
- обеспечение взаимодействия с менеджментом;
- содействие разрешению конфликтных ситуаций.

Специализация и число комитетов определяются компанией самостоятельно. Практика работы российских компаний показывает, что для обеспечения успешной деятельности и учета интересов акционеров наиболее важными являются комитет по аудиту, комитет по назначениям и вознаграждениям, комитет по корпоративному управлению.

Другой аспект совершенствования состава совета директоров - представительство миноритарных акционеров. Так, если миноритарные акционеры крупных компаний проявляют активность и заинтересованы в том, чтобы решения принимались с учетом их интересов, то они могут избрать в совет своих представителей, не связанных материальными отношениями с контрольными акционерами. Привлечение независимых директоров важно и с точки зрения балансирования интересов акционеров и менеджмента компании. Независимые директора не испытывают воздействия тех факторов, которыми руководствуются менеджеры в своей деятельности, поэтому их положение в компании лучше соответствует защите интересов акционеров.

Повышение эффективности деятельности совета директоров в рамках законодательного регулирования связано с требованием к обязательному раскрытию информации. Оно по объективным причинам является одним из основных: сводятся к минимуму возможные нарушения из боязни их раскрытия, допущенные нарушения могут быть обнаружены и устранены. Однако, необходим баланс между преимуществами системы обязательного раскрытия информации и затратами на ее поддержание, баланс между краткостью и простотой, с одной стороны, и точностью и полнотой, с другой стороны.

Для повышения эффективности деятельности совета директоров, по примеру Великобритании и других стран, может быть использовано официальное введение минимальных требований к деятельности директоров. При этом, чем выше уровень минимальных стандартов, тем выше общий уровень корпоративного управления.

Оценка деятельности совета директоров осуществляется на основе анализа как результатов компании в целом, так и непосредственно вклада совета директоров в развитие компа-

нии. В этой сложной процедуре большинство существующих оценок ориентируется на формальные признаки – количество очных и заочных заседаний; содержание вопросов, рассмотренных на заседаниях; наличие и организация работы комитетов.

Рейтинговое агентство “Эксперт РА” совместно с Российским институтом директоров регулярно проводит исследование качества управления ведущих российских компаний. Одно из последних исследований показало, что современные компании, реорганизуя у себя систему корпоративного управления, особое внимание уделяют проблеме совершенствования деятельности совета директоров, его составу и полномочиям. Таким образом, качество корпоративного управления во многом предопределяется принципами, на которых формируется совет директоров компании.

Список использованных источников

1. www.rid.ru
2. www.vopreco.ru
3. www.corp-gov.ru

СОДЕРЖАНИЕ

Подсекция «Бизнес-планирование, инвестиции и инновации»

1. Вальтер О.А., Маркина Т.В. Формирование оптимального плана закупки материалов на ремонтно-эксплуатационные нужды на БТЭЦ-2.	3
2. Вяткина К.В., Бабушис Р.В. Тенденции и факторы динамики цен в России.	4
3. Горр М.А., Кузьмина О.Г. Разработка базы знаний экспертной системы оценки кредитного риска	6
4. Гришко К.В., Матиевская Г.А. Налогообложение в условиях рыночной экономики.	8
5. Жбанкова А.Е., Берлова Т.М. Особенности банковских услуг в ОАО «Импексбанк».	10
6. Иванова Е.Н., Бондаренко О.В. Анализ механизма управления доходами федерального бюджета на примере УФК по Алтайскому краю.	11
7. Кротова И.А., Берлова Т.М. Оценка финансовой устойчивости ОАО «Алтайвагон».	13
8. Кузнецова В.В., Бондаренко О.В. Государственное регулирование производства и оборота алкогольной продукцией.	14
9. Куимова Н.С., Кузьмина Н.Н. Анализ финансового состояния предприятия.	16
10. Ланг Н.А., Полякова Л.В. Особенности налогообложения поимущественными налогами	18
11. Мандрыко А.В., Горлова Н.Н. Применение эконометрических моделей при анализе и прогнозировании налоговых поступлений региона (по данным Управления ФНС России по Алтайскому краю).	19
12. Михалева Е.Ю., Родин Е.Э. Анализ и регулирование использования финансовых ресурсов энергетического предприятия.	20
13. Ошлыкова О.В., Семенова Н.Ю. Бизнес-план организации производства нового вида продукции на примере ООО «СЕЛФ».	21
14. Петрякова Я.В., Полякова Л.В. Современное состояние инновационной, инвестиционной политики в России.	23
15. Поваров М.А. Эффективность механизмов управления собственностью в субъекте федерации.	25
16. Столярова Е.С., Маркина Т.В. Прогнозирование и контроль расходов федерального бюджета региона.	26
17. Тюхтина В.О., Маркина Т.В. Анализ и совершенствование материально-технической базы.	28
18. Углова А.М., Симакова Т.А. Формирование кредитной политики сберегательного банка.	29
19. Феглер Е.В., Симакова Т.А. Эффективность инвестиционной деятельности предприятия.	30
20. Шурова Н.В., Берлова Т.М. Резервы увеличения прибыли в ОАО «НЗ ЖБИ».	32

Подсекция «Исследование рынка, маркетинг и реклама»

1. Апарина О.С., Калинин А.Н. Исследование спроса на виды строительно-монтажных работ.	33
2. Белкова Е.А., Калинин А.Н. Структура и деятельность маркетинговой службы в фирме.	34
3. Волкова А.В., Матиевская Г.А. Особенности деятельности предприятия с использованием маркетинга.	35
4. Вострикова Ю.А., Лукин Л.Н. Структура и деятельность маркетинговой службы в организации на примере АКГУП ПТФ «Молодежная».	37
5. Голованова О.О., Матиевская Г.А. Организация стимулирования сбыта на примере ОАО «Алтай-кокс» г. Заринск.	38
6. Ивойлова Е.А., Горлова Н.Н. Структура и деятельность маркетинговой службы в фирме.	39
7. Карманова И.В., Матиевская Г.А. Исследование потребности, спроса и предложения по видам товаров и услуг.	40
8. Клевцова Е.Н., Берлова Т.М. Структура и деятельность маркетинговой службы на ОАО «БСЗ».	41
9. Корнилова М.А., Берлова Т.М. Особенности организации маркетинговой службы на ОАО «Алтайвагон».	42
10. Лендаева Ю.А., Полякова Л.В. Анализ и перспективы развития производства соевой продукции в Алтайском крае (на примере ООО «Юрвес»).	43
11. Оглоблина И.Е., Рязанова В.С. Маркетинговая деятельность организации на примере ОАО «Белагра».	44
12. Руденко И.Н., Горлова Н.Н. Структура и деятельность маркетинговой службы на примере предприятия ООО «Бетоформ».	45
13. Якушева А.В., Фандина В.Г. Анализ маркетинговой службы на ЗАО БМК «Молочная сказка».	45

Секция финансов и бухгалтерского учета

1. Акимова А.С., Власова О.В. – Статистика отраслевой занятости населения	47
2. Беленинов М.Б., Щербакова Н.В. – Управление валютными рисками	49

3.Бихлер О.Ф., Книга А.С. - Особенности формирования инвестиционной стратегии предприятия в современных условиях	51
4.Блищук Ж.И., Кузьмичева Е.В. - Бухгалтерский и налоговый учет расходов на рекламу	52
5.Бурцева Е.А., Юсан И.П. – Статистика смертности в Алтайском крае	54
6.Вагнер И., Проскурякова О.С. – Необходимость реформирования российской системы образования	56
7.Васильев В.В., Чубур О.В. – Современные интеграционные процессы на постсоветском пространстве	59
8.Глотова Н.А., Чубур О.В. – Анализ доходности вкладов физических лиц в краевом коммерческом банке ООО «Сибсоцбанк»	61
9.Грязнова И., Проскурякова О.С. – Статистическое обоснование необходимости проведения программ, направленных на борьбу с распространением вирусного гепатита В и С	62
10.Гуляева А.С., Глазкова Т.Н. – Мотивация топ-менеджеров	63
11.Гусельникова О., Проскурякова О.С. – Финансирование образования	66
12.Денисова А., Кузьмичева Е.В. - Бухгалтерский и налоговый учет. Проблемы взаимодействия	69
13.Иванов М.А., Юсан И.П. – Система формирования и распределения доходов населения РФ	71
14.Иванова М.В., Щербакова Н.В. – Дивидендная политика как элемент корпоративного управления	74
15.Иванова М.В., Ларионова И.А. – Роль банковского надзора и аудита в деятельности коммерческих банков	77
16.Ивенко В.И., Свит Е.Д., Кузьмичева Е.В. – Особенности бухгалтерского учета в России и США	80
17.Квятковская А.С., Кузьмичева Е.В. – Аутсорсинг в сфере бухгалтерского учета	82
18.Коровина Е., Власова О.В. – Динамика рождаемости в Алтайском крае	85
19.Коростелева Н., Проскурякова О.С. – Статистика безработицы в России	87
20.Лундберг С.В., Щербакова Н.В. – Валютные кризисы: причины, взаимосвязь, последствия	89
21.Медведев Д.Н., Кузьмичева Е.В. – Методы оценки эффективности бухгалтерских информационных систем	92
22.Меркулов А.И., Кузьмичева Е.В. – Учёт объектов интеллектуальной собственности	95
23.Морозова Ю.Г., Чубур О.В. – Проблемы ипотечного жилищного кредитования в России	98
24.Нечитайло А.А., Панцырь А.П., Кузьмичева Е.В. – Лизинг: понятие и виды	100
25.Нечухаева И., Проскурякова О.С. – Демографическая проблема в России	103
26.Семенова Е.В., Власова О.В. – Проблемы новой пенсионной реформы: выплаты пенсий	105
27.Сковородникова М.А., Власова О.В. – Деятельность ОСАГО в Алтайском крае	107
28.Сороченко А.С., Кузьмичева Е.В. – Реализация концепции развития бухгалтерского учета в России	109
29.Степанов А.Ю., Чубур О.В. – Реальная стоимость потребительского кредита в Барнауле	111
30.Степанченко Т.Б., Глазкова Т.Н. – Риск-менеджмент информационных технологий	113
31.Суслина Н.В., Книга А.С. – Совершенствование корпоративного управления в кредитных учреждениях	115
32.Сухоруков К.Н., Юсан И.П. – Стабилизационный фонд: принципы формирования и перспективы использования	118
33.Таранова О.Г., Чубур О.В. – Вексельное обращение :тенденции, преимущества и недостатки	121
34.Тищенко А.В., Ларионова И.А. – Некоторые аспекты налогообложения, введенные новым жилищным кодексом	123
35.Толстых Н.Н., Чубур О.В. – Становление женского предпринимательства в Алтайском крае	126
36.Филиева Ю.В., Ларионова И.А. – Разновекторная модель налогообложения в рамках реформирования налоговой системы	128
37.Чуракова Г.А., Власова О.В. – Просроченная задолженность по заработной плате работникам в Алтайском крае (на 1 января 2005 года)	130
38.Шабанова Т., Проскурякова О.С. – Трудовая миграция в странах СНГ	133
39.Широколобова Е.А., Проскурякова О.С. – Проблема «утечки мозгов» в РФ	136
40.Шуабов Р., Проскурякова О.С. – Проблема зависимости и стабильности российской экономики от изменения цен на нефть	137
41.Щербакова Н.В., Книга А.С. – Роль Совета директоров в системе корпоративного управления	139