

Министерство образования Российской Федерации

Алтайский государственный технический  
университет им.И.И.Ползунова

# **НАУЧНОЕ ТВОРЧЕСТВО СТУДЕНТОВ И СОТРУДНИКОВ**

61-я научно-техническая конференция студентов,  
аспирантов и профессорско-преподавательского  
состава

**Часть 2.**  
**ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ**  
**ФИНАНСЫ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ**

Барнаул – 2003

ББК 784.584(2 Рос 537)638.1

61-я научно-техническая конференция студентов, аспирантов и профессорско-преподавательского состава. Часть 2. Инженерно–экономический Факультет. Финансы и бухгалтерский учет. / Алт.гос.техн.ун-т им.И.И.Ползунова. – Барнаул: изд-во АлтГТУ, 2003. – 49 с.

В сборнике представлены работы научно-технической конференции студентов, аспирантов и профессорско-преподавательского состава Алтайского государственного технического университета, проходившей в апреле 2003 г.

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

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

## СЕКЦИЯ «ФИНАНСЫ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ»

### СУЩНОСТЬ И МЕХАНИЗМЫ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ В АГЕНТСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

Белюсова А. Ю. – студентка гр. МЭ-91  
Книга А. С. – научный руководитель

В финансовом менеджменте агентские отношения или отношения “принципал-агент” возникают, когда владельцы капитала (принципалы) делегируют принятие инвестиционных и финансовых решений менеджерам (агентам). Менеджеры получают вознаграждение за достижение целей, поставленных принципалом. При этом интересы принципала и агента могут не совпадать. Менеджер принимает решения в ситуации неопределенности, поэтому не всегда его действия приводят к нужным результатам. Есть сферы, на которые он влиять не может, есть виды риска, которые ему не подвластны. Однако вознаграждение и прочие блага менеджера часто зависят именно от внешних результатов принимаемых решений. Будучи противниками риска, для защиты своих многочисленных источников выгод менеджеры иногда принимают решения, которые выгодны им лично, в ущерб интересам собственников. Возникает конфликт интересов. Экономисты называют подобные конфликты агентскими проблемами или агентскими конфликтами. Выделяют три главные причины существования агентской проблемы в корпорациях: 1) существует разделение собственности и контроля, вследствие чего, те, кто владеют компанией (акционеры) не выполняют непосредственно функцию управления, а делегируют агентам; 2) цели менеджмента компании за частую существенно отличаются от целей собственников; 3) конфликт интересов агентов и принципалов возможен при условии информационной асимметрии. Это означает, что агент обладает информационным преимуществом по сравнению с принципалом. Для России данная проблема особенно актуальна, так как на сегодняшний день в России права акционеров на информацию законодательно обеспечены не в полном объеме. Предусмотрены лишь самые общие обязанности менеджеров по информированию собственников: один раз в год им предоставляется отчет, структура которого определяется составителями отчета. Из всего годового отчета регламентирована только его бухгалтерская часть, что не гарантирует необходимой прозрачности. Итак, можно сделать вывод, что главными факторами, определяющими агентский конфликт, являются неполнота информации и неприятие риска.

Одним из путей решения агентских проблем является формирование системы контрактов, предусматривающих соблюдение интересов всех участников агентских отношений. Главная задача системы контрактов – распределение риска между участниками и гарантирование, насколько это возможно, получения дохода в соответствии с риском. Большая ответственность и больший риск должны компенсироваться большей доходностью. Однако этот метод решения агентской проблемы имеет существенный недостаток. А именно не всегда можно составить такой контракт с агентом, по которому он отвечал бы за все последствия своих действий (так называемый полный контракт). Это невозможно, когда агент не любит риск и/или его состояния недостаточно для покрытия возможных убытков от его деятельности. Неполные контракты могут появляться и по другой причине – из-за затрат на его написание. Когда вариантов развития очень много, затраты на предсказание всех возможных вариантов и на составление контракта, их учитывающего, могут быть очень велики. То же самое касается и затрат на отслеживание хода исполнения контрактов: они могут быть столь велики, что выгоднее лишь частично контролировать их исполнение.

Вследствие огромных издержек, возникающих при проведении контроля за деятельностью менеджеров, многие акционеры включают в контракты, так называемую, дополнительную бонусную систему оплаты. Самыми распространенными методами мотивации менеджеров являются премии по результатам работы и право приобретать акции компании по фиксированной цене в будущем. Оба метода имеют как преимущества, так и существенные недостатки.

Минимизировать возможное негативное влияние различий в интересах агентов и принципалов на процесс деятельности компании призвана также правильно выстроенная система корпоративного управления. Ее основой является процесс выстраивания и эффективного осуществления внутреннего контроля за деятельностью менеджеров компании от лица ее владельцев.

Можно выделить три уровня управления в компаниях:

- Собрание акционеров: определение общих целей деятельности компании
- Совет директоров: определение конкретных стратегических задач и способов их разрешения
- Менеджеры: реализация выдвинутых задач

Существование этих уровней связано с необходимостью разделить ответственность за деятельность компании между различными группами, заинтересованными в ее эффективной деятельности и обеспечить возможность конечным владельцам, контролировать группу, осуществляющую непосредственное управление.

Основными механизмами корпоративного управления, используемыми в странах с развитой рыночной экономикой являются:

- Участие в совете директоров
- Враждебное поглощение (“рынок корпоративного контроля”)
- Получение полномочий по доверенности от акционеров
- Банкротство

Базовая идея деятельности совета директоров – формирование группы лиц, свободных от деловых и иных взаимоотношений с компанией и ее менеджерами и обладающих определенным уровнем знаний о ее деятельности, которые осуществляют надзорные и иные функции от имени владельцев.

В мире существуют две основные модели совета директоров – американская (унитарная) модель и немецкая (система двойных советов).

В американской модели деятельностью компании руководит унитарный совет директоров, который не дифференцирует распределение функций между исполнительными директорами и независимыми, а лишь определяет ответственность совета в целом. В настоящее время численно в советах директоров в США преобладают независимые директора (9 из 12 человек).

В немецкой компании же, напротив, правление состоит из двух органов: наблюдательного совета (совета директоров), полностью состоящего из независимых директоров, и исполнительного совета, состоящего из менеджмента компании.

В России формально закреплена система двойных советов. Однако членами совета директоров являются как независимые директора (которые, чаще всего составляют меньшинство), так и представители высшего менеджмента. Но на практике, в России очень часто встречаются случаи, когда совет директоров лишь формально выполняет контрольную функцию, а на деле является карманным органом генерального директора.

Аналитики утверждают, что в России агентские издержки и издержки информационной асимметрии гораздо выше, чем в развитых экономиках, поэтому агентская проблема стоит особенно остро. К сожалению, дело не только в экономическом кризисе. В России имеет место и чрезмерно высокое личное потребление менеджеров в рамках руководимой ими компании. Следовательно, борьба за контроль становится более выгодной. Самой простой схемой, применяемой в России, является размывание вложений существующих акционеров компании в результате дополнительной эмиссии акций.

Итак, принципиальные механизмы воздействия на менеджеров показаны на рисунке 1.

Однако, не смотря на разнообразие представленных методов, на сегодняшний день не существует какого либо универсального метода разрешения агентского конфликта. Между тем для обеспечения прав акционеров менеджмент компании должен гарантировать своевременное и точное раскрытие проаудированной информации по всем существенным вопросам, касающимся деятельности компании в соответствии с международными стандартами. Кроме того, необходимо создать соответствующую законодательную базу, защищающую права акционеров, а также наладить общественное регулирование и функционирование специальных органов корпоративного управления.



Рис. 1 - Механизмы воздействия на менеджеров

## АСИММЕТРИЧНОСТЬ ИНФОРМАЦИИ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССАХ

Коломенская Д.А. – студент гр.МЭ-91  
Книга А.С. – научный руководитель

Около 200 лет экономисты использовали простые экономические модели, которые допускали, что информация была идеальной, то есть все участники имеют одинаковое и очевидное знание обо всех имеющих значение факторах. Они знали, что информация не была идеальной, но надеялись, что мир с умеренным недостатком информации будет похож на мир с идеальной информацией. Однако было доказано, что это утверждение не обосновано: даже небольшие информационные дефекты могут иметь серьезные последствия для экономики в целом. Исследования таких информационных дефектов получили отражение в работах Джорджа Акерлофа, Майкла Спенса и Джозефа Стиглица.

Дж. Акерлоф продемонстрировал, как на рынке, где продавцы имеют информации о качестве товара больше, чем покупатели, может быть совершен неблагоприятный выбор низкокачественных продуктов. Классическим примером информационной асимметрии является рынок подержанных автомобилей. Продавцы на этом рынке обладают информацией о реальном качестве товара. Такие товары Акерлоф назвал «лимонами»: об их качестве можно судить, лишь попробовав. Покупатели имеют ограниченные возможности выявить и оценить скрытые дефекты. Они знают лишь среднее качество товара на данном рынке и поэтому готовы платить за него лишь ту цену, которая соответствует среднему качеству. В этих условиях выигрывают продавцы менее качественных товаров, поскольку имеют относительно низкие издержки. Конкуренция постепенно вытесняет с таких рынков продавцов качественных товаров, происходит общее снижение качества данных товаров на рынке. Происходит так называемый неблагоприятный отбор. Информационные проблемы, которые существуют на рынках подержанных автомобилей, потенциально присутствуют в некоторой степени на всех рынках. Наличие таких информационных проблем отражается с помощью термина асимметричность информации. На других рынках, таких как страховые, кредитные, рынок труда, асимметричная информация между покупателями и продавцами не так легко объяснима и приводит к серьезным рыночным нарушениям.

Таким образом, асимметричность информации, как правило, имеет отрицательные последствия для одного из контрагентов, а также может приводить к ухудшению общей рыночной ситуации.

Следующий шаг в изучении данной проблемы был сделан М. Спенсем. Он показал, как могут решаться проблемы, вызванные информационной асимметрией и возникновением эффекта неблагоприятного отбора. Спенс утверждал, что, если продавец товара более высокого качества может найти для себя такой вид деятельности, который является для него менее затратным, чем для продавца товара низкого качества, он может заняться этим видом деятельности и тем самым подать сигнал покупателю о том, что он является продавцом товара более высокого качества. Тогда покупатели отождествляют определенные сигналы с высоким качеством товара и будут готовы платить более высокую цену за товар продавца, подающего этот сигнал.

Спенс показал действенность подобного рода сигналов на примере рынка труда, где наличие диплома престижного университета служит сигналом для оценки качества рабочей силы.

Модели, объясняющие поведение экономических субъектов подачей сигналов другим объектам, получили название сигнальных.

Сигнальные модели в корпоративных финансах объясняют поведение менеджеров подачей сигналов инвесторам относительно инвестиционной привлекательности компании. В данных моделях роль товара выполняют ценные бумаги компании.

Дж. Стиглиц определил, что существует 2 основных аспекта, касающихся стимулов для сбора и сокрытия информации: стимулы для получения информации и механизмы. Побуж-

дением может служить то, что более способные индивиды (люди из групп с невысоким риском, фирмы с лучшими продуктами) будут получать более высокую заработную плату (будут платить более низкий взнос, будут получать более высокую цену за товар) если они смогут установить, что они более продуктивные (менее рискованные, высшего качества).

Для получения информации можно использовать следующие методы: одновременное обследование и мониторинг. Однако эти методы довольно дорогостоящи и не могут обеспечить в полном объеме необходимую информацию.

Стиглиц в своих исследованиях рынков с асимметричной информацией рассмотрел сигнализирование иного рода чем Спенс – когда менее информированные контрагенты извлекают информацию путем изучения поведения более информированных, например, при осуществлении страховыми компаниями классификации своих клиентов по степени риска в зависимости от выбираемых ими условий страхования.

Труды нобелевских лауреатов 2001 г. сформировали представление о формах, последствиях и способах преодоления (сигнализировании) асимметричности информации в различных сферах экономической деятельности. Концепция асимметричности информации получила эффективное применение в вопросах корпоративного управления.

Асимметричность информации объективно присуща корпоративному управлению. Важнейшей характеристикой корпоративной собственности является отделение собственности от управления. Собственники корпорации (принципалы) поручают осуществлять управление корпорацией менеджерам (агентам). При этом менеджеры имеют полный доступ ко всей возможной информации, касающейся деятельности компании. Собственники же получают доступ лишь к информации, представленной менеджерами. Налицо неодинаковая степень владения информацией о компании. Асимметричность информации для собственников и менеджеров приводит к целому ряду проблем корпоративного управления.

Финансисты также сконструировали сигнальные модели структуры капитала, в которых ее изменение (выпуск долговых обязательств или акций) рассматривается как сигнал инвесторам относительно инвестиционной привлекательности проектов компании.

Самой известной моделью структуры капитала, базирующейся на асимметрии информации, является модель Майреса-Мажлуфа. Ученые доказали, что если инвесторы менее информированы относительно стоимости компании, чем ее менеджеры, то финансовый рынок может недооценить акции новых выпусков. Эта недооценка может быть столь серьезной, что сделает невыгодной реализацию многих проектов с положительной чистой приведенной стоимостью, которые были бы выгодными при финансировании из других источников. Поэтому менеджеры, действующие в интересах владельцев акций компании до нового выпуска, предпочтут не выпускать акции и свернуть проект. Итак, в модели Майреса-Мажлуфа структура капитала определяется потребностями в финансировании новых проектов, при этом самым выгодным считается финансирование за счет собственных источников, затем – за счет долга, и самым невыгодным – за счет акций. То есть выпуск менее рискованных инструментов (долга) всегда предпочтительнее выпуска более рискованных инструментов (акций). При выпуске менее рискованных инструментов минимизируется проблема неблагоприятного отбора, так как их цена меньше зависит от частной информации, которой обладают менеджеры.

Проблема асимметричности информации актуальна и для России. Информационная асимметрия является средством борьбы за контроль над компанией, способом повышения прибыли, которым пользуются недобросовестные игроки на рынке.

На российских рынках ведется борьба с этой проблемой в соответствии с рекомендациями Спенса и Стиглица, однако принимаемые меры не являются достаточными.

В большинстве стран мира в целях прогнозирования и снижения коммерческих рисков, а также для пресечения мошеннических операций на рынке все предприятия и во всех отраслях на постоянной основе обмениваются информацией о платежеспособности, кредитной истории и деловой репутации своих клиентов посредством «кредитного бюро». Однако на российских товарных рынках подобные структуры отсутствуют, что влечет за собой рост некачественной продукции и недобросовестной конкуренции.

## УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ

Короткова Н.А. – студентка гр. ЭУП-82  
Книга А.С. – научный руководитель

Деятельность предприятия с момента его создания связана с осуществлением разнообразных затрат трудовых, материальных, нематериальных и финансовых ресурсов в процессе производства и реализации продукции.

Система управления затратами включает следующие функции:

- планирование затрат;
- нормирование затрат;
- учет затрат на производство;
- калькулирование затрат;
- экономический анализ и контроль затрат.

Основу управления затратами на предприятии составляет их планирование. Целью планирования является установление экономически обоснованной суммы и состава текущих расходов предприятия в плановом периоде в разрезе каждого вида выпускаемой продукции, отдельных центров ответственности и по операционной деятельности в целом. Одной из форм планирования затрат предприятия является бюджетирование. Бюджет - количественное выражение планов деятельности и развития организации, координирующий и конкретизирующий в цифрах проекта руководителя.

Нормативный учет затрат служит для выявления отклонений от заданных параметров функционирования. Нормирование – процесс научно обоснованного расчета оптимальных норм и нормативов, который направлен на обеспечение эффективного использования всех видов ресурсов, и изыскание путей наиболее эффективного превращения затрат в продукцию. Нормативные затраты представляют собой тщательно рассчитанные предопределенные затраты, которые обычно выражаются в расчете на единицу готовой продукции.

Для целей учета затраты на производство классифицируются по разным признакам. Для организации бухгалтерского учета наибольшее значение имеет классификация затрат по следующим признакам:

- по назначению (основные и накладные расходы);
- по способу включения в себестоимость продукции (прямые и косвенные);
- по характеру взаимосвязи с объемом производства продукции (переменные и условно-постоянные).

Прямые затраты на производство отражаются на счете 20 «Основное производство», в развитие которого открываются аналитические счета по видам продукции (работ, услуг). Косвенные расходы в зависимости от их назначения отражаются на дебете счетов 25 «Общепроизводственные расходы» и 26 «Общехозяйственные расходы».

В системе управления затратами важная роль отводится калькулированию себестоимости продукции, т.е. процессу определения объема и структуры удельных затрат на производство и реализацию отдельных её видов. Определение себестоимости продукции необходимо для следующих целей: во-первых, чтобы удовлетворить требования финансового учета (для определения производственных затрат понесенных за определенный период, между себестоимостью реализованной продукции и запасов), во-вторых, для обеспечения полезной информации, необходимой для принятия управленческих решений. Выделяют два основных метода калькулирования себестоимости:

- 1) позаказный – метод, используемый при изготовлении уникальной или выполняемой по специальному заказу продукции;
- 2) попроцессный – применяют организации, которые серийно производят однообразную продукцию или имеют непрерывный производственный процесс.

Экономический анализ направлен на решение следующих задач: оценка хозяйственной ситуации; выявление факторов и причин достигнутого состояния; подготовка и обоснование



принимаемых управленческих решений; выявление и мобилизация резервов повышения эффективности хозяйственной деятельности. Результаты анализа способствуют росту осведомленности организации и других пользователей экономической информации – субъектов анализа – о состоянии интересующих их объектов.

Контроль – завершающий процесс планирования и анализа, направляющий деятельность предприятия на выполнение ранее установленных заданий, позволяющий вскрывать и устранять возникающие отклонения (разница между фактическими и нормативными затратами называется отклонением). Задачей контроля над затратами является оценка деятельности подразделений, управляющих и организации в целом.

Управление затратами - важный элемент производственной деятельности предприятия. Администрация и менеджеры должны всегда иметь под рукой оперативную информацию о том, во что реально обходится производство того или иного вида продукции. Поэтому, для предприятия любой отрасли промышленности, задача построения оптимальной системы управления затратами всегда является актуальной. Пищевая промышленность также не является исключением.

Исследование системы управления затратами на ПК«Хлебокомбинат №5» позволяет сделать вывод о том, что на данном предприятии отсутствует функция планирования и не составляется бюджеты (сметы). По этой причине руководителю трудно контролировать производственную ситуацию и остается только реагировать на обстановку.

Учет затрат на производство ведется с подразделением на прямые, собираемые по дебету сч.20 «Основное производство» и сч.23 «Вспомогательное производство» и косвенные, отражаемые по дебету сч.25 «Общепроизводственные расходы» и сч.26 «Общехозяйственные расходы». В конце отчетного периода косвенные расходы включаются в себестоимость продукции в результате распределения: дебет сч.20 или сч.23 – кредит сч.25 или сч.26.

На хлебокомбинате применяется попроцессный метод калькулирования затрат на производство в разрезе цехов и групп однородных изделий, близких по исходному сырью и технологии. Одновременно используют элементы нормативного учета. В первичной документации и в оперативной отчетности отражаются (за смену, сутки, декаду и т.д.) не только фактический расход сырья, основных материалов, но и расход их по нормам. Это позволяет своевременно выявить экономию или перерасход в результате отступления от установленного технологического режима, изменений состава израсходованного сырья и материалов или ассортимента выпущенной продукции.

В процессе анализа выявляются взаимосвязи и взаимозависимости между подразделениями по выполнению установленных плановых заданий, отклонения и причины, вызвавшие изменения в результатах производства, для принятия соответствующих управленческих решений. Менеджеры производственных участков так же, как и руководители, ответственные за продажу продукции, постоянно сравнивают, что произошло (фактические затраты), с тем, что должно было произойти (планируемые или нормативные затраты). Таким образом, используя элементы нормативного учета, осуществляют контроль и анализ затрат на производство.

С целью совершенствования системы управления затратами, на хлебокомбинате следует организовать процесс планирования и составления смет (бюджетов). Особого внимания требует улучшение процесса анализа затрат и оценки общей эффективности работы организации.

## ОБЛИГАЦИОННЫЕ ЗАЙМЫ – ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ КОРПОРАЦИЙ

Никулин А.Л., студент гр. МЭ-91  
Книга А.С.- научный руководитель

Для повышения эффективности производства в условиях развитой экономики особое значение имеет способность предприятий гибко использовать рыночные инструменты и механизмы в процессе финансирования своей хозяйственной деятельности.

Как показывает зарубежный опыт, важное место в структуре внешних источников финансирования корпораций занимают эмиссии ценных бумаг и, прежде всего, акций и облигаций. В современных развитых странах облигационная масса корпораций составляет, как правило, от 10—15 до 60—65% общих объемов эмиссий корпоративных ценных бумаг.

Большие надежды возлагаются на рынок корпоративных облигаций и в России как на перспективный источник дополнительных инвестиционных ресурсов для реального сектора экономики.

Облигация является ценной бумагой, удостоверяющей отношения займа между ее владельцем (кредитором или инвестором) и лицом, выпустившим ее (заемщиком или эмитентом). Главное ее достоинство состоит в том, что она является наиболее действенным и эффективным инструментом, позволяющим, не перераспределяя собственность, аккумулировать средства инвесторов и обеспечить предприятиям доступ на рынок капиталов.

В этом своем качестве облигация удостоверяет:

- факт предоставления владельцем ценной бумаги денежных средств эмитенту (корпорации);
- обязательство эмитента вернуть держателю облигации по истечении оговоренного срока сумму, которую эмитент получил при выпуске данной бумаги (т.е. вернуть сумму основного долга);
- обязательство эмитента выплачивать держателю облигации фиксированный доход в виде процента от номинальной стоимости или иного имущественного эквивалента.

Облигации, в частности, различаются по статусу заемщика (эмитента); по срокам, на которые выпускаются займы; по целям выпуска; по способам выплаты доходов и/или погашения и другим критериям.

Эмиссия облигаций – удобный способ мобилизации капитальных фондов, содержащий ряд привлекательных черт для корпораций. Основными преимуществами облигационного займа как инструмента привлечения инвестиций с точки зрения предприятия-эмитента являются:

- возможность мобилизации значительных объемов денежных средств и финансирования крупномасштабных инвестиционных проектов и программ на экономически выгодных для предприятия условиях без угрозы вмешательства инвесторов (владельцев облигаций) в управление его текущей финансово-хозяйственной деятельностью;
- возможность маневрирования при определении характеристик выпуска: все параметры облигационного займа (объем эмиссии, процентная ставка, сроки, условия обращения и погашения и т.д.) определяются эмитентом самостоятельно с учетом характера осуществляемого за счет привлекаемых средств инвестиционного проекта;
- возможность аккумуляции денежных средств частных инвесторов (населения), привлечения финансовых ресурсов юридических лиц на достаточно длительный срок (продолжительнее срока кредитов, предоставляемых коммерческими банками) и на более выгодных условиях с учетом реальной экономической обстановки и состояния финансового рынка;
- обеспечение оптимального сочетания уровня доходности для инвесторов, с одной стороны, и уровня затрат предприятия-эмитента на подготовку и обслуживание облигационного займа, с другой стороны;
- оптимизация взаиморасчетов, структуры дебиторской и кредиторской задолженности предприятия-эмитента.

Исследование зарубежного опыта позволяет выделить несколько важнейших особенностей функционирования рынка корпоративных облигаций. Корпоративные облигации, как правило, обеспечивают привлечение капитала на длительный период: это долгосрочные займы, размещаемые на рынке ценных бумаг. Однако в последние десятилетия наметилась тенденция к сокращению сроков их обращения (с 25—30 лет до 5—10 лет). Это связано, с одной стороны, с ускорением внедрения новейших научно-технических разработок, приводящим к быстрому старению основных фондов, широкому использованию механизмов ускоренной амортизации и т.д., а, с другой стороны, со стремлением инвесторов вкладывать свои средства в ценные бумаги с более короткими сроками погашения и уменьшить тем самым инвестиционные риски.

Портфель выпускаемых корпорациями облигаций неоднороден: различия в выборе характеристик выпускаемых облигаций обусловлены такими факторами, как отраслевая специфика, связи корпораций с рынком ценных бумаг и кредитной системой, деловой престиж, финансовое положение.

В процессе обращения корпоративных облигаций на рынке приоритетное внимание уделяется вопросам оценки их качества и надежности: более высокое качество облигации означает более низкий процент выплат по ней и, соответственно, более выгодные для эмитента условия привлечения инвестиций.

Для корпоративных облигаций характерна большая устойчивость по сравнению с другими ценными бумагами: курс облигаций, как правило, не снижается при ухудшении конъюнктуры, он становится даже более привлекательным для инвесторов по сравнению с акциями и государственными ценными бумагами.

Значительную часть держателей (владельцев) корпоративных облигаций составляют, как правило, мелкие инвесторы и население. Высокая доля индивидуальных участников на рынке ценных бумаг является характерной чертой для стран с развитой рыночной экономикой и отражает современные тенденции к переходу денежных средств из своих традиционных форм (сбережения, наличность, банковские депозиты и т.п.) в форму ценных бумаг и превращению все большей массы капитала в ценные бумаги, доступные самому широкому кругу инвесторов.

Таким образом, облигационные займы являются перспективным инструментом мобилизации свободных средств инвесторов в интересах развития предприятия – эмитента и, в конечном итоге, всей экономики в целом.

Активность российских компаний – эмитентов в выпуске облигационных займов до последнего времени оставалась необыкновенно низкой. Подобное состояние дел на рынке корпоративных облигаций в нашей стране обусловлено наличием ряда серьезных проблем, тормозивших процесс его развития и реализации инвестиционного потенциала. Прежде всего, в качестве одной из ключевых проблем, сдерживавших до недавнего времени развитие рынка корпоративных облигаций в России, следует назвать нерациональный порядок налогообложения операций. Как известно, в российской практике бухгалтерского учета выплачиваемые эмитентами проценты по облигациям не относились к составу затрат, включаемых в себестоимость, и выплачиваются из чистой прибыли, что резко снижает эффективность займа. Необходимо подчеркнуть, что такой порядок не соответствует международным стандартам бухгалтерского учета, согласно которым проценты по облигациям и кредитам должны удерживаться из прибыли до налогообложения.

Только с выходом Постановления Правительства РФ от 26 июня 1999 г. № 6965 стало возможным отнесение процентов по облигациям, выплачиваемых эмитентами, на себестоимость. Однако такой порядок действует только в отношении облигаций, обращение которых осуществляется через организаторов торговли на рынке ценных бумаг, имеющих лицензию Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг. Это обстоятельство существенно ограничивает круг возможных эмитентов: при невозможности и/или нецелесообразности выведения облигаций для обращения через организаторов торговли эффективность эмиссии облигаций по-прежнему будет невысокой.

Еще один аспект нерациональности налогообложения корпоративных облигаций связан с существованием налога на операции с ценными бумагами, который уплачивается эмитентами при государственной регистрации выпусков ценных бумаг в размере 0,8% от их номинальной стоимости, причем независимо от срока обращения облигаций. Данное обстоятельство вынуждает эмитентов выпускать облигации на длительный срок (год и более), что в условиях нестабильности существенно ограничивает их привлекательность для инвесторов. В случае выпуска облигаций с короткими сроками обращения уплата налога на операции с ценными бумагами автоматически приводит к ощутимому увеличению стоимости привлекаемых денежных ресурсов (например, для эмитента трехмесячных облигаций уплата указанного налога увеличивает фактическую стоимость заимствований не на 0,8%, а на 3,2% годовых).

Еще одним сдерживающим развитие облигационного рынка в России фактором выступает тяжелое финансовое состояние и неудовлетворительная структура капитала большинства российских предприятий, что в случае эмиссии облигаций может привести к дальнейшему ухудшению финансовых показателей.

Другая проблема состоит в том, что в отношении облигаций установлен ряд законодательных требований, также в известной степени ограничивающих их выпуск. Так, в соответствии с Гражданским кодексом РФ и Федеральным законом «Об акционерных обществах» при выпуске облигаций эмитентом в обязательном порядке должны быть соблюдены следующие формальные условия:

- номинальная стоимость всех выпущенных обществом облигаций не должна превышать размер уставного капитала общества либо величину обеспечения, предоставленного обществу третьими лицами для целей выпуска;
- выпуск облигаций допускается после полной оплаты уставного капитала;
- выпуск облигаций без обеспечения допускается на третьем году существования общества и при условии надлежащего утверждения к этому времени двух годовых балансов общества;
- общество также не вправе размещать облигации, конвертируемые в акции общества, если количество объявленных акций общества меньше количества акций, право на приобретение которых предоставляют облигации.

Наконец, кроме крайне неблагоприятных макроэкономических условий для организации облигационных займов, до недавнего времени имелось большое количество объективных сдерживающих причин – высокая инфляция и стоимость заемных средств, безудержная эксплуатация долговых рынков со стороны государства в лице Министерства финансов РФ, непредсказуемость экономической и политической ситуации в стране.

Руководителям и менеджерам российских предприятий, испытывающих потребность в инвестициях, уже сейчас необходимо вести работу как минимум в трех направлениях:

- изучение классического западного опыта и определение границ возможного его применения с учетом российской действительности;
- изучение и анализ инвестиционных возможностей российского рынка ценных бумаг применительно к данной разновидности ценных бумаг;
- поиск готовых или разработка новых инвестиционных проектов, для реализации которых будет целесообразна организация корпоративных облигационных займов.

Таким образом, облигационные займы могут стать одним из наиболее эффективных инструментов привлечения, аккумуляции средств как для реализации средне- и долгосрочных программ, так и для решения текущих проблем реального сектора. В стабильной экономической ситуации корпоративные облигации могут быть привлекательны для частных инвесторов (населения) как реальная альтернатива наличной иностранной валюте, для коммерческих банков и профессиональных участников рынка ценных бумаг – как удобный вариант размещения рублевых ресурсов, для иностранных инвесторов – как способ осуществления портфельных инвестиций в российские предприятия.

## НОВЫЙ ЗАКОН О БАНКРОТСТВЕ – НОВЫЕ ПРАВИЛА ИГРЫ

Чердаков Р.В. – студент гр. ИСЭ-92  
Глазкова Т.Н. – научный руководитель

Закон "О несостоятельности (банкротстве)" - один из ключевых для экономики любой страны. Именно то, как в стране выстроена процедура банкротства, определяет базовые "правила игры" и для промышленных гигантов, и для мелких магазинчиков.

В России закон «О несостоятельности (банкротстве)», принятый в октябре 2002 года – это третий закон (первый – 1992, второй – 1998).

Прежняя редакция российского закона о банкротстве (1998) была крайне противоречивой, и, по сути, способствовала созданию в России настоящей индустрии заказных банкротств. Что изменит новый закон 2002 года? Останутся ли заказные банкротства? Каковы новые правила игры? Об этом я и попытаюсь рассказать.

Как известно, Госдума и верхняя палата парламента создали совместную комиссию, в которой закон был практически переписан заново. Сразу замечу, что закон 2002 года не закрывает всех лазеек для фиктивных банкротств, не решает проблемы судебного произвола, он не "разруливает" ситуацию, когда предприятие попадает под банкротство по вине государства, которое не платит за заказанную продукцию.

По новому закону банкротство перестает быть "выстрелом в висок", когда, нажав на спусковой крючок, то есть запустив процедуру банкротства, уже ничего нельзя исправить.

Главное - теперь обанкротить предприятие станет гораздо тяжелее, а сама процедура будет более сложной, многоступенчатой, подконтрольной.

Тем не менее, Совет Федерации намерен вносить в закон 2002 года поправки, в том числе учитывая прецеденты его применения. Быть может, это не хорошо с точки зрения чистоты законотворческого процесса, но такой сложный закон, похоже, нельзя написать в один присест. Только практика может показать, где «подводные камни», а где излишние опасения. Она и вскрыет возможные лазейки для заказных банкротств, и подскажет, как их залатать.

Можно выделить несколько принципиальных моментов и рассказать, как решены они в новом документе.

По закону 1998 года банкротство мог объявить любой, кому предприятие задолжало, и он не может получить с него свой долг. То есть банкротство решало совсем другие задачи - не ликвидацию севшего на мель и "засоряющего" экономический горизонт предприятия, а удовлетворение того или иного конкретного должника. Закон был написан не для оздоровления экономики в целом, а для пользы конкретных хозяйствующих субъектов. Процедуру банкротства можно было начать, если должник 3 месяца не мог отдать долг в размере более 500 МРОТ. За эти мизерные долги можно было поменять собственника на любом огромном предприятии. Новый закон 2002 года устанавливает четко фиксированную сумму в сто тысяч рублей. Изменение суммы долга роли не играет. Важно, почему именно не платит должник. Чтобы это выяснить, прежде чем начинать банкротство, должен быть пройден судебный порядок взыскания долга. Суд применяет весь арсенал методов: арест и распродажу имущества, запрет на осуществление сделок, не прибегая к банкротству. Это чрезвычайно позитивно: закон о банкротстве вообще не должен заниматься такой элементарной проблемой, как "вышибание" долгов.

Закон 2002 года предусматривает, что в целях восстановления платежеспособности должника и погашения его задолженности вводится новая процедура банкротства — «финансовое оздоровление». На этом этапе органы управления хозяйствующего субъекта сохраняют свои полномочия. Однако они лишаются права принимать решения, которые могут повлечь за собой ухудшение финансового состояния должника. Появляется новая фигура процедуры банкротства — административный управляющий.

Кроме того, для совершенствования механизма сохранения бизнеса должника (если речь идет о так называемых градообразующих или стратегических предприятиях) закон 2002 года предусматривает возможность возврата из конкурсного производства во внешнее управление

при наличии реальной возможности восстановить платежеспособность, а также проведение дополнительной эмиссии акций в ходе внешнего управления, если собственник должника согласен с таким шагом. Это нововведение разрешает спор отечественных юристов - правомерность осуществления дополнительной эмиссии акций на стадии внешнего управления. Теперь эта процедура законодательно закреплена. Немаловажная деталь - право преимущественной покупки выпускаемых таким образом акций имеют акционеры компании.

Любопытно отметить, что в законе 1998 года вообще не фиксировалась ответственность арбитражного управляющего, хотя именно от него зачастую зависело, будет ли он выполнять заказ по банкротству либо на самом деле оздоравливать предприятие. Те требования, что были, на деле оказывались чисто формальными – это быть индивидуальным предпринимателем, иметь аттестат арбитражного управляющего, лицензию, быть включенным в реестр арбитражных управляющих. Фактически это означало, что "финансовым врачом" могла стать любая кухарка. Новый закон не содержит требования по лицензированию, но предъявляет новые требования, самое серьезное из которых - обязательное страхование гражданской ответственности управляющего на сумму от трех миллионов рублей. Размер страховки зависит от "цены вопроса" - что именно предстоит банкротить.

В новом законе 2002 года впервые появляется фигура государства-кредитора: если вы должны казне, она вместе с другими кредиторами потребует своего сполна. Препятствие 1998 года не давало государству права голоса в процессе о банкротстве - представителям государства можно было лишь присутствовать на собраниях кредиторов и в арбитражном процессе, без права голоса. С другой стороны, старый закон требовал, чтобы претензии государства удовлетворялись едва ли не в первую очередь. В этом было серьезное противоречие, источник путаницы и злоупотреблений. Новый закон уравнивает права государства и всех прочих кредиторов: они наравне и участвуют в собраниях, и получают свое.

Вообще, полностью меняется облик "очереди", в которой "стоят" кредиторы, чтобы получить с должника свои деньги. В законе 1998 года было так: сначала покрывались судебные издержки, потом - в порядке убывания - текущие платежи, оплата работы арбитражного управляющего, возмещение вреда здоровью, заработная плата работников предприятия-должника, залоговые требования, обязательные платежи в бюджет, иные обязательства. Новый закон дает другую последовательность: судебные издержки, текущие платежи, оплата работы арбитражного управляющего, возмещение вреда здоровью, заработная плата работников предприятия-должника, иные обязательства.

Можно отметить, что больше всего споров касается полномочий Федеральной службы по финансовому оздоровлению и банкротству. Закон 1998 года давал этому ведомству право дать или не дать лицензию арбитражному управляющему и предписывал, что эта служба всегда представляет в суде интересы государства. По закону 2002 года лицензий нет. Теперь Федеральная служба по финансовому оздоровлению и банкротству не автоматически представляет интересы государства в суде, а лишь тогда, когда ей это поручат те органы власти, которые пострадали от должника. Еще данная служба "проводит государственную политику в сфере финансового оздоровления", контролирует деятельность саморегулирующих организаций, готовит арбитражных управляющих.

Закон 1998 года вводил специальные режимы банкротства (как правило, более мягкие) для градообразующих предприятий. В новом законе появляются специальные режимы банкротства для субъектов естественных монополий и предприятий военно-промышленного комплекса. Интересный вопрос, можно ли будет по новому закону банкротить целые города и области. Сегодня этот вопрос пытаются решить в рамках комиссии Дмитрия Козака (администрация Президента Российской Федерации), поскольку он тесно связан с проблемой местного самоуправления. Пока договорились до того, что если регион неплатежеспособен, то может быть введено прямое управление им из федерального центра.

Вместе с тем, закон 2002 года далек от совершенства, поскольку Совет Федерации будет вносить поправки в уже принятый документ. Выделю несколько предложений.

Первое заключается в том, что в законе нечетко прописаны принципы, по которым можно отделить временного должника от действительно неплатежеспособного. Можно предложить такой критерий: предприятие не может покрыть свои обязательства в течение трех месяцев ликвидными активами. Под ликвидными активами надо понимать денежные средства, ценные бумаги, дебиторскую задолженность, уплаченный, но не возвращенный налог на добавленную стоимость, товарные запасы.

Второе предложение касается того, какую именно процедуру банкротства выбрать в том или ином случае. Закон 2002 года, как и прежний, оставляет место произволу конкурсных кредиторов и судей. Нужны четкие правила - на основании показателей финансовой отчетности должника.

Третье предложение – это те положения закона 2002 года, которые обязывают арбитражных управляющих страховать свою деятельность. Дело в том, что суммы страховых взносов могут быть велики. И непонятно, из каких средств управляющий сможет их уплатить. Тем самым новый закон предусматривает, что в качестве арбитражных управляющих будут привлекаться лица, которые предъявят в первую очередь не высокий уровень профессионализма, а достаточное имущественное обеспечение своей деятельности в виде страхового покрытия возможных неблагоприятных последствий. А сумма страховых взносов, выплачиваемых страховой компанией, будет включена в счет вознаграждения арбитражного управляющего.

Кроме того, множество нареканий вызывают положения, посвященные саморегулируемым организациям арбитражных управляющих. Во-первых, не проработан правовой механизм создания и деятельности этих организаций. Во-вторых, остается непонятным, как может индивидуальный предприниматель (арбитражный управляющий) оставаться независимым в своих действиях, если он является членом саморегулируемой организации. Но с другой стороны, эта организация будет нести материальную ответственность за действия своих членов. Это означает, что если недобросовестный коллега разворует вверенное ему предприятие, из взносов членов организации должно быть уплачено возмещение. Вероятно, данное положение не спасет от злоупотреблений, когда арбитражный управляющий действует во вред тому предприятию, на котором он работает. Уже сейчас предполагается, что фактов коррупции будет немало, а с руководством этих организаций смогут договориться любые заинтересованные лица.

## ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ В INTERNET И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭВОЛЮЦИЮ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Хмара И.В. – студент группы ЭУП–91  
Глазкова Т.Н. – научный руководитель

Обычным видом коммерческой операции в Internet сегодня является покупка информации, программного обеспечения либо услуги, например, собственно доступа в Internet. Традиционным является использование для этой цели кредитных карточек. Однако для небольших покупок, которых в Internet около 99%, такой способ нельзя назвать ни удобным, ни безопасным.

В настоящее время, покупая, например, в Internet за \$1 текстовый файл с интересующей его информацией, покупатель должен предъявить продавцу, которого он, как правило, совсем не знает и доверять которому не имеет оснований, всю информацию о своей карточке и о себе, включая номер и срок действия карточки, свое имя и адрес. Минимум, чем покупатель рискует при этом, это то, что с его карточки снимут не \$1, а несколько больше, ну а максимум - это то, что с карточки снимут гораздо больше денег, чем даже на ней находилось (а в среднем на карточке находится несколько тысяч долларов), а данные о покупателе разойдутся по всем желающим.

Честному продавцу при этом также несладко - у него нет никакой уверенности, что данные о карточке и ее владельце, которые ему предъявляет покупатель через Сеть, не украдены и ему не придется через некоторое время возвращать деньги, снятые по карточке с украденным номером и вдобавок платить штраф своему банку (такой штраф может, например, составлять \$25 за каждую операцию возврата денег – chargeback). Поэтому нельзя не признать справедливость отнесения американскими банками операций по карточкам через Сеть к рискованным.

Налицо очевидная ниша для применения иных схем оплаты в Internet, свободных от вышеперечисленных недостатков. Такие схемы реализуются с использованием электронных денег, которые могут представлять собой как зашифрованный и защищенный электронной подписью от фальсификации (но не от копирования) носитель номинала - информационный массив, так и записи на счетах в виртуальном банке с защищенным доступом. Весьма важным в отношении электронных денег является вопрос - увеличивает ли эмиссия электронных денег размеры денежной массы в стране и может ли такая эмиссия привести к увеличению инфляции.

В США Бюджетное Управление Конгресса заявило в своем отчете за июнь 1996 г., что выпуск электронных денег частными компаниями может негативно повлиять на способность Федеральной Резервной Системы контролировать денежный запас и управлять им. Такой потенциальный риск относится и выпуску электронных денег недепозитарными организациями, которые не обязаны отчитываться перед Федеральной Резервной Системой. Однако большинство опасений вряд ли обосновано и объясняются недостаточным пониманием природы электронных денег.

Оценивая потенциальные последствия появления в обращении электронных денег, необходимо иметь в виду следующее:

Если ликвидность электронных денег, эмитированных частной компанией, не поддерживается государством, то опасения со стороны государственных органов о стабильности денежной системы совершенно напрасны - ведь не беспокоятся американские власти о том, что валюта какой-нибудь маленькой банановой республики вдруг появится у них в обращении и повлияет на размеры денежной массы. Более того, сейчас уже ясно, что экспансия доллара в Россию привела не к ослаблению, а усилению национальной валюты и укреплению денежного обращения. Наоборот, всеобщая долларизация - результат и показатель слабости национальной валюты и сейчас мы видим, что по мере укрепления рубля доллар все больше вытесняется из обращения. Т.е., для сильной валюты наличие конкурирующей валюты ничем не грозит, для слабой же является стимулом к ее усилению.

1. Неверным является отношение к электронным деньгам, как к конкурирующей альтернативе деньгам обычным. Само их появление вызвано необходимостью обеспечить поддержку коммерческих операций в Internet там, где использование обычных денег неудобно либо невозможно. Потому стоит рассматривать электронные деньги как дополнение к реальным деньгам, либо как еще один инструмент осуществления торговых операций в Internet, дополняющий карточки.

2. Электронные деньги не увеличивают массу денег, но очевидным образом увеличивают скорость обращения - ведь это прежде всего средство ускорения и обеспечения операций там, где использование обычных денег либо неудобно, либо вообще неприменимо. Поэтому, некоторое увеличение инфляции за счет ускорения обращения возможно, однако, очевидно, что в целом это процесс положительный, ведь нельзя признать за благо сдерживание инфляции за счет того, что часть денежной массы не может быть использована, так как всегда находится «в пути», а часть операций не проводится, так как осуществлять их, используя существующие формы денежного обращения, неудобно или вовсе невозможно.

Очевидные проблемы с использованием электронных денег могут возникать с их ликвидностью, выраженной в стоимости в реальных деньгах и с обязательствами, накладываемыми на эмитента - аналогично проблемам с использованием ценных бумаг. Отсюда следует, что данная сфера деятельности будет нуждаться в регулировании, возможно аналогич-



ном, существующему на рынке ценных бумаг. Поскольку, как правило, практика появления новых финансовых инструментов идет впереди, а соответствующее регулирование создается потом, то, вероятно, не удастся избежать как минимум локальных катаклизмов, связанных с взлетами и падениями курсов запущенных в оборот электронных денег.

Одним из основных последствий появления электронных денег явится интернационализация денежного обращения, так как электронные деньги обеспечивают возможность беспрепятственного совершения международных розничных операций. В настоящее время в Internet для совершения таких операций используются в основном кредитные карты, что небезопасно как для покупателей, так и для продавцов. Масштабные усилия мировых карточных платежных систем по обеспечению безопасного использования пластиковых карт в Internet (наиболее известным проектом в этой области является внедрение стандарта Secure Electronic Transactions - SET) конечно, дадут свой результат, однако в этой связи необходимо заметить, что притягивание традиционных давно существующих технологий магнитных карт к Internet явно менее перспективно, чем развитие моделей электронных денег, изначально ориентированных на использование в Internet.

В настоящее время электронная коммерция в Internet явно сдерживается из-за того, что использование электронных денег и безопасное использование пластиковых карточек пока не получило широкого распространения. В основном используется передача номеров пластиковых карточек от покупателя продавцу, о недостатках такого метода было сказано выше. К тому же весьма непросто получить в банке credit card merchant account - счет, позволяющий продавцу принимать карточки через Internet. Вследствие повышенного риска такого бизнеса далеко не каждый банк соглашается предоставлять такие услуги. Применение платежных схем, использующих электронные деньги вместо пластиковых карточек, а также схем безопасного использования пластиковых карточек, позволит с минимальными затратами и практически без формальностей войти на рынок множеству мелких продавцов. Это также привлечет и массу покупателей, которые не решаются сегодня использовать карточки в Internet из-за вполне оправданных сомнений в безопасности таких операций.

Электронные деньги позволят использовать банкоматы нетрадиционным способом - для получения наличности без использования пластиковых карточек. Внутри каждого банкомата расположен обычный персональный компьютер, подключение которого к Internet, позволит владельцам электронных денег обменивать их на наличность, пользуясь при этом для осуществления операции дисплеем и клавиатурой банкомата.

Электронные деньги смогут составить альтернативу чекам, в частности дорожным. Схема достаточно проста - в отделении банка ставится компьютер с доступом в Internet. Любой владелец электронных денег, пользуясь им, переводит (предоставляет) банку сумму в электронных деньгах, получая взамен соответствующую сумму в наличных за вычетом комиссии банку.

Естественно, все вышеописанные выше способы применения электронных денег требуют наличия инфраструктуры по их обслуживанию - пунктов выдачи наличных, продавцов, принимающих такие деньги. Однако создание каждого из элементов такой инфраструктуры обойдется существенно дешевле, чем создание элементов традиционных - пунктов выдачи наличных по карточкам и чекам, эмиссии и обеспечения защищенности карточек и чеков.

## ОВЕРДРАФТ В ПРАКТИКЕ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Соколова М.В. – студент гр. ИСЭ – 92  
Глазкова Т.Н – научный руководитель

На сегодня овердрафт – одна из наиболее перспективных форм кредитования, ориентированная на клиентов, имеющих стабильный денежный поток. Данная услуга является дополнительной к расчетно-кассовому обслуживанию корпоративных клиентов. Суть услуги состоит в том, что банк проводит платежи клиента на сумму, которая превышает остаток средств на текущем счете клиента, в пределах установленного в договоре о предоставлении кредитной линии в режиме "овердрафт" лимита овердрафта. Клиент предоставляет в банк в обычном порядке платежные поручения, подлежащие оплате с его счета, и, если на счете временно отсутствуют денежные средства, банк производит оплату платежных поручений в кредит. По мере поступления денежных средств на счет клиента имеющаяся задолженность по овердрафтному кредиту погашается. С рублевого счета клиента банк производит также списание процентов за пользование овердрафтом. При расчете процентов за пользование кредитными средствами применяется метод "факт/факт" (при котором один календарный год принимается равным 365 дням, високосный год принимается равным 366 дням, один календарный месяц принимается равным календарному числу дней в данном месяце). При расчете процентов учитывается день выдачи овердрафта и не учитывается день погашения овердрафта. При этом, в случае, когда день выдачи овердрафта совпадает с днем его полного или частичного погашения, этот кредит учитывается как кредит сроком на один день.

Таким образом, кредит в форме овердрафта позволяет клиенту решать проблему временного проведения расчетов в период, когда расходы временно превышают поступление денег на расчетный счет, предоставляется на цели покрытия временных периодических потребностей клиента в денежных средствах, устраняя, таким образом, платежные разрывы, возникающие в ходе финансово-хозяйственной деятельности.

Для открытия клиенту лимита овердрафта предоставления обеспечения не требуется. Фактически, овердрафт является кредитом доверия клиенту. Основным обеспечением при овердрафтном финансировании (кредитовании) являются стабильные остатки и поступления денежных средств заемщика в банке.

Коммерческий банк может предоставлять кредиты в режиме овердрафт только своим клиентам, у которых в банке открыты счета и осуществляется расчетно-кассовое обслуживание. При этом очень часто предъявляются требования к сроку нахождения на обслуживании в банке и доле совокупного платежного оборота клиента, проходящей по счетам. Как правило, банки предоставляют кредиты в режиме овердрафт только первоклассным заемщикам, имеющим регулярные кредитовые обороты по счетам, безупречную кредитную историю, устойчивое финансовое положение.

Лимит овердрафта устанавливается в процентах от суммы среднемесячных поступлений денежных средств от основной деятельности клиента на расчетный (текущий) счет клиента в банке. Сумма лимита пересматривается ежемесячно (либо чаще) в зависимости от величины и динамики оборотов по счёту клиента, а также контрольных показателей его финансового состояния. При снижении оборотов по счёту лимит овердрафта автоматически уменьшается. При росте объёмов поступлений на счета клиента сумма лимита может быть увеличена.

Начисление процентов по кредиту производится банком на сумму фактической ссудной задолженности ежедневно. Уплата процентов производится заемщиком при традиционном овердрафте при каждом погашении задолженности, в том числе за счет текущих поступлений наличных и безналичных денежных средств на счет заемщика. В российской практике из-за недостаточной автоматизации операций по овердрафту в большинстве банков стороны заранее договариваются о сроках погашения основного долга и периодичности погашения процентов.

Срок овердрафта разделяется на общий срок кредитного соглашения, в течение которого устанавливается и действует лимит, срок предоставления транша и срок погашения процентов.

В качестве валюты кредита может фигурировать валюта кредитуемого счета (для России - это рубль), иностранная валюта (доллар США, евро, английский фунт-стерлингов, швейцарский франк), валютная корзина - набор валют, которые формируют единый индекс.

К преимуществам применения кредитования в форме овердрафта относится сокращение пакета документов, необходимых для рассмотрения вопроса о кредитовании, снижение времени оформления сделки, автоматическое поступление на счет заемных средств при возникновении платежных разрывов.

Кредитование по овердрафту позволит предприятию:

- Получить финансовые средства для покрытия нужд оборота и ликвидации разрыва между выплатами денежных средств и их поступлением.
- Обеспечить финансовую поддержку производственно-хозяйственной деятельности в виде финансирования коммерческих сделок и партнерских обязательств.
- Пользоваться заемными средствами исключительно в сумме, которая реально необходима в настоящий момент, соответственно, уплачивая проценты, только за фактическое время использования кредитных средств.
- Создать и накопить кредитную историю для организации финансирования долгосрочных бизнес-проектов.

Исходя из вышесказанного, овердрафт в значительной степени может быть интересен организациям торгово-посреднической или производственной специализации, а также предприятиям сферы услуг, поскольку статьи производственных расходов таких организаций многочисленны, а поступления от текущей деятельности (реализации продукции) не всегда позволяют покрывать эти расходы в определенный момент времени. Услуга также может быть интересна организациям, в деятельности которых возникают потребности оперативного финансирования неотложных расходов по причине возникновения временного разрыва в обороте денежных средств, проходящих по счетам

Робкое внедрение овердрафта в практику российских банков при всех его положительных аспектах, обусловлено, прежде всего, правовой непроработанностью данной формы кредита. Вопрос о том, что же такое овердрафт с юридической точки зрения – кредит на недостающую сумму в пределах установленного клиенту лимита кредитования или безнадежная ссуда? - до сих пор вызывает противоречия между практиками и представителями территориальных подразделений Центрального банка. В частности разночтения возникают при рассмотрении вопроса об уплате процентов за овердрафт.

А именно: предоставляя овердрафт клиенту, банк осуществляет списание средств с расчетного счета клиента для оплаты платежных документов сверх остатка на этом счете, то есть предоставляет кредит на недостающую сумму в пределах установленного клиенту лимита кредитования. Следуя приведенному выше определению, при образовании недостающей суммы, банк обязан согласно кредитному договору предоставить необходимую сумму в пределах лимита. Однако представители территориальных подразделений Центрального банка, руководствуясь п.2.13 Инструкции ЦБ РФ от 30.06.97 №62а, при уплате процентов из средств, полученных за счет овердрафта, классифицируют овердрафт как безнадежную ссуду со всеми вытекающими отсюда последствиями (недосоздание резерва).

Российские коммерческие банки остерегаются практиковать овердрафт из-за возможных разночтений с контролирующими органами и последующих штрафов.

Таким образом, расширению предоставления кредитов в режиме овердрафт в российской практике в большой степени может способствовать юридическое урегулирование подобных проблем. Вследствие чего, клиенты смогут, наконец, воспользоваться этой формой кредита и оценить ее по заслугам.

## ВОПРОСЫ ОПТИМИЗАЦИИ РАСХОДОВ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ

Радченко Ю.В. – студентка гр. ЭУП-91  
Глазкова Т.Н. – научный руководитель

Одной из наиболее серьезных проблем в сфере совершенствования бюджетной системы была и остается разработка механизмов бюджетной деятельности, позволяющих достичь ее высокой результативности при минимизации издержек.

Бюджетная система России как федеративного государства имеет несколько уровней, а именно, федеральный, региональный и местный. В основе межбюджетных отношений среди прочих лежат и такие принципы, как распределение и закрепление расходов бюджетов, разграничение на постоянной основе и распределение по временным нормативам регулирующих доходов по определенным уровням, равенство бюджетных прав субъектов Федерации и муниципальных образований.

В настоящее время важной задачей остается оптимизация многоуровневой бюджетной системы, которая объединяет федеральный бюджет, бюджеты 89 субъектов Федерации и местные бюджеты (городские, сельские, районные и т.п.). основополагающий принцип бюджетного федерализма состоит в том, что каждый субъект РФ располагает собственным бюджетом и действует в пределах закрепленных за ним бюджетных полномочий в строгом соответствии с законодательством. Но отношения между федеральным бюджетом и бюджетами субъектов Федерации, а также между последними и местными (городскими, районными) бюджетами расплывчаты и неустойчивы.

Идеи децентрализации бюджетной системы, реализуемые в настоящее время в России, продиктованы требованиями времени. Однако существуют условия, серьезно осложняющие этот процесс. Поэтому ключевым вопросом в этом отношении является, какая степень децентрализации бюджетных доходов необходима и определяет ли она развитие федеративных отношений.

В целом управлением расходами региональных и местных бюджетов занимаются преимущественно финансовые органы администраций (правительств) субъектов Федерации и муниципальных образований. Одной из основных проблем, мешающих вести работу по повышению эффективности расходования средств региональных и местных бюджетов, является недостаточный уровень менеджмента в общественном секторе. Он должен выполнять постоянную работу, связанную с планированием бюджетных расходов в увязке с конкретными видами общественных услуг, сравнительный анализ эффективности расходования бюджетных средств на основе сопоставимых индикаторов, мониторинга деятельности бюджетной сети по оказанию общественных услуг.

В условиях нехватки доходов продолжается привлечение заемных средств на финансирование текущих расходов региональных бюджетов, что в мировой практике считается неприемлемым. Декларации региональных органов государственной власти о прекращении этой практики не выполняются. По-прежнему предоставляются дотации, субсидии и льготы по уплате налогов в региональные бюджеты и по арендной плате за нежилые помещения. Тарифы на энергию, воду, канализование сточных вод, услуги жилищно-коммунального хозяйства часто устанавливаются ниже себестоимости, что вынуждает предусматривать в бюджетах расходы на компенсацию убытков по оказанию этих услуг.

Не соблюдается зависимость между количеством сотрудников, величиной бюджетного финансирования и численностью обслуживаемого населения, да и сама численность сотрудников государственного сектора превышает разумную. Избыточность проявляется в громоздкости управленческого аппарата, дублировании функций, численности штатов сверх оптимальной, предоставлении дорогостоящих услуг ограниченному кругу потребителей вместо оказания массовых услуг широкому кругу потребителей. По экспертным оценкам только за счет инвентаризации, унификации и стандартизации услуг и бюджетных учреждений возможно сокращение расходов региональных бюджетов до 3%.

Недостаточно используется такой механизм повышения эффективности расходов бюджетных учреждений, как лимитирование потребления ресурсов в натуральных показателях. Наиболее затратные из них тепловая и электрическая энергия, вода, услуги по канализации, вывоз твердых бытовых отходов, транспортные услуги и услуги связи. Из-за отсутствия приборов учета точных данных о величинах потребления тепловой и электрической энергии, воды бюджетными учреждениями в натуральных показателях не имеется. Выставление счетов поставщиками производится на основании их расчетных данных или, в лучшем случае, по показаниям данных приборов учета. Они не могут быть проверены и соответственно оспорены бюджетными учреждениями. По оценкам с установкой приборов учета суммы выставляемых счетов могут быть снижены до 30 - 40%.

К неэффективному расходованию бюджетных средств также можно отнести субсидии на промышленность, энергетику, строительство, сельское хозяйство и рыболовство, жилищно-коммунальное хозяйство.

Кроме расходов по направлениям субсидирования отраслей реального сектора экономики и поддержки ЖКХ нерационально расходуются средства из региональных и местных бюджетов и по другим статьям бюджетной классификации, в том числе таким, как «Государственное управление и местное самоуправление», «Образование», «Здравоохранение и физическая культура», «Социальная политика», «Прочие расходы». В некоторых регионах именно в ней скрываются расходы, идущие на цели, которые сложно даже обосновать с точки зрения действующего бюджетного законодательства.

Одними из очевидных форм неэффективного расходования бюджетных средств на региональном и местном уровнях является часто неоправданное и завышенное предоставление региональными органами государственной власти и органами местного самоуправления гарантий и поручительств коммерческим предприятиям, а также предоставление индивидуальных налоговых льгот, что можно рассматривать как скрытое субсидирование данных предприятий за счет бюджетных средств.

Еще одним из резервов оптимизации расходов региональных бюджетов является нормализация процедур ведения бюджетными учреждениями предпринимательской и иной деятельности, приносящей доход. Объем ее составляет несколько процентов от расходов региональных бюджетов, а по оказанию некоторых видов услуг государственный сектор является монополистом. Соответственно увеличиваются штаты бюджетных учреждений, используются дополнительные по сравнению с необходимыми помещения, потребляются ресурсы в виде тепловой и электрической энергии, вода, услуги канализации.

При формировании финансовых ресурсов муниципальных образований следует иметь в виду следующие положения.

1. Инфраструктурное единство территории. Наличие поликлиники, школы, клуба и других социальных объектов, деятельность которых является сферой совместных интересов для всех поселений, территорий. Объекты социальной инфраструктуры (например, районные больницы), которые мелкие муниципальные образования не в состоянии содержать, да и не должны, поскольку они обслуживают население многих муниципальных образований, субъекту приходится финансировать из своего бюджета, регулировать межбюджетные отношения с большим числом муниципалитетов, что серьезно осложняет задачу.

2. Достаточность финансовой базы местного самоуправления. Наличие (или реальная возможность создания) местного производственного и финансово-экономического потенциала, достаточного для того, чтобы обеспечивать в основном бездотационное функционирование самоуправленческих единиц. В противном случае может быть дискредитирована сама идея местного самоуправления.

3. Наличие квалифицированного персонала. Именно от квалификации кадров органов местного самоуправления зависит эффективность принимаемых ими решений и, в конечном счете, результаты социально-экономического развития муниципальных образований. Недостаточность подготовленных работников местного самоуправления, являющихся специали-

стами по управлению финансами и бюджетному планированию в немалой степени создает опасность неэффективного формирования и исполнения местных бюджетов.

4. Возможность своевременного получения полной и достоверной статистической информации об экономическом потенциале (налоговой базе), уровне экономического развития и расходных потребностях муниципальных образований, поступающей в органы государственной власти субъекта Федерации из источников, независимых от органов местного самоуправления. Выполнение этих работ связано с регулярным накоплением и аналитической обработкой больших объемов статистических отчетных и других данных о текущей социально-экономической ситуации, характеризующей все аспекты хозяйственной деятельности на территории муниципальных образований.

Таким образом, для оптимизации расходов региональных бюджетов целесообразно сократить практику необоснованного предоставления индивидуальных налоговых льгот, упорядочить систему определения особого налогового режима отдельных регионов. При выдаче органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления гарантий и поручительств необходимо учитывать соблюдение следующих условий: бюджетные средства предназначены для выполнения задач и функций государства, в том числе для обеспечения населения необходимыми услугами и социальными гарантиями. Бюджетными средствами запрещено рисковать, и поэтому необходимо расходовать их только в соответствии с общественными нуждами, а не с коммерческими интересами; бюджетные средства не должны препятствовать развитию конкуренции путем создания предпосылок для возникновения рыночных диспропорций (предоставление «бесплатных кредитов» отстающим предприятиям), а потому должны осуществляться только на конкурсной основе на условиях платности.

Реализация предлагаемых мер позволит оздоровить состояние региональных и местных бюджетов, а также всей бюджетной системы страны. Переориентация нерациональных расходов региональных и местных бюджетов должна быть нацелена, прежде всего, на финансирование таких социально значимых отраслей, как образование, наука, здравоохранение. Одной из открывающихся возможностей может стать увеличение оплаты труда, пенсий и других выплат населению.

Однако такие действия должны быть просчитаны с учетом анализа расходов собственно федерального бюджета, сложившейся территориальной структуры налоговой базы, а также возможности повышения эффективности бюджетных расходов в образовании, здравоохранении и другой социальной сферы. Реализация высказанных предложений невозможна без снижения административных барьеров, ликвидации добровольно-принудительных сборов, практикуемых на региональном и местном уровнях, устранения коррупции.

## НЕБАНКОВСКИЕ КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Пузанова Л.А., Соковнина Е.В. – студенты гр. МЭ-91  
Глазкова Т.Н. – научный руководитель

В соответствии с федеральным законом о банках и банковской деятельности небанковская кредитная организация (НКО) – кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции, круг которых определяется положением «О пруденциальном регулировании деятельности небанковских кредитных организаций, осуществляющих операции по расчетам, и организаций инкассации».

Цель создания НКО – стремление Банка России сосредоточить расчетные и инкассаторские услуги в специализированных организациях. Расчетные НКО должны формировать фонд поддержания ликвидности для обеспечения устойчивости расчетов между участниками и предотвращения системных рисков. НКО, специализирующиеся на инкассации, должны снимать с банков необходимость содержать дополнительный штат службы безопасности,

большое количество бронированных инкассаторских автомобилей и снижать операционные риски, связанные с перемещением денежных средств и ценностей.

Расчетные НКО вправе осуществлять следующие банковские операции: открытие и ведение банковских счетов юридических лиц, и осуществление расчетов по поручению юридических лиц, в том числе банков - корреспондентов, по их банковским счетам. Расчетные НКО вправе предоставлять кредиты клиентам - участникам расчетов на завершение расчетов по совершенным сделкам. Временно свободные денежные средства расчетные НКО вправе размещать только в виде вложений в ценные бумаги Федерального Правительства, отнесенных Банком России к вложениям с нулевым риском, а также хранить на корреспондентских счетах в Банке России и в кредитных организациях, осуществляющих деятельность по проведению расчетов. Особенность деятельности расчетных НКО состоит в том, что только они имеют право наряду с проведением валовых расчетов осуществлять клиринг, т.е. многосторонний зачет встречных обязательств участников расчетов.

Организации инкассации на основании лицензии, выданной Банком России, вправе осуществлять следующую банковскую операцию: - инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов.

Сравнивая НКО с коммерческими банками, следует отметить, что минимальный размер капитала НКО существенно меньше, чем у банка и составляет 500 тысяч евро. НКО не вправе привлекать денежные средства юридических и физических лиц во вклады в целях их размещения от своего имени и за свой счет. Главное различие между НКО и коммерческим банком состоит в том, что НКО не имеет права размещать денежные средства от своего имени и заниматься инвестиционной деятельностью. При сравнении спектра услуг, можно сделать вывод, что сфера деятельности НКО значительно уже чем у банков. Небанковские кредитные организации вправе осуществлять только нижеперечисленные банковские операции: открытие и ведение банковских счетов юридических лиц, в т.ч. кредитных организаций; осуществление расчетно-кассового обслуживания счетов физических и юридических лиц, в т.ч. кредитных организаций; купля-продажа иностранной валюты в безналичной форме; размещение привлеченных денежных средств клиентов с использованием банковских инструментов, имеющих нулевой коэффициент риска, в т.ч. кредиты на завершение расчетов по совершенным сделкам, в порядке, установленном ЦБ РФ; предоставление в аренду физическим и юридическим лицам специальных помещений или находящихся в них сейфов для хранения документов и ценностей; инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц.

На первый взгляд, недостатком НКО является отсутствие возможности выполнять ряд операций, разрешаемых банкам. Однако с другой стороны, нормативные документы защищают НКО от излишних рисков, обеспечивая, таким образом, сохранность средств на счетах клиентов. НКО не имеет права размещать средства клиентов без их согласия, не имеет права привлекать депозиты и, соответственно, не может быть должником или кредитором. Деньги, не ушедшие со счетов небанковской кредитной организации, не могут принести ей дополнительных доходов. Следовательно, отсутствует риск потери ликвидности и невозможности исполнить поручение клиента. Высокая степень надежности гарантирована не только разрешением осуществления вложений исключительно с нулевым риском, но и посредством законодательного введения обязательных экономических нормативов. Норматив соотношения суммы высоколиквидных активов к сумме обязательств должен быть не менее 100%. В отличие от ограниченного спектра операций, бухгалтерский учет небанковских кредитных организаций гораздо либеральнее, чем у банков. Кроме того, действующие нормы резервирования для НКО выше, чем для банков. Однако при соблюдении ряда условий НКО могут вообще не создавать резервы. Таким образом, гарантированная сохранность средств на счетах клиентов является характерной чертой НКО, что дает им серьезное конкурентное преимущество на рынке банковских услуг. Как показал опыт последних финансовых кризисов, сегодня ни один из обычных универсальных банков нельзя назвать надежными, поскольку принимаемые ими на себя риски находятся вне какого-либо контроля со стороны клиентов и слиш-

ком часто приводят к банкротству банков и потере денег клиентов. Деньги клиентов в обычном банке “обезличены”, банки оперируют ими на самых рискованных рынках (торговля корпоративными векселями и акциями, валютные фьючерсы, рискованные кредиты и т.п.), зарабатывая максимальную прибыль для себя. При этом в случае банкротства банка все убытки достанутся клиенту, который не только потеряет деньги на счетах, но и может потерять весь бизнес из-за блокирования всей системы взаиморасчетов с контрагентами.

Небанковские кредитные организации - относительно новый для России финансовый институт, необходимость развития которого стала очевидна после банковского кризиса 98 года. Однако доля данного вида кредитных организаций на российском рынке банковских услуг по-прежнему незначительна и составляет 2,4 % (при этом в 1998 году банковская система России состояла на 98,2% из банков и только на 1,8% - из небанковских кредитных организаций). Как видно небанковские кредитные организации не получили в России заметного распространения. Дело в том, что ниша на финансовом рынке для НКО в их нынешнем виде достаточно узка при высокой конкуренции со стороны банков. В России сейчас 5 - 8 сильных НКО, по объему активов крупнейшими НКО в России являются: РП ММВБ, Петербургский Расчетный Центр, Объединенная Расчетная Палата, Лукойл Расчетная Электронная Палата, Международная Расчетная Палата.

Сейчас вновь поднимается вопрос о сокращения числа банков за счет замены банковской лицензии на лицензию кредитно-депозитной небанковской организации для банков, не удовлетворяющих требованиям о необходимой капитализации. Это могло бы привести к увеличению числа НКО. Однако история российской банковской системы показывает, что такое развитие событий маловероятно. Еще в 1997 г. Центральный банк принял решение о том, что банки с капиталом менее 1 млн. ЭКЮ начиная с 1999 г. должны реорганизовываться в НКО, сливаться, присоединяться к другим банкам либо ликвидироваться. Но даже эта угроза не вызвала бума в развитии небанковских кредитных организаций. Представляется, что сама по себе замена одной лицензии на другую не увеличит доверие существующих и потенциальных вкладчиков к НКО. Кроме того, лишены возможности проводить иные операции, кроме кредитных, НКО лишатся непроцентных доходов.

Говоря о перспективах развития сферы НКО, специалисты расходятся во мнении. Многие говорят о необходимости прогрессивной политики Банка России, стимулирующей развитие небанковских кредитных организаций, утверждая, что Банку России следует смелее идти на предоставление НКО прав на существенное расширение номенклатуры оказываемых услуг, в том числе: создание пунктов обмена валюты, расширение числа услуг, оказываемых физическим лицам, выдача гарантий клиентам НКО, работа с драгоценными металлами и т.д. Это создаст благоприятную почву для качественного подъема в деятельности отечественных НКО. Существенным аргументом в пользу данной позиции является успешный опыт западных стран, где специализированные кредитные институты небанковского типа предоставляют широкий спектр депозитарных услуг. Дополнительными специализациями могут быть кредитно-депозитная НКО, ипотечная НКО и факторинговая НКО. Среди перечисленных могут получить распространение кредитно-депозитные НКО, специализирующиеся на привлечении вкладов физических лиц и выдаче целевых кредитов, например, на приобретение готового жилья или индивидуальное строительство. Принятие законов о свободном обороте земли в России обеспечивает нишу для создания НКО, специализирующихся в ипотечном кредитовании. При этом под ипотечное кредитование можно задействовать ресурсы Банка России, например, выдача кредитов НКО по ставке рефинансирования. Земля в регионах получит рыночную оценку, и возврат заемных средств будет обеспечен при несвоевременном погашении реализацией залога на земельных аукционах. Банки, обслуживающие обороты крупного предприятия, группы предприятий или холдинга, могут достаточно безболезненно при наличии соответствующих условий заниматься факторингом (кредитование торговых операций под дебиторскую задолженность) и форфейтингом (кредитование торговых операций под вексель). Правда, для эффективной работы НКО по форфейтингу Банку России при-



дется, наконец, решить вопрос централизованного переучета векселей предприятий и организаций.

В российской банковской системе небанковские кредитные организации специализируются пока в сфере расчетов. Но богатый зарубежный и исторический опыт показывает, что возможны и весьма перспективны для развития различные формы НКО. В то же время есть мнение, что расширение сферы деятельности небанковских кредитных организаций может серьезно повлиять на банковский бизнес в целом. Считается, что в этом случае НКО получают необоснованное конкурентное преимущество перед коммерческими банками. Однако, вследствие развития системы небанковских кредитных организаций возникнет здоровая конкуренция, которая является основным признаком развитого межбанковского рынка.

И еще один важный аспект. Несовершенство российской банковской системы, потери денег в проблемных банках предотвращают потенциальных инвесторов от финансирования российских проектов, даже прибыльных и перспективных. Проблема в том, что существующая финансовая система не может гарантировать, что: на этапе инвестирования средства будут использованы строго по целевому назначению; в процессе функционирования объекта инвестиций не возникнут срывы финансовых потоков при расчетах с поставщиками, подрядчиками, покупателями и заказчиками, т.е. что будет обеспечена бесперебойность расчетов; инвестор сможет контролировать процесс формирования прибыли, возникающей в процессе деятельности объекта инвестиций.

Существующие универсальные банки показали, что они не в состоянии гарантировать бесперебойность расчетов в кризисных условиях. Основной причиной этого является совмещение в одном универсальном банке функций расчетного банка, ведущего счета предприятий, некоммерческих организаций и граждан, с функциями высокорискового инвестиционного банка, торгующего форвардными контрактами, корпоративными акциями, опционами, векселями, облигациями. Развитие института НКО как серьезной альтернативы современным банкам способно стать одним из стратегических шагов для снижения вероятности повторения банковских кризисов и повышения общего доверия предприятий и инвесторов к российской банковской системе. Последовательная реализация концепции низкорисковых кредитных учреждений приведет к созданию в России альтернативной ветви банковской системы, которая не будет прямо конкурировать с существующими универсальными банками, а будет ненасильственно дополнять банковскую систему, создавая комфортные условия диверсификации банковских услуг по специализированным участникам рынка, как это в настоящее время происходит во многих развитых странах.

Подводя итоги, следует отметить, что небанковские кредитные организации обладают уникальным потенциалом в сфере расчетов с максимальными гарантиями сохранности средств на счетах, поэтому очевидна необходимость стимулирования развития данного финансового института в целях повышения качества банковских услуг и содействия улучшению инвестиционного климата России.

## ЭКОНОМИКО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ И ПОСЛЕДСТВИЯ УКРЕПЛЕНИЯ КУРСА ЕВРОВАЛЮТЫ ПО ОТНОШЕНИЮ К ДОЛЛАРУ США

Белоусова А.Ю. – студентка гр. МЭ-91  
Глазкова Т.И. – научный руководитель

Единая европейская валюта была введена в 1999 году и существует уже четыре года, из них три – в безналичном режиме. За это время в России, да и во многих других странах к ней успело сформироваться устойчивое отстраненно-снисходительное отношение, так как падение евро началось сразу после его введения. Стартовав в январе 1999 года с отметки 1,17 доллара за один евро, к концу 2000 года новая валюта подешевела до 0,86 и весь 2001 год котировки не превышали 90 центов за евро. В течение 1999-2000 годов евро потерял по отношению к доллару США 24% своей стоимости, к японской иене – 20%.

В середине 2002 года евро сделал первый рывок вперед, котировки сравнялись с долларовыми и даже превысили их. В декабре 2002 после недолгого перерыва европейская валюта снова пошла в гору и в конце января 2003 добралась до отметки 1,08 доллара за евро.

В марте вследствие нарастающей угрозы войны в Ираке продолжает лихорадить мировые валютные и фондовые рынки. В пятницу (7 марта 2003 года) вновь резко подешевел американский доллар - причём по отношению практически ко всем основным денежным единицам. Так, курс евро с легкостью перепрыгнул психологически важный рубеж в 1 доллар и 10 центов и достиг уровня 1.1014. Давление на курс доллара оказывает, по мнению аналитиков, падение американских фондовых индексов. А ведь накануне Европейский центральный банк снизил процентную ставку на 0,25% вместо 0,5%, что в обычных условиях ведёт к ослаблению валют. Однако сейчас рынок просто игнорирует хрестоматийные положения учебников по экономике: слишком велико желание многих инвесторов в преддверии войны поскорей избавиться от долларов. На данный момент учетная ставка составляет 2,5%. Это минимальный уровень за три с половиной года. Ставка была понижена под серьезным давлением европейских политиков, надеющихся таким образом предотвратить спад европейской экономики.

Основной причиной стагнации эксперты называют рост курса евро. Они утверждают, что рост курса евро стал прямым следствием того, что рыночные игроки пересмотрели свои ожидания. Их поведение стало в большей степени определяться реальными макроэкономическими показателями, что само по себе хорошо. Проблема, однако, состоит в том, что, к сожалению, евро вырос в результате негативной переоценки перспектив американской экономики, а не в результате позитивной переоценки перспектив экономики европейской. Здесь есть существенная разница. Когда на ожиданиях дорожал доллар, он дорожал “под залог” определенной модели развития (хорошей или плохой – это другой вопрос). Когда теперь дорожает евро это означает не появление новой модели развития, а кризис старой. Слабая валюта нетребовательна к наличию четких целей в развитии экономики страны и последовательности при их достижении, сильная же валюта в отсутствии таковых может привести к серьезным проблемам в будущем. Достаточно вспомнить чем обернулся сильный рубль в 1996–1998 годах для российской экономики.

Быстро крепнущий евро уже начинает негативно сказываться на экономике ЕС. Значительно сокращается экспорт, обесцениваются прибыли корпораций, получаемые за рубежом. Год, в течение которого евро ощутимо подорожал, оказался для Германии (ведущая экономика ЕС, которая составляет около трети экономики еврозоны) наихудшим с 1993 года. В 2002 году германский ВВП вырос всего на 0,2%. В стране самая высокая за последние четыре года безработица, дефицит бюджета превысил пороговые для входящих в зону евро стран 3% ВВП. Ко всему прочему Европе предстоят еще весьма болезненные структурные реформы.

Безусловно, перспективы европейской экономики далеко не столь однозначны. Есть и немало положительного. Во-первых, создан удобный повод для создания европейской федерации вокруг единой валюты – евро и франко-немецкого ядра. Наступил момент обрисовать контуры европейской федерации, которая соединила бы в одно целое экономическую, бюджетную и социальную политику Европы, ее промышленную и научную политику, равно как и ее внешнюю политику. Во-вторых, в Европу потек иностранный капитал. Центробанки постепенно начали увеличивать долю евро в резервах (недавно о подобном намерении открыто заявило руководство Банка России). Однако, шансом который получила сегодня Европа, нужно еще суметь воспользоваться.

Прогнозы экспертов относительно ближайшего будущего мировой экономики, а следовательно, и основных мировых валют туманны и противоречивы. Одни предрекают США скорый финансовый крах, другие утверждают, что Америку рано сбрасывать со счетов, поскольку ее экономика весьма адаптивна и хуже, чем в 2002 году, ей уже не будет. А вот Европейский союз в ближайшем будущем ждет испытание на прочность в виде присоединения ряда восточноевропейских стран. В результате средняя эффективность ЕС снизится, так что, может быть, для доллара не все потеряно.

Пока с уверенностью можно сказать лишь о том, что США по-прежнему страдают от близкого к рекордным показателям дефицита платежного баланса. Это означает, что денег на оплату импортных товаров и услуг уходит гораздо больше, чем получают американские фирмы за счет экспорта. Эта разница традиционно компенсировалась за счет притока инвестиций, но сейчас инвесторы не склонны вкладывать капиталы в США из-за неясных перспектив. На этом фоне европейской экономике не надо даже демонстрировать особых достижений - курс евро постепенно растет и так. Ясно также то, что политика "слабого доллара" реально помогла бы США придать импульс экономике и выправить дефицит торгового баланса. В то же время Джон Сноу (министр финансов США) заявляет о том, что власти США специальных усилий по девальвации доллара предпринимать не будут. Можно даже с уверенностью утверждать, что команда президента делает все возможное, чтобы доллар защитить. А при нынешнем состоянии американской экономики доллар может быть сильным только лишь за счет наращивания политической напряженности и экономической нестабильности в окружающем мире. Только в этом случае США удастся сохранить свою относительную привлекательность для капитала.

Для России растущий курс евро создает ряд серьезных проблем. Прежде всего Россия оказалась в своего рода валютных ножницах. Поскольку подавляющая часть отечественного экспорта номинирована в долларах (сырье и обработанные изделия, продаваемые в неевропейские страны), тогда как 40% импорта поступает из Западной и Восточной Европы, который все больше переключается на евро. За 2002 год номинальный курс доллара по отношению к рублю вырос на 4%, а курс евро – на 31%. Если российский импорт в 2002 году из стран Европы равнялся 20-25 млрд. долларов, то курсовые потери могут составить около 5 млрд. Для сокращения их в масштабах страны, следует увеличить долю экспорта в евро и широко распространить практику страхования валютных рисков, к которой сейчас обращаются лишь единичные банки и компании. В любом случае надо быть готовыми к долгим и сильным колебаниям курсов двух основных валют.

Кроме того, в России доллар был всегда самым надежным инструментом сбережения. И теперь большинству россиян, лишившихся привычной "тихой заводи", приходится искать новые способы сохранить свои накопления. Правда, пока укрепляющийся стараниями Банка России и Минфина рубль еще не вытеснил в массовом сознании традиционную веру в иностранную валюту. По данным Госкомстата, доля расходов россиян на покупку иностранной валюты в январе 2003 года выросла до 11,7% всех денежных доходов с 6,2% в январе 2002 года (а в среднем в прошлом году российские граждане тратили на покупку валюты 5,5% всех денежных доходов). А традиционные затраты на потребительские нужды (на покупку товаров и оплату услуг) оказались ниже показателей января 2002 года (77,5 и 83,7% соответственно). И все-таки вопрос - в чем хранить свои кровные и хранить ли вообще? - остается. На первый взгляд чего проще - поменять доллары на евро, и дело сделано. Однако делать это, как выясняется, бессмысленно - банковская комиссия съест всю предполагаемую выручку от этой операции. В нынешних условиях крайней неопределенности самое разумное диверсифицировать свои сбережения - что-то держать в долларах, что-то в евро. Старые же накопления лучше оставить в том, в чем они лежат.

## ФАКТОРИНГ КАК РЕШЕНИЕ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩЕЕ РОСТ СБЫТА

Кожевина А.И. – студент гр. ЭУП-91  
Глазкова Т.Н. – научный руководитель

Поиск новых решений, позволяющих обеспечить увеличение сбыта фирмы, приобретает все большую актуальность. Это обусловлено тем, что в современных условиях конкуренция на товарных рынках и рынках услуг обострена до предела, что заставляет поставщиков идти на все более гибкие взаимоотношения с покупателями.

Одним из мероприятий, к которым вынужден прибегать поставщик в стремлении найти и удержать покупателя, является предоставление клиентам отсрочек платежа за продаваемый товар и оказываемые услуги.

Товарный кредит выгоден всем участникам рынка. Инвестируя денежные средства в построение каналов сбыта, большинство торговых компаний сегодня способны увеличить в несколько раз объемы продаж при соответствующем товарном наполнении. Поэтому товарный кредит становится основным инструментом развития компаний.

Однако сдерживающим фактором развития товарного кредита является необходимость инвестирования поставщиком значительных денежных средств в дебиторскую задолженность, а также организационные вопросы построения продаж в кредит: кому продавать, как отслеживать приход платежей, что делать, если покупатель не платит и т.д. Поэтому организация продаж в кредит требует не только инвестиций в оборотный капитал, но также значительного объема ресурсов на создание и отработку технологии. Альтернативой самостоятельному развитию товарного кредита является факторинг.

Суть факторинга заключается в предоставлении банком денежных ресурсов и сервиса торговым, производственным и сервисным компаниям (поставщикам): покрытие ряда рисков, имеющих место в торговых операциях компаний; управление дебиторской задолженностью; консалтинг; информационно-аналитическое обслуживание.

Факторинг происходит по следующей схеме: после поставки товара дебитору поставщик предоставляет банку накладную и сразу же получает в форме аванса значительную часть (до 90%) от суммы поставки, не дожидаясь платежа от покупателя. Остатки средств по поставкам (за вычетом комиссии банка) зачисляются на расчетный счет поставщика по мере их фактической оплаты покупателями на факторинговый счет банка. То есть в данном случае банк выступает в качестве лица, авансирующего товарный кредит, предоставляемый поставщиком покупателю, с последующим возвратом ему остатка суммы поставки.

Поставщик получает возможность планировать свои финансовые потоки вне зависимости от платежной дисциплины покупателей, будучи уверенным в безусловном поступлении средств из банка против акцептованных товарно-транспортных документов по поставкам с отсрочками платежа.

Часто торговый оборот поставщика ограничивается в основном тем, что покупатель не в состоянии оплатить больший объем закупки, не имея для этого достаточных оборотных средств, а поставщик, соответственно, не имеет оборотных средств, необходимых для предоставления или увеличения товарного кредита покупателю. В этом случае факторинг позволяет поставщику предложить своим покупателям товарный кредит, ограниченный лишь их сбытовыми возможностями.

Помимо финансирования оборотных средств при факторинге поставщик получает следующий ряд услуг:

*Страхование рисков, связанных с отсрочкой платежа.* Заключая договор факторинга, компании получают возможность исключить риски, связанные с поставкой товаров в кредит: риск неполучения платежа от покупателя в срок; риск неоплаты товара; риск резкого изменения рыночной стоимости денежных ресурсов; риск изменения валютного курса в период отсрочки платежа по поставке.

*Эффективная работа с дебиторской задолженностью.* При работе с факторинговой компанией, у поставщика появляется независимый контролер, который позволяет свести к минимуму потери от продаж в кредит. При этом административное управление дебиторской задолженностью включает в себя:

- проверку платежной дисциплины и деловой репутации действующих и потенциальных покупателей поставщика;
- ежедневный мониторинг состояния дебиторской задолженности;
- управление задолженностью покупателей;
- установку и обновление лимитов финансирования на дебиторов (рекомендательные лимиты отгрузок).

*Информационно-аналитическое обслуживание* предполагает предоставление ежедневной отчетности о движении денежных средств, аналитику по состоянию дебиторской задолженности, интеграцию с бухгалтерскими системами компании.

*Консалтинг* включает рекомендации по бухгалтерскому учету факторинговых операций, по управлению рисками при товарном кредите, проведение совместных PR-акций и рекламных кампаний и др.

Следует подчеркнуть, что факторинг и банковский кредит имеют различную природу и направлены на удовлетворение разных потребностей поставщиков. Кредит характеризуется срочностью, что предполагает его погашение через определенный срок. Таким образом, банковский кредит абсолютно неприемлем для финансирования поставок с отсрочкой платежа. Факторинг же на сегодняшний день является единственным бессрочным пассивом в российской экономике и позволяет планировать программу развития на многие годы вперед.

Другой особенностью кредита является необходимость предоставления залога для его получения. Принципиальное отличие факторинга от кредита заключается в том, что кредит ориентирован на успехи компании в прошлом, на те активы, которые были заработаны вчера, факторинг же ориентирован на будущие успехи в продажах, и даже если продажи значительно вырастут, это не будет ограничением для финансирования в рамках факторинга.

Обычно поставщики обращаются к факторинговым компаниям по трем вопросам: нехватка денежных средств, построение продаж в кредит и страхование рисков.

С точки зрения денежных средств факторинг решает следующие проблемы:

- расширение доли компании на рынке. У поставщика появляется возможность привлечь новых клиентов, увеличить ассортимент товара на складе и, как следствие, увеличить оборот и прибыль;
- повышение ликвидности дебиторской задолженности. Поставщик получает деньги сразу же после отгрузки товаров с отсрочкой платежа. Выплачиваемое финансирование автоматически увеличивается по мере роста продаж;
- ликвидация кассовых разрывов. Появляется возможность четкого планирование поступления денежных средств, а следовательно, погашения собственной задолженности;
- своевременная уплата налогов. В соответствии с 25 главой Налогового кодекса РФ уплата налогов должна осуществляться по факту отгрузки товаров и услуг. Факторинговая схема пополнения оборотных средств позволяет без сокращения объема реализации на условиях товарного кредитования управлять дефицитом оборотных средств таким образом, что предприятие сможет своевременно и в полном объеме рассчитываться с государством. Кроме того, схема финансирования поставок продукции с отсрочкой платежа дает возможность предоставлять более длительные отсрочки, если того требует конкурентная среда, без оглядки на возникающие при этом кассовые разрывы, увеличивать объемы сбыта своей продукции.
- своевременная оплата контрактов. Сокращение сроков отсрочки платежа при закупках товаров ведет к лучшим ценовым условиям накупаемый товар и увеличению размеров товарных кредитов, получаемых от собственных поставщиков.

В Российской Федерации факторинг сейчас наиболее распространен в таких отраслях экономики, как производство и дистрибуция продуктов питания, фармацевтической продукции, товаров народного потребления, алкогольной продукции, полиграфической и упаковочной продукции, косметической и парфюмерной продукции и других.

Основными клиентами банков, пользующимися факторинговыми услугами, в России являются компании с объемом уступаемой дебиторской задолженности от 3 до 30 млн. руб. в месяц, с количеством постоянных покупателей от 10 и более, с такими условиями поставок, как отсрочка платежа от 20 до 90 дней, безналичный расчет, переход права собственности в момент отгрузки.

Таким образом, каждая компания стремится к развитию и росту продаж. Однако ограниченные финансовые и организационные возможности большинства поставщиков сдерживают их в осуществлении поставленных целей. В этом случае помочь могут финансовые про-

дукты и услуги, позволяющие организациям развивать свой бизнес. Одним из таких финансовых инструментов является факторинг.

Финансовый механизм факторинга предоставляет поставщикам принципиально иные возможности для развития, чем те, которые имеет поставщик, самостоятельно обслуживающий товарный кредит. Финансирование при факторинге, в отличие от собственных средств и кредита, не ограничено никакими суммами.

Факторинг может решить для компаний, реализующих свою продукцию с отсрочкой платежа, следующие задачи:

- расширение доли компании - поставщика на рынке;
- повышение ликвидности дебиторской задолженности;
- ликвидация кассовые разрывы;
- обеспечение своевременной оплаты контрактов и уплаты налогов;
- организация продажи в кредит;
- развитие отношений с существующими покупателями;
- привлечение новых покупателей;
- страхование рисков, связанных с предоставлением отсрочки платежа покупателям и др.

Все вышесказанное позволяет считать факторинг универсальным средством, позволяющим добиться роста сбыта с минимальными затратами, что особенно актуально в условиях ограниченности оборотных активов.

## ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ КОМПАНИИ КАК ОБЪЕКТ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА

Серебренникова А. В. – студентка гр. ЭУП-01  
Кузьмичева Е. В. – научный руководитель

По мере развития в России цивилизованных рыночных отношений все чаще требуется объективная оценка активов предприятия и иных объектов собственности. Такая необходимость возникает не только в случаях, предусмотренных законодательством, но и для получения объективной информации собственником или потенциальным инвестором – для принятия эффективных экономических и управленческих решений.

Обоснованная рыночная стоимость предприятия складывается из стоимости системы его элементов (активов) и системного эффекта (англ. goodwill). Гудвилл («доброе имя», «ценность предприятия») или деловая репутация – это часть нематериальных активов компании, включающая ее имидж, знатность происхождения, давность основания, местонахождение, авторитет учредителей, взаимоотношения с клиентурой, торговые марки, номенклатуру производимой продукции и др. Эти факторы отдельно не выделяются и не оцениваются в отчетности предприятия, но создают реальные экономические выгоды. Поэтому для многих компаний гудвилл является весьма значительным активом. Ему не присущи идентифицируемость и обособленность: он не может быть самостоятельным предметом сделки, не может существовать отдельно от предприятия.

Гудвилл – сравнительно новый, а потому довольно сложный объект бухгалтерского учета. В практике развитых зарубежных стран термин «гудвилл» трактуется как разница между стоимостью компании (или ценой реализации, с которой согласны и продавец, и покупатель) и стоимостью (или суммой рыночных цен) ее активов в отдельности. Такой подход называется теорией «большого котла». Полученный показатель отражается в отчетности (балансе) компании. Другой способ оценки деловой репутации состоит в сравнении чистой прибыли компании со среднеотраслевой прибылью (метод текущей дисконтированной оценки будущей сверхприбыли).

На практике оценить факторы, способствующие созданию деловой репутации фирмы, практически невозможно. Любой способ определения стоимости нематериального актива

гудвилл субъективен. Поэтому отражение такого актива в своем балансе не будет соответствовать Закону "О бухгалтерском учете", который предполагает учет в составе средств только тех активов, по которым произведены затраты предприятием. Реальная его величина может быть измерена только в случае продажи фирмы в целом.

В международной практике существует два метода учета приобретенного гудвилла:

1. Приобретенный нематериальный актив списывают за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. При этом приобретенная стоимость гудвилла получает такой же статус, как уже существующая репутация предприятия-продавца. Основное преимущество этого метода состоит в том, что баланс освобождается от «сомнительного» по содержанию актива. Ведь это не тот актив, на весомость которого могут рассчитывать кредиторы. Поэтому немедленное списание гудвилла за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, наиболее целесообразно.

2. Гудвилл приходят как актив и постепенно списывают в течение расчетного срока его полезной службы путем начисления износа.

В западных странах в целях минимизации налогообложения приобретающая компания оценивает гудвилл минимально возможной величиной, ограниченной правовыми возможностями высокой оценки прочих активов.

В отечественной практике согласно п.27 ПБУ14/2001 под деловой репутацией следует понимать разницу между покупной ценой организации (как приобретаемого имущественного комплекса в целом) и стоимостью всех ее активов и обязательств по бухгалтерскому балансу.

Положительную деловую репутацию организации рассматривают как надбавку к цене, уплачиваемую покупателем в ожидании будущих экономических выгод и учитывают у покупателя как отдельный инвентарный объект.

Скидка с цены, предоставляемая покупателю в связи с отсутствием репутации качества, деловых связей, опыта управления, достаточной квалификации персонала и др., представляет собой отрицательную деловую репутацию и учитывается у покупателя как доходы будущих периодов.

Приобретенная деловая репутация амортизируется линейным способом в течение 20 лет (но не более срока деятельности организации).

Отражение деловой репутации в бухгалтерском балансе производят предприятия, приватизированные в процессе аукционов и конкурсов, а также предприятия, консолидирующие отчетность головной и дочерних организаций.

Существующий порядок определения стоимости деловой репутации критикуется многими специалистами. При данном методе расчета стоимость деловой репутации как нематериального актива может значительно искажаться, так как балансовая стоимость активов, рассчитанная по правилам бухгалтерского учета, и их рыночная стоимость часто различаются.

Кроме того, в условиях массовой недооценки российских предприятий по этой статье проходит чаще всего сумма дооценки активов предприятия. Тогда актив, проходящий по статье «деловая репутация», может вообще не иметь никакого отношения к нематериальным активам, а просто приравнивается к ним в целях бухгалтерского учета.

В нормативных документах вопросы, связанные с определением стоимости деловой репутации, ее формированием и переходом прав собственности, до конца не решены. Это позволяет компаниям в процессе корпоративного слияния (поглощения) использовать свойства гудвилла как для утонченного ухода от налогообложения, так и для приукрашивания финансовых показателей.

Для приукрашивания финансовых результатов используется механизм приобретения сторонней компании. После совершения сделки она получает эффект увеличения текущей прибыли. Вместо текущих затрат начисляется амортизация деловой репутации за длительный период времени, то есть краткосрочные затраты «растягиваются» на продолжительное время.

Этот же механизм используется для того, чтобы за счет создания резерва под обесценение деловой репутации уменьшить свою прибыль в целях сокращения налогообложения.

Так, перед появлением заведомо прибыльного программного обеспечения или усовершенствованного оборудования компания приобретает «падающую» структуру с раскрученным именем, а через год, перед выпуском своей продукции, которая должна принести серьезную прибыль, производит обесценение деловой репутации «приобретения», тем самым снижая налогооблагаемую прибыль.

В целях совершенствования системы управления деловой репутацией необходима дальнейшая доработка ПБУ 14/2001 для приближения определения деловой репутации в национальных стандартах к определению в международных стандартах финансовой отчетности. Следующий шаг – определение элементов деловой репутации, уточнение порядка ее оценки, и, возможно, включение ее в перечень амортизируемого имущества по статье 257 НК РФ.

Многие известные отечественные предприятия, несмотря на устойчивое доверие со стороны покупателей и высокую нравственную оценку, имеют отрицательную деловую репутацию. И дело здесь скорее в системе налогообложения и бухгалтерского учета, которые излишне сложны и нерациональны. Предложенные выше изменения позволят приблизить бухгалтерское определение к нравственному определению деловой репутации предприятия.

## СПРАВЕДЛИВАЯ СТОИМОСТЬ И СЕБЕСТОИМОСТЬ.

Мирко О.Г. - студентка гр. ЭУП-03  
Кузьмичева Е.В. – научный руководитель

В последние десятилетия в связи с активизацией рынков капитала, появлением новых субъектов учета (финансовых инструментов), расширением практики поглощения и купли-продажи фирм как единых имущественных комплексов начал актуализироваться вопрос использования понятия «справедливая стоимость» в бухгалтерском учете. Введение его в рабочую систему категорий рассматривают как признак революции в бухгалтерском учете. Революционность заключается в различии между исторической ценой, однозначной и объективной, подкрепленной оправдательным документом, и оценкой с позиции будущего, многозначной и субъективной, основанной на прогнозируемых денежных поступлениях. Бухгалтер чаще использует в работе оценки по себестоимости, но оценка, рассчитанная исходя из ожидаемой полезности, – новое решение, которое может повлиять на методологию бухгалтерского учета, изменить традиционный взгляд пользователей на публичную отчетность, которая должна быть объективной, надежной, достоверной и сопоставимой. Являются ли рассматриваемые виды оценок альтернативными, вытеснит ли одна из них другую?

На XXV международном конгрессе Европейской ассоциации бухгалтеров в апреле 2002 г. в Копенгагене Ж. Ришар, авторитетный исследователь теории бухгалтерского учета, посвятил свой доклад истории развития «стоимости», которая использовалась во Франции и Германии с 1673 г. по 1914 г. Справедливая стоимость использовалась весь XIX век в этих странах в рамках двух официальных систем определения стоимости: динамической (основанной на себестоимости) и статистической (основанной на рыночной стоимости). В теории динамического баланса акцент делают на последовательное отражение кругооборота капитала, вложенного в предприятие, и полученный финансовый результат. В теории статистического баланса – на достоверное представление имущественного и финансового положения предприятия на определенный момент времени. Борьба между этими двумя системами определяется различиями во взглядах профессионалов. Динамическую поддерживают деловые люди, тесно связанные с бизнесом, статистическую концепцию поддерживают юридические круги. Основной аргумент сторонников справедливой стоимости – наиболее достоверная оценка реальной стоимости актива, а контраргумент сторонников исторических цен – невозможность обоснования расчета справедливой стоимости.

Чтобы разобраться в этом вопросе обратимся к понятиям себестоимость и справедливая стоимость. Последняя – это оценка с позиции размера ожидаемых к получению в будущем



выгод, а себестоимость – оценка с позиции величины затрат вложенного труда. Критерий применения этих оценок – их реальность. Доминирующие в бухгалтерском учете оценки по себестоимости объективны и легко интерпретируемы, но их значимость и достоверность с позиции текущих рыночных цен с течением времени может стремительно снижаться, что искажает информацию, принимаемую во внимание при принятии решений о целесообразности бизнеса – контактов с какой-либо компанией. А публичная отчетность должна быть такой, чтобы практические и потенциальные поставщики капитала могли сделать вывод о правильности и оправданности ими решения об инвестировании средств в компанию. Для осознанности этого решения необходимо составлять отчетность двигаясь от производителя (из прошлого) и исходить из затрат вложенного в оцениваемый объект труда – доминируют исторические цены, либо двигаться от потребителя (из будущего) и использовать экономическую ценность, когда оценки объекту учета исходят из ожидаемых в будущем доходов. Достоверность оценок – это степень их сопоставимости, но равную достоверность обеспечить невозможно, так как предпочтение одного метода другому может привести к «утончаемости» одних и «искажаемости» других показателей. Так, метод оценки запасов ЛИФО более точно оценивает себестоимость, но искажает оценку выходных запасов, а метод ФИФО наоборот. Таким образом, возникает желание «улучшить» оценки, приводимые в отчетности. Федеральным законом №129 от 21.11.96 «О бухгалтерском учете» законодательно закреплена доминанта оценки по себестоимости, но в пояснительной записке должно сообщаться о фактах неприменения правил бухгалтерского учета в случаях, когда они не позволяют достоверно отразить имущественное состояние и финансовые результаты деятельности фирмы. Таким образом, законодательно закреплена возможность отхода от норм бухгалтерского учета и допускается использование различных оценок, в том числе и по справедливой стоимости.

Но вся проблема в том, что нормативные документы не содержат точных алгоритмов расчета справедливой стоимости. Так при наличии активного рынка в качестве справедливой стоимости используют рыночную цену, но последняя не является таковой, так как рынок не совершенен и достоверность оценки экономических ценностей невозможна. При отсутствии активного рынка заменителями справедливой стоимости выступают субъективные оценки, предполагающие профессиональное суждение оценщика, базирующиеся на расчете ценности объекта с позиции его участия в генерировании будущих доходов. Значит, справедливая стоимость может быть достигнута в отношении активов, точные аналоги которым есть на рынке. В остальных случаях действуют в соответствии с МСФО 22 «Объединение компаний».

Например, при товарной оценке предприятия использование справедливой стоимости или себестоимости зависит от интересов фактических и потенциальных инвесторов. Первым оценка активов с позиций будущего не актуальна, вторым себестоимость ранее сделанных вложений не важна, важнее оценки активов как потенциальных источников прибыли. Но отчетность составляется управленческим персоналом, возникает вопрос: на каких собственников ориентироваться? Необходимо различать две ситуации: когда осуществляется текущая деятельность компании, не предполагающая массового привлечения капитала на фондовом рынке (оценка по себестоимости); и деятельность в преддверии эмиссии ценных бумаг (оценка по справедливой стоимости). Следовательно, нужно идентифицировать интересы основных пользователей.

Подводя итог вышесказанному можно сделать вывод о том, что выбор «справедливая стоимость» или «себестоимость» не является проблемой методологии бухгалтерского учета, это вопрос взаимоотношений учета и пользователей его результатов, а расчет справедливой стоимости делается не столько бухгалтером, сколько профессиональным оценщиком, знающим конъюнктуру рынка. Бухгалтерский учет информационно обслуживает многие категории пользователей, поэтому невозможно разработать представление отчетных данных соответствующих интересам всех пользователей: поэтому жесткое противостояние исторических цен и справедливой стоимости неправомерно, а выбор одного и полное противостояние другой искажают характеристики хозяйственного субъекта. Безусловно, исторические цены

обеспечивают стабильность, понятность, надежность и достоверность информации. Справедливая стоимость – переменчива и соответствует своему названию на момент оценки. Переход к ней лишь уменьшает степень искаженности данных (с позиции текущих цен), но не устраняет ее полностью. Справедливая стоимость не отрицает принцип исторических цен, она применима при периодических переоценках, в залоговых операциях и операциях мены, при внесении не денежных активов в качестве вклада в уставной капитал и др. Но основная сфера ее применения – подготовка операций купли-продажи компаний. А бухгалтер, исходя из основных принципов (повышение достоверности отчетности и надежность оценки элементов финансовой отчетности), сам вправе решить: применять ли ему оценку по справедливой стоимости, повысит ли она достоверность его отчетности или запутает пользователей. Важно чтобы это решение было обдуманым и обоснованным. Достоверность и надежность информации должны оставаться первостепенными.

## АДАПТАЦИЯ РОССИЙСКИХ СТАНДАРТОВ К МСФО.

Климова В.А. – студент гр. ЭУП-01  
Кузьмичева Е. В. - научный руководитель

Наиболее значимыми тенденциями развития мировой экономики являются глобализация международных финансов и финансовых рынков, повышение значения рынков капитала в финансировании бизнеса, интернационализация экономических отношений и необходимость их надежного и качественного информационного обеспечения. Основа такого обеспечения – публичная бухгалтерская отчетность, в отношении которой существует проблема достоверности, надежности и обоснованности представленных в ней данных.

Не случайно в последние годы в мировом профессиональном сообществе наблюдается общее желание финансистов и бухгалтеров решить проблему гармонизации бухгалтерского учета в международном контексте, подразумевающую идентификацию и нивелирование различий между национальными и международными стандартами бухгалтерского учета.

Сближение российских национальных стандартов бухгалтерского учета и отчетности с международными стало направлением государственной экономической политики, создающим условия для более полной интеграции российской экономики в мировое хозяйство.

Бухгалтерский учет и отчетность в России имеют свою специфику, которая связана с происхождением бухгалтерского учета в условиях плановой экономики. Поэтому большое значение имеет изучение международных стандартов учета и отчетности.

Попытки решения проблемы унификации бухгалтерского учета в международном контексте неоднократно предпринимались во второй половине XX века, причем наибольшую известность получили два подхода: гармонизация и стандартизация учета.

Идея *гармонизации* различных систем бухгалтерского учета обсуждается в рамках Европейского сообщества (ЕС) с 1961 года: в каждой стране может существовать своя модель организации учета и система стандартов, ее регулирующих. «Гармония» моделей учета достигается через их соответствие Директивам ЕС, основные положения которых включены в национальные законодательства стран-членов сообщества.

*Стандартизация учета* разрабатывается Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности (International Accounting Standards Committee, IASC) с 1973 года. Сущность стандартизации учета заключается в следующем: Национальные стандарты должны соответствовать *Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО)*, внедрение которых в национальные системы осуществляется на добровольной основе. Этот подход начинает доминировать в последние годы, так как он не ограничивается рамками ЕС. Значение МСФО в ближайшее время будет только возрастать, поэтому разработка отечественных положений по бухгалтерскому учету, корреспондирующих с МСФО, исключительно своевременна и актуальна.

В последнее время активно обсуждается проблема перехода российских организаций на международные стандарты финансовой отчетности, разрабатываемые IASC. Идея перехода российской системы бухгалтерского учета на международные стандарты финансовой отчетности возникла еще в конце 80-х. В ходе разработки Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности от 6 марта 1998 г. №283 обсуждалась проблема создания российской системы бухгалтерского учета для коммерческих организаций полностью на базе стандартов МСФО или на базе правил Американской системы бухгалтерского учета (Generally Accepted Accounting Principles - GAAP). Система GAAP содержит несколько существенных отличий от МСФО. По результатам обсуждения было принято решение об обновлении российской системы бухгалтерского учета в соответствии с МСФО, но не полностью на базе этих стандартов.

Были намечены следующие основные направления преобразования бухгалтерской системы: приведение концепции бухгалтерского учета в соответствии с новыми экономическими реалиями, формирование правил и норм постановки и ведения бухгалтерского учета хозяйствующими субъектами; реорганизация системы нормативного регулирования; формирование бухгалтерской профессии; реорганизация системы подготовки кадров.

Следует отметить отличия МСФО от национальных правил бухгалтерского учета (НБПУ):

- Орган регулирования МСФО – частная организация КМСФО, а НБПУ регулируется государственным органом или профессиональной организацией,
- Степень регулирования МСФО сводится к рекомендациям, в то время как НБПУ носят обязательный характер,
- Законодательная база МСФО - теория и практика разных стран, НБПУ ориентированы на национальное законодательство – гражданское, финансовое, коммерческое, налоговое,
- МСФО регулирует правила формирования сводной финансовой отчетности публичных компаний, а НБПУ – правила бухгалтерского учета активов и обязательств; правила формирования бухгалтерской отчетности всех организаций.
- Пользователи МСФО – рынок капитала (фондовые биржи, финансовые аналитики), пользователи НБПУ – судебная система, кредиторы, клиенты, банки, статистика и др.

Проблема использования МСФО в российской системе обуславливается превращением экономики России в органическую составляющую мирохозяйственной системы, а также возможностью использовать уже имеющийся в мире опыт для создания в кратчайшие сроки эффективно работающей системы, обеспечивающей потребности рыночной экономики.

При ориентации на МСФО имелось в виду, что они не предназначены для регулирования учета и отчетности, поэтому МСФО целесообразно использовать при создании Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике для обеспечения сопоставимой бухгалтерской информации, а также в процессе разработки национальных положений по бухгалтерскому учету в качестве критерия соответствия международной практике.

Внедрение идеологии МСФО в национальные системы учета в экономически развитых странах осуществляется через институты профессиональных бухгалтеров. Основное предназначение подобного института состоит в регулировании бухгалтерской и аудиторской практик, в представлении интересов бухгалтеров в правительственных кругах, в профессиональной сертификации бухгалтеров и др.

В апреле 1997 и в России был создан Институт профессиональных бухгалтеров России (ИПБ России) как негосударственная структура, объединяющая аттестованных бухгалтеров и аудиторов.

Значение национальных институтов исключительно велико. Представители Американского института сертифицированных бухгалтеров (American Institute of Certified Public Accountants, AICPA) играют ведущую роль в Совете по разработке стандартов финансового учета (Financial Accounting Standards Board, FASB), т.е. по сути определяют политику в области бухгалтерского учета в стране.

Наиболее важную роль в унификации учета играют три организации:

- Комитет по международным стандартам финансовой отчетности (IASB),
- Международная федерация бухгалтеров (International Federation of Accountants, IFAC),
- Международная организация комиссий по ценным бумагам (International Organization of Securities Commissions, IOSCO).

Основная задача *Комитета по международным стандартам финансовой отчетности (IASB)* – гармонизация международной практики учета и отчетности через систему МСФО. С момента своего создания в 1973 г. Комитет разработал 39 стандартов, в результате их совершенствования в настоящее время действуют 35 стандартов.

МСФО не является сводом универсальных инструкций по бухгалтерскому учету: они представляют собой компромиссный вариант различных национальных школ. Ни одна страна, имеющая свои традиции в области бухгалтерского учета (а Россия относится именно к таким странам), не может позволить себе полную замену национальных стандартов международными. Речь может идти лишь о гармонизации систем.

Одна из особенностей МСФО заключается в их финансовой ориентированности, что предполагает существенное повышение требований в отношении подготовки бухгалтеров по вопросам анализа и финансового менеджмента. Кроме того, поскольку в условиях рынка особую значимость имеет надлежащее оформление договоров, к современному бухгалтеру предъявляются все более высокие требования. Таким образом, бухгалтер становится важным участником процесса управления финансами.

Опыт экономически развитых стран показывает, что значимость бухгалтерских стандартов в большей степени определяется их признанием со стороны рынков капитала. Интересы рынков капитала представляет *Международная организация комиссий по ценным бумагам и биржам (IOSCO)*. В 1989 году IASB и IOSCO заключили договор о разработке совместного проекта по координации усилий в области гармонизации бухгалтерского учета в увязке с требованиями фондовых бирж, согласно которому предполагалось в течение ближайших лет разработать базовый набор стандартов, признаваемый всеми биржами. В мае 2000 г базовый набор стандартов был утвержден: в него включены 40 стандартов, разбитых на 5 групп:

- 1) общие стандарты,
- 2) стандарты, относящиеся к отчету о прибылях и убытках,
- 3) стандарты, относящиеся к балансу,
- 4) стандарты, относящиеся к отчету о движении денежных средств,
- 5) прочие стандарты.

Готовность к постепенному переходу (в течение 5-7 лет) к базовому набору стандартов выразили все развитые страны мира.

Помимо IASB и IOSCO существенное влияние на учет и аудит в международном контексте оказывает *Международная федерация бухгалтеров (IFAC)*. Созданная в 1977 г., она объединяет 156 национальных бухгалтерских организаций из 114 стран мира, представляющих более 2,4 млн. бухгалтеров. В ноябре 2001г. ИПБ России был принят в действительные члены IFAC.

Цель IFAC – развитие и гармонизация бухгалтерского учета в мире, ее деятельность осуществляется через специально созданные комитеты.

Вхождение национальной организации в состав IFAC позволяет ознакомиться с международными тенденциями и опытом отдельных стран в решении проблем в области учета и аудита; иметь доступ к руководствам и методическим рекомендациям, разработанным специалистами различных стран; непосредственно участвовать в развитии международных учетных и аудиторских стандартов, руководств и тем самым способствовать нивелированию страновых различий в области учета и аудита; находиться в курсе текущих изменений и планируемых тенденций в области учета и аудита; влиять на представление специалистов бухгалтерской профессии в работе различных международных организациях (ВТО, IOSCO, Всемирный банк); устанавливать прямые контакты с профессиональными организациями других стран и обмениваться с ними опытом по конкретным направлениям.

Вхождение ИПБ России в состав IFAC на правах полного члена означает его признание международной профессиональной общественностью.

Как свидетельствует мировая практика, переход к использованию принципов и правил международных стандартов финансовой отчетности является постепенным и целенаправленным процессом. Очевидна невозможность такого перехода в короткие сроки, обусловленная необходимостью широкого круга мероприятий, в частности, требуются коррективы в национальное законодательство, прежде всего в гражданское, финансовое и налоговое, а также уточнение многих норм и правил в нормативной базе бухгалтерского учета.

## ПРОТИВОРЕЧИВОСТЬ ПОНЯТИЙНО-КАТЕГОРИЙНОГО АППАРАТА БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА

Шелепкина Ю.Н.- ст. гр. ЭУП-01  
Кузьмичева Е.В.- научный руководитель

Сегодня бухгалтерский учет и налогообложение финансовых результатов деятельности предприятия во многом осложнены отсутствием соответствующего бухгалтерского стандарта и несовершенством норм действующего налогового законодательства. Сегодня правильность оперирования терминами «доходы» и «расходы» требует определенности и однозначности трактовки данных понятий в системе бухгалтерского учета и налогового законодательства.

Согласно п.2 ПБУ 9/99 под доходами в бухгалтерском учете понимается увеличение экономических выгод в результате поступления активов и (или) погашения обязательств, приводящее к росту капитала организации, за исключением вкладов участников. Но, однако, термины: экономические выгоды, активы и капитал - пока никак не определены в нормативных актах, регулирующих бухгалтерский учет организаций. Следует отметить, что данные понятия не определены и в налоговом законодательстве.

НК РФ (так же, как и ПБУ 9/99) понимает под доходами экономическую выгоду. Но, однако, в отличие от ПБУ 9/99 в НК РФ нет увязки экономических выгод с увеличением капитала организации. Это вполне логично, так как увязывание получения доходов с приростом капитала потребовало бы законодательного определения термина «капитал».

Оставляя термин «капитал» вне НК РФ, законодатель одновременно избегает множества проблем, которые могли бы возникнуть, если бы он все-таки был введен. Однако законодатель должен был оговорить различные ситуации получения экономических выгод, которые не являются получением дохода.

В отличие от бухгалтерского учета в налоговом законодательстве под доходами понимается поступление любых экономических выгод в организацию, а не только тех, которые приводят к увеличению собственного капитала. В рамках гл.25 НК РФ налоговые доходы подразделяются на учитываемые и не учитываемые в целях исчисления налога на прибыль. Список последних закрыт, поэтому любые поступления экономических выгод, не поименованные в данном списке, учитываются для целей исчисления налога на прибыль.

Бухгалтерский и налоговый учет по-разному также дают толкование категорий «расходы», «затраты» и «себестоимость»; вложен различный смысл и в понятия «прямые» и «косвенные» расходы по этим видам учета.

В бухгалтерском учете данные категории - это самостоятельные понятия, описываемые определенными бухгалтерскими записями. Так согласно п.2 ПБУ 10/99 под расходами понимается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов и (или) возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Под расходами в НК РФ признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные налогоплательщиком. Однако в ст.252 НК РФ говорится, что « под

обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты» и «под документально подтвержденными расходами понимаются затраты...». Иными словами, НК РФ отождествляет понятия «расходы» и «затраты», а в случаях, предусмотренных ст.265 НК РФ, и понятию «убытки». Категория «себестоимость» же в НК РФ вообще не применяется.

Более того, в НК РФ своеобразно трактуются прямые и косвенные расходы. Именно поэтому абсолютно нескожи правила исчисления суммы расходов, уменьшающих доходы за данный отчетный (налоговый) период, для целей налогового и бухгалтерского учета.

В бухгалтерском учете группировка затрат на прямые и косвенные позволяет исчислить затраты по отдельным объектам учета затрат и объектам калькуляции. При этом данная группировка основана на определениях, закрепленных в Основных положениях по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции, утвержденных ЦСУ СССР, Госпланом СССР и Минфином СССР 20.07.70.

В бухгалтерском учете разных организаций деление затрат на прямые и косвенные будет зависеть от специфики их деятельности. Например, для организации, выпускающей один вид продукции, все затраты будут прямыми. Однако в налоговом учете даже в этом случае будут выделены косвенные расходы.

В НК РФ к делению затрат подход иной. Во-первых, прямые и косвенные затраты называются расходами. Во-вторых, данные понятия разделяются для торговых и неторговых организаций. В-третьих, содержание данных понятий в налоговом законодательстве существенно отличается от бухгалтерского. И это связано с тем, что НК РФ содержит закрытый список прямых затрат.

В отношении задачи разделения затрат на прямые и косвенные, можно сказать, что нормы НК РФ не способствуют росту поступлений налога на прибыль. В большинстве случаев бухгалтерская себестоимость продукции будет превышать величину налоговых прямых расходов. Это означает, что себестоимость готовой продукции и незавершенного производства в бухгалтерском учете будет выше, чем в учете для целей налогообложения и ряд затрат в бухгалтерском учете не сможет быть отнесен на расходы периода.

Признание отдельных доходов (расходов) для составления финансовой отчетности и целей налогообложения также может не совпадать. В результате между прибылью по данным финансовой отчетности и прибылью для целей налогообложения возникают различия, влияющие на сумму текущих и будущих обязательств по налогу на прибыль.

Государство, как один из основных пользователей учетной информации, у которого есть возможность установить свои правила игры, безусловно, может разработать и утвердить любые правила формирования налоговой базы и, собственно, ведения учета финансовых результатов организации. Так, для определения уменьшения (увеличения) будущих налоговых обязательств согласно Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) 12 (1996 г.) и ПБУ 18/02 используется «обязательственный» метод, ориентированный на бухгалтерский баланс. Приведен ряд основополагающих терминов, используемых в стандартах. Под отложенными налоговыми обязательствами понимаются суммы налога на прибыль, подлежащие уплате в будущих периодах в отношении налогооблагаемых временных разниц.

Отложенные налоговые активы - суммы налога на прибыль, подлежащие возмещению в будущих периодах в отношении вычитаемых временных разниц и переноса убытков прошлых лет.

Временные различия - это различия между балансовой стоимостью актива и обязательства и их налоговой базой.

При использовании данного метода признаются обязательства или активы на сумму налога, подлежащего уплате, которая определяется в налоговой декларации. Ее же отражают как расход по налогу на прибыль в отчете о прибылях и убытках. Выявляются также базы для отложенных налоговых активов и обязательств и их налоговой базы. Оценка текущих и отложенных налоговых активов и обязательств исходит из ставки налога, которая будет действовать в период восстановления временных разниц.

В балансе суммы отложенных налоговых активов и обязательств отражаются отдельно от краткосрочных обязательств по налогу на прибыль. Изменения в балансовых статьях отложенных налоговых активов и обязательств влияют на расход по налогу на прибыль, отражаемый в отчете о прибылях и убытках.

При установлении данных стандартов и данного метода государство должно заботиться об эффективности деятельности национальных организаций. Это не только будет способствовать росту поступлений налога на прибыль в бюджет, но и отразится на повышении конкурентоспособности отечественных товаров на мировых рынках. Поэтому каждое нововведение налогового законодательства должно оценивать не только микроэкономические, но и макроэкономические последствия.

## ЗОЛОТОВАЛЮТНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА

Новокшонова Е.В. - студент гр.МЭ-92

Макеева Н.Г. – научный руководитель

Физические лица, компании, организации и государство часть своих финансовых ресурсов обращают в резервы, то есть активы, сберегаемые для возможных будущих расходов.

Золотовалютные резервы (ЗВР) – государственные запасы золота и иностранной валюты, хранящиеся в центральном банке или в финансовых органах, а также специальные права заимствования (СДР) и резервная позиция в МВФ.

Золотовалютные резервы предназначены для обеспечения платежеспособности страны по ее международным финансовым обязательствам, прежде всего в сфере валютно-расчетных отношений. Другая важная задача – воздействие на макроэкономическую ситуацию в своей стране, для чего на внутреннем валютном рынке государство продает и покупает иностранную валюту. Такие сделки называют валютными интервенциями и предназначены для изменения рыночного спроса и предложения на национальную и иностранную валюту и поддержания (изменения) на этой основе их обменного курса.

<b>Международные резервы Российской Федерации в 2003 году</b> (млн. долларов США)	
	01.01.03
Золотовалютные резервы	47 793
в том числе:	44 054
	44 051
	1
	2
	3 739
валютные резервы	01.02.03
в том числе:	49 274
золото	45 534
	45 531
	1
	2
	3 740
иностранная валюта	01.03.03
СДР	53 061
резервная позиция	49 326
в МВФ	49 324
	0
	2
	3 735

Величина ЗВР в мире составляет 1,7 трлн.долларов.

В России золотовалютные резервы в последние 4 года колеблются в диапазоне 12-24 млрд.долларов, в ноябре 2002 года они составляли 46,767 млрд.долларов, объем золотовалютных резервов России по состоянию на 1 марта вырос и составил \$53,061 млрд., достигнув нового рекордного значения.

Россия входит в число 15 стран мира, имеющих наибольшие золотовалютные резервы.

Резервы Японии - одного из мировых лидеров по этому показателю - составляют около 500 млрд долларов. Наша страна находится приблизительно в одной категории скорее с развивающимися странами. Так, резервы Китая составляют 165 млрд долларов, Гонконга и Тайваня - примерно по 110 млрд долларов, а Южной Кореи - около 100 млрд долларов. Тем не менее, для России резервы объемом в 50 миллиардов являются вполне достаточными с точки зрения поддержания стабильности в экономике. В нынешней ситуации они способны сыграть свою главную роль - "аварийного парашюта" для национальной валюты, платежного баланса страны и выплат по внешнему долгу в случае форс-мажора.

Достаточность золотовалютных резервов оценивается по нескольким показателям. Во-первых, резервы принято сравнивать с объемом ежемесячного импорта страны. Считается что, в крайнем случае, Центробанк ценой своих резервов может поддержать платежный баланс и обеспечить потребности страны в импортных товарах. Нормой в мировой практике считается соответствие объема резервов трехмесячному импорту страны. Если резервы равны шестимесячному объему импорта - это уже очень хороший показатель. Сейчас золотовалютные резервы России превышают объем импорта за десять месяцев.

Еще одним показателем достаточности резервов является их сравнение с неотложными платежами по внешнему долгу. Нормой считается, если в случае кризиса резервы смогут покрыть краткосрочные обязательства государства в течение ближайшего года. В идеале резервы должны соответствовать обоим показателям одновременно. В ближайший год мы должны заплатить по внешнему долгу 17 млрд долларов, а объем трехмесячного импорта составляет 18 млрд долларов. Таким образом получается, что России на данном этапе необходимы резервы в 35 млрд долларов, что почти в полтора раза меньше их нынешнего объема.

Резервы Центробанка (ЦБ) удовлетворяют и еще одному показателю достаточности, согласно которому они должны быть больше денежной базы в широком определении. Денежная база отражает количество "эффективных денег" в экономике и складывается из наличных денег в обращении (с учетом остатков в кассах банков), средств на корсчетах банков в Банке России, обязательных резервов банков и их депозитов в Центробанке, а также обязательств ЦБ по выкупу ценных бумаг. То есть, если вдруг все держатели рублей захотят обменять их на доллары, Банк России должен насытить рынок долларами и удовлетворить спрос на них без ущерба для национальной валюты. На 1 февраля денежная база в широком определении составляла 1,14 трлн рублей. В пересчете на доллары это приблизительно 36 млрд, то есть значительно меньше, чем было у Центробанка на эту дату.

Но ЦБ пополняет свои резервы за счет покупки валюты на рынке. Для того же, чтобы покупать доллары, Банк России печатает рубли. Таким образом, увеличивается объем рублей в экономике, и национальная валюта обесценивается быстрее - то есть растут темпы инфляции. Но, с другой стороны, Центробанк не может не покупать валюту на рынке: экспортеры, обязанные продавать как минимум 50% своей выручки, наводняют внутренний рынок долларами. В результате, американской валюты на рынке становится много, а рублей начинает не хватать. А это означает укрепление рубля относительно доллара и, как следствие, снижение способности российской промышленности конкурировать с импортными товарами.

На протяжении многих столетий золото было особо желанным в силу его редкости. Около 34 тыс.т чистого золота составляет такая часть ЗВР, как монетарное золото, то есть золото в государственных хранилищах. Золото составляет примерно 1/3 от общего объема ЗВР многих богатых стран. Но этот официальный золотой запас медленно сокращается в последнее десятилетие, так как золото почти вытеснено из международных валютно-расчетных отношений, хотя и остается высоколиквидным товаром, который можно обратить в любую



валюту. Золото не только требует больших затрат на хранение, но и приносит Центробанкам очень низкий доход, чем оно уступает акциям и облигациям. Центробанки развитых стран уже начали распродажу золота из своих резервов, тем самым снижая цены на него. В декабре 2002 года цена на золото на мировом рынке составляла \$234 за тройскую унцию. Едва ли она упадет еще ниже. Однако опасения того, что другие центральные банки могут последовать данному примеру, будут продолжать оказывать понижающее воздействие на цены в течении ближайших нескольких лет. Европейский центральный банк решил держать в золоте лишь 15%. Но несмотря на это Западная Европа и США владеет более, чем половиной мировых официальных запасов золота. Согласно данным Всемирного совета по золоту, первое место по количеству официальных запасов золота среди стран — членов МВФ занимают США. Золотые запасы этой страны составляют 8,1369 тыс. тонн (56,3 проц. от объема золотовалютных резервов США). Россия в этом списке находится на 12-м месте. Ее золотой запас составляет 394,1 тонны. При этом содержание золота в общем объеме золотовалютных резервов РФ всего 11 процентов.

В России значительная часть ЗВР приходится на золото (\$3,735 млрд.), хотя и существует тенденция к медленному снижению этих запасов.

Меньшая часть ЗВР состоит из особой международной валюты – специальных прав заимствования (СДР) и так называемой резервной позиции в МВФ. Специальные права заимствования были эмитированы МВФ для стран-участниц Фонда в качестве специальной международной валюты для расчетов между государствами. Поначалу они выступали как простое кредитное средство. Однако затем Международным валютным фондом была поставлена задача превратить их в "главный резервный актив международной валютной системы". Единица СДР является условной. Выпуск СДР происходит в виде кредитовых записей на счетах МВФ пропорционально квотам стран-участниц. Эти квоты используются ими для закупки конвертируемой валюты или для погашения дефицита платежного баланса. Однако их доля в общих валютных резервах мира невелика - около 3%. Страна становится обладательницей определенной суммы СДР, не предоставляя при этом эквивалент в золоте или национальной валюте. Срок действия СДР не ограничен во времени. Однако СДР не смогли потеснить доллар и другие ключевые валюты в международных валютно-расчетных отношениях и в официальных резервах, поэтому их было выпущено в 1970-1980 гг. на сумму примерно равную 30 млрд.долларов, а затем их выпуск вообще прекратился. Россия, согласно квоте МВФ, может рассчитывать на 1,7 млрд. долл. из этой суммы. Более узкие цели преследует резервная позиция в МВФ, то есть право на получение кредита по первому требованию в счет доли страны в резервах. Своей резервной позицией в МВФ страны могут пользоваться без ограничений. Общая величина этой резервной позиции близка к 70 млрд.долларов, а в России – всего 2 млн.долларов.

Таким образом, официальные золотовалютные резервы мира на 3/4 состоят из иностранных валют. Часть этой валюты храниться без движения, часть вложена в высоколиквидные иностранные государственные ценные бумаги или на депозиты в иностранных банках, что приносит дополнительный доход владельцам и распорядителям золотовалютных резервов (обычно это центральные банки и (или) министерства финансов).

Россия владеет примерно 49,3 млрд.долларов иностранной валюты. Если на начало 2002 года валютные резервы (без учета золота) практически полностью состояли из активов в долларах США и евро, причем на долю евро приходилось не более 10% валютных резервов, то к концу истекшего года доля евро возросла более чем в два раза. Также произошло увеличение долей других валют. Доля доллара США за 2002 год снизилась с 90% до 75%. Минфин РФ считает оптимальной долю долларов в составе золотовалютных резервов страны на уровне немногим более 50%, оптимальная доля евро в составе резервов может составлять 30%, золота - 10%, остальная часть резервов может приходиться на иные валюты, в частности, фунты стерлингов, швейцарские франки, иены. Укрепление евро не является поводом для изменения политики формирования золотовалютных резервов России и перевода их в евро. Однако это может отразиться на увеличении объема платежей по внешнему долгу.

В России основная часть ЗВР находится в распоряжении Центрального банка РФ, меньшая – в распоряжении Министерства Финансов РФ (преимущественно это монетарное золото).

В случае нехватки финансовых ресурсов в стране, в том числе из-за отрицательного сальдо платежного баланса (то есть когда страна переводит за рубеж больше средств, чем зарабатывает там), государство предпочитает не расходовать свои золотовалютные резервы, а заимствовать за рубежом ссудный капитал (займы, кредиты, ссуды, гранты).

## ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ ГЕРМАНИИ

Пузанова Л. А. – студент гр. МЭ-91  
Макеева Н. Г. – научный руководитель

Устройство государственных финансов имеет особое значение в федеративном государстве Германии, поскольку оно не только определяет материальную основу экономического регулирования и социальной политики, но и обеспечивает сбалансированное разделение властных полномочий и ответственности разных уровней государственного управления и, тем самым устройство самой федерации. Включая в себя элементы, присущие всем государствам с федеративным устройством, финансовая система Германии также имеет ряд важных особенностей, которые обусловлены ориентацией на социальное рыночное хозяйство и проблемами, связанными с объединением страны.

Финансовая система ФРГ включает федеральный бюджет, бюджеты 16 земель, общин, специальные правительственные и внебюджетные фонды, финансы Федеральной железной дороги (Бундесбан) и Федеральной почты (Бундеспост), государственных предприятий, органов социального страхования, федерального ведомства по труду. Вся страна разбита на финансовые округа. Связующим звеном между бюджетом федерации и бюджетами земель являются высшие финансовые дирекции. Они объединяют несколько финансовых округов.

Особенностью федерального бюджета Германии является то, что с 1974 г. в него включаются средства фонда социального страхования и социального обеспечения. В формировании доходов бюджета особую роль играет налоговая политика как важнейшая подсистема бюджетной политики. Налоговые поступления составляют 4/5 всех доходов бюджета, причем, в отличие от России, на 2/3 налоговые поступления формируются за счет прямых налогов (подходного или налога на зарплату, корпорационного, промыслового). Однако их доля в бюджетах различных уровней разная. В бюджетных доходах федерации, земель и общин она составляет соответственно: 9/10; 7/10 и 1/3.

Основными плательщиками налогов являются рабочие и служащие. На их долю приходится около 70% всех налоговых поступлений в стране. Налоговая система ФРГ опирается прежде всего на подходный налог. Доля подходного налога превышает 1/3 общей суммы налоговых поступлений. Данным налогом облагаются все граждане имеющие доход. Подходный налог включает два вида налога: налог на заработную плату и налог с капитала. Минимальная ставка подходного налога - 19%, максимальная - 53% (до 1990 г. она составляла 56%). Ставка налога на доходы с капитала - 25%.

Обложение юридических лиц производится посредством налога на корпорации. Ставка налога на корпорации для нераспределенной прибыли - 50%, для распределенной прибыли - 36%. В настоящее время с началом функционирования единого европейского внутреннего рынка во всех странах-членах Европейского Союза вводится единообразная ставка: минимальная - в размере 30%, максимальная - 40%. Промысловым налогом облагаются не результаты деятельности физических и юридических лиц, а капитал и доходы предприятия как хозяйствующего субъекта. Он взимается при распределении прибыли до уплаты корпорационного налога. Взимание налога осуществляется по двум ставкам: 5% суммы промыслового налога и 0,2% балансовой стоимости основного капитала.

К косвенным налогам ФРГ относят налог на добавленную стоимость, земельный налог с оборота, индивидуальные акцизы (на нефтепродукты, табак, кофе), налог с оборота импорта, фискальная монополия и таможенные пошлины. НДС занимает главное место среди косвенных налогов. На его долю приходится около 43% всех косвенных налоговых поступлений в стране. НДС облагается конечный потребитель в частной и государственной сфере потребления товаров и услуг. Применяются две ставки НДС: общая (14%) и льготная (7%). Монополистическому капиталу предоставляются большие льготы при обложении НДС. Во-первых, НДС не взимается с прибыли при ее обложении. Во-вторых, поставки сельскохозяйственной продукции, сырья и вспомогательных материалов, товаров от одной компании к другой, товары на экспорт облагаются по льготной ставке.

Принцип обеспечения финансовой системы государства за счет налогов ни в коей мере не исключает права законодателя вводить иные виды отчислений. На этой основе развилась практика введения специальных платежей, которые предусматривают особую финансовую ответственность плательщика за решение задач государственного финансирования. Обязательным общегосударственным налогом является церковный налог. Забота о сохранении естественной среды обитания повлекла за собой введение "экологического налога", который, в сущности, является добавкой к поземельному налогу. Еще одним специфическим налогом является надбавка на солидарность, поступления от которой направляются на финансирование крупномасштабных проектов в бывшую ГДР. Ставка "надбавки на солидарность" корректируется ежегодно.

Кроме налоговых поступлений доходы центрального бюджета складываются из прибыли от экономической деятельности государственных предприятий и рентных платежей. В эту статью доходов регулярно включаются многомиллиардная прибыль центрального банка ФРГ. Несколько меньшее значение имеют поступления процентных выплат за предоставленные межгосударственные кредиты, доходы от участия в капитале, а также средства от реализации этих частей.

Структура расходов федерального бюджета отражает функции, выполняемые федеральным правительством. Одна из основных целей бюджетной политики - смягчение социального неравенства в обществе. Решается она как характером налогообложения, так и трансфертами из бюджета нуждающимся семьям. С середины 70-х годов на цели социального обеспечения направляется 46-47% всех расходов госбюджета, включая фонд социального страхования и социального обеспечения. Относительно высокий удельный вес затрат на социальные цели объясняется прямой заинтересованностью государства в воспроизводстве квалифицированной рабочей силы.

Важное место в системе государственного регулирования принадлежит бюджетным расходам на экономику (затраты на жилищное строительство, коммунальное хозяйство, энергетику, добывающую промышленность, обрабатывающую промышленность, связь, транспорт и сельское хозяйство). Из них до 90% идет на финансирование производственной инфраструктуры: строительство и поддержание дорог, аэродромов, федеральной железной дороги и почты. Военные расходы в федеральном бюджете страны составляют примерно 25-30%. Причем нужно заметить, что большая доля военных расходов приходится на бюджеты земель и общин.

Характерной особенностью государственных финансов Германии является дефицит бюджета. Относительно устойчивый и высокий бюджетный дефицит начала 80-х г. (от 3,3% до 4,9% от ВВП) остро поставил вопрос о желательных масштабах государственной деятельности. Правительство Г. Коля с 1982 г. пересмотрело распределение между государством и частным секторами с целью устранения перекоса в сторону государства, и снижение бюджетного дефицита стало важным стартовым мероприятием. В процесс снижения госквоты и бюджетного дефицита были вовлечены все народнохозяйственные компоненты государственных расходов, сдерживался прирост расходов на персонал, на товары и услуги, социальные трансферты, капитальные вложения.

С 1990 г. в связи с объединением Германии обнаружилась тенденция к довольно значительному росту бюджетного дефицита. Для замедления роста расходов на выплату процентов по госдолгу Министерство финансов ФРГ использует некредитное покрытие расходов, а также продажу государственной собственности. Главной материальной базой, на которую опирались новые земли в выходе из кризиса, были трансферты из госбюджета, а также средства различных фондов. Поскольку этих средств было не достаточно правительство пошло на увеличение налогов. Восстановительный процесс в новых землях сопровождался новым устройством государственных финансов на их территории. Вместе с тем структура бюджетов новых земель и общин свидетельствует об их полной финансовой несамостоятельности: 75% всех доходов - трансферты из Западной Германии. Следует отметить, что при обвальных финансовых потоках в новые земли правительство по-прежнему преследует цель снижения государственных расходов и налогов в ВВП. Тем не менее, проблема бюджетного дефицита не была решена и в 1999г. он составил 40 млрд. долларов (4 % доходов бюджета).

Государственный долг ФРГ, как и других промышленно развитых государств, стал одним из факторов функционирования финансовой системы. По величине и темпам роста долга ФРГ стоит на третьем месте после США, Великобритании. Особенностью развития государственного долга ФРГ является тенденция к сокращению доли федерального правительства и земель при росте задолженности общин, которые на настоящий момент несут свыше 40% расходов на обслуживание государственного долга.

Рынок государственных ценных бумаг Германии - четвертый крупнейший международный рынок правительственных обязательств после США, Японии и Великобритании. Отличительной его особенностью является то, что он по своему объему не превалирует над рынком остальных типов долговых фондовых инструментов, но значительно превышает рынок акций. В общем объеме облигаций, размещенных на территории ФРГ, в последние годы доля государственных облигаций не превышала 40%. Другой важной чертой рынка государственных облигаций в ФРГ является наличие единого статуса и универсальных правил совершения операций с разными видами правительственных долговых инструментов.

Финансы государственных предприятий - составная часть финансовой системы страны. ФРГ имеет развитый сектор государственной собственности. В руках властей земель, общин и федерального правительства полностью находится транспорт и связь, горная промышленность, черная и цветная металлургия, все производство электроэнергии, алюминия, около 50% производства автомобилей и судов, добыча нефти и газа. Государство сосредотачивает в своих руках отрасли, недостаточно рентабельные для монополистического капитала, в том числе дорожное хозяйство, строительство автострад, аэродромов, жилищное хозяйство. Деятельность государственных предприятий в ФРГ в целом убыточна, ибо на их продукцию, реализуемую частным монополиям, установлены низкие цены. Убытки покрываются за счет краткосрочных и среднесрочных кредитов, в результате чего растут долги государственных предприятий.

Финансовый капитал страны представлен группами сросшихся между собой промышленных, финансовых и прочих монополий, охватывающих всё национальное хозяйство. Особенностью ФРГ является меньшее число финансовых групп не только по сравнению с США, но и с теми развитыми капиталистическими странами, экономика которых по своим масштабам сопоставима с западногерманской. В Японии, Франции, Великобритании количество таких групп составляет 15-20, а в ФРГ не достигает и 10. Это объясняется громадной концентрацией банковского капитала в руках трёх гроссбанков - "Дойче банк", "Дрезден банк", "Коммерцбанк": они контролируют около 80% акционерного капитала страны. Три главные финансовые группы сформировались вокруг этих гроссбанков.

Подводя итоги, необходимо отметить, что характерными особенностями финансовой системы Германии являются включение фондов социального назначения в федеральный бюджет, преобладание в государственных расходах расходов на социальную сферу, а в доходах - поступлений от прямых налогов. Основными проблемами являются дефицит бюджета и финансовая несамостоятельность земель бывшей ГДР.

## СОЮЗ РОССИИ И БЕЛОРУССИИ

Хлопотина Е.М. – студентка гр. МЭ-92  
Макеева Н.Г. – научный руководитель

Для большинства людей в России и Белоруссии Союз - это мечта. Мечта о единстве, основанная на искреннем непонимании того, как две ветви одного народа оказались разделенными государственными границами, и на ощущении своей полной непричастности к тому - будет эта мечта осуществлена или нет?

Для российских и белорусских политиков Союз - это реальность, в отношении которой они (в зависимости от того, являются ли сторонниками или противниками Союза) либо занимаются ее совершенствованием, либо усиленно толкают ее к краху.

Вступивший в силу 26 января 2000 года, договор о создании союзного государства создал принципиально новые условия для взаимоотношений между Белоруссией и Россией. Договор открыл новую страницу в отношениях двух стран, создав уже предпосылки не для сближения, а для объединения Белоруссии и России. Он положил начало процессу формирования принципиально иной геополитической и экономической конфигурации на постсоветском пространстве. До его подписания, хотя и существовали соглашения о Сообществе России и Белоруссии, Союзе Беларуси и России, двусторонние российско-белорусские отношения развивались на основе межправительственных соглашений и договоров между отдельными отраслевыми ведомствами и предприятиями. Теперь же оба государства получили возможность строить свои стратегические отношения на основе всеобъемлющего документа. Если учесть, что страны имеют не только единые технологические системы и взаимосвязанные экономики, но еще и историческую общность, общие культурные корни, то станет понятно, что этот процесс должен развиваться весьма активно.

Но за последние полгода создается впечатление, что Союз, Союзное государство грозит превратиться в миф. Миф, опасный, прежде всего тем, что он, отвечая народным чаяниям и государственным интересам, может оказаться лишь политической декорацией, прикрывающей неизбежность последствий итогов 1991 года - года великой трагедии России.

Мешают сильные различия в экономиках России и Белоруссии, но сегодня эти помехи, как следует из обсуждения в Минске, уже не являются столь уж непреодолимыми, хотя проблемы в вопросе сближения существуют.

Упор будет сделан не на формирование очередных политических институтов, а на объединение экономик двух стран. Речь, прежде всего, идет о создании единого экономического пространства и обо всем, что с этим связано - о налогах, пошлинах, валюте, ценах. Только комплексное решение этих вопросов приведет к реальной интеграции двух стран, к тому, что граждане и предприятия России и Белоруссии почувствуют себя жителями одной страны.

Подписанные межправительственные соглашения предусматривают введение единого рубля уже с 1 января 2005 года. Но президент Путин предложил Белоруссии ввести единую валюту ускоренными темпами - то есть с 1 января 2004 года, однако до сих пор Минск не дал ответа на эту инициативу. Переход к единой валюте, вероятно, окажется более болезненным для Белоруссии, чем для России. Для сохранения нынешних условий существования экономике Белоруссии необходима постоянная накачка деньгами, выражающаяся в инфляции более 30% в год. При переходе к российским темпам роста цен (12-15% в год) белорусские предприятия и казна испытают дефицит денег и соответственно - мощный шок. В отсутствие привычной денежной подпитки многие белорусские предприятия остановятся или перестанут выплачивать зарплату своим работникам. Борьбы с инфляцией без жертв не бывает - белорусским бюджетникам и госсектору придется затягивать пояса. При переходе к низкой инфляции в Белоруссии возможен экономический спад, подобный тому, что испытала Россия в середине 90-х. Российское правительство, разумеется, попытается сгладить негативные последствия перехода на единый рубль для Белоруссии. Однако за «сглаживание» высокой инфляцией придется заплатить уже российским гражданам. Перед российской властью встанет

выбор: либо шок в Белоруссии, либо продолжение подпитки ее экономики за счет российских граждан. Можно предположить, что будет выбран некий средний вариант, когда от стыковки валют одинаково плохо станет всем. В Белоруссии случится спад производства, а в России - дополнительная инфляция - примерно 2% в год. Переход к относительно низкой инфляции и бездефицитному бюджету разрушит нынешние условия существования белорусского хозяйства и фактически подтолкнет Минск к проведению реформ по образцу России.

Главный финансовый документ любого государства – бюджет. Бюджет Союзного государства на 2003 год принят в январе Парламентским собранием Союза России и Белоруссии и ныне составляет 2 млрд. 438 млн. российских рублей. РФ обеспечивает его доходную часть в размере 1 млрд. 530 млн. рублей, Белоруссия - 824 млн. Белорусская сторона имеет задолженность за 2000-2002 годы в 1,4 млрд. рублей. Россия задолженности не имеет. Союзный бюджет в нынешнем его виде никак не назовешь стратегическим – это, за исключением отдельных статей, в основном бюджет "мероприятий", так что никаких особых прорывов на убогой финансовой ниве двусторонней интеграции не ожидается.

Успешное продвижение по пути союзного строительства невозможно без выработки единых позиций по политическим вопросам. В настоящее время всем понятно, что процесс объединения двух государств не будет простым и займет много времени для преодоления политических разногласий, притирки переговорщиков, сближения экономик. Еще не раз придется спорить и все же договариваться о том, кто у кого и какие властные полномочия отберет, каким будет Конституционный акт общего государства, и чем в этом едином государстве станут нынешние Россия и Белоруссия. Неопределенность в решении вопроса о форме Союзного государства может быть сохранена лишь до принятия Конституции Союза. Если на этапе подписания Союзного договора уместными кажутся дипломатические оговорки о сложной федеративно-конфедеративной природе Союза, то в дальнейшем необходимо будет четко определиться в отношении цели объединения. Это - создание федеративного государства.

Разумная экономическая интеграция с Белоруссией выгодна, на определенных условиях она (интеграция) поможет России решить собственные проблемы. Например, расширить рынок сбыта для продукции российских предприятий, сделать более конкурентоспособной национальную валюту за счет увеличения ее реальной стоимости и так далее. Рассматривая внешнеполитические аспекты воссоединения, следует отметить, что с точки зрения изменения ситуации в Центральной и Восточной Европе объединение с Белоруссией предоставляет России ряд очевидных преимуществ:

во-первых, будет окончательно устранена опасность создания санитарной зоны по периметру западных российских границ, так называемого балтийско-черноморского пояса;

во-вторых, кардинально изменятся позиции России в ее диалоге с Украиной, будет оказана несомненная поддержка сторонникам интеграции с Россией этой страны. Как известно, Соединенные Штаты уже объявили Украину сферой своих жизненных интересов. Очевидно, что у России не меньше оснований на аналогичное утверждение;

в-третьих, к России существенно приблизится ее эксклав на Балтике - Калининградская область. Объединение России с Белоруссией позволит их Союзу потребовать от Литвы обеспечения беспрепятственного транзита, коридора, связывающего Союз с этой областью;

в-четвертых, непосредственный выход России на границы Центральной Европы, НАТО и потенциально Европейского союза позволит России укрепить свои позиции в отношении как с этими образованиями в целом, так и с их членами, прежде всего с Польшей.

В сентябре 1997 г. ООН признала международную правосубъектность Союза, зарегистрировав Договор о Союзе Беларуси и России и Устав Союза.

Конечно, Белоруссия для России - основной вектор возрождения единой государственности. И хотя процесс реформирования постсоветского пространства многовекторен и сложен, он имеет главную составляющую: внутреннюю стабильность Российского государства. Если России удастся стабилизировать свое экономическое положение и выйти из кризиса, к ней потянутся и ее соседи, вспомнив о цивилизационной роли России на евразийском пространстве.

## СТАТИСТИКА РЫНКА ТРУДА И БЕЗРАБОТИЦЫ

Чернобровина С.А. – студентка гр. ЭУП - 12  
Юсан И.П. – научный руководитель

Рынок труда как экономическая категория долгое время рассматривался как явление, присущее лишь капиталистическим странам, а безработица – как следствие господствующих отношений на рынке труда, возникающих в результате многочисленных противоречий между трудом и капиталом.

Считалось, что поступательное развитие экономики дает неограниченные возможности для полной занятости в общественном производстве, и задача состоит лишь в том, чтобы вовлечь в него все трудоспособное население по принципу "кто не работает, тот не ест". Всеобщая обязательность труда и приоритет общественного над личным определяли социальный климат советского общества в течение десятилетий.

Рынок труда – совокупность экономических и юридических процедур, позволяющих людям обменять свои трудовые услуги на заработную плату. А также является системой экономических, социальных, организованных и правовых мер и институтов, координирующих и регулирующих распределение и использование рабочей силы.

Переход к рынку заострил проблемы занятости и добавил к ним новые, связанные со структурной перестройкой российской экономики и возникновением новых, трудовых отношений, обусловленных разными формами собственности. В результате произошло неизбежное высвобождение работников с предприятий в условиях перехода к рыночным отношениям и пополнение ими уже и без того многочисленной армии безработных. Но рассматривать безработицу как явление переходного периода ошибочно. Она связана и с экономическим развитием, и с изменением потребности в рабочей силе и социальном статусе самого работника.

Основными задачами статистики рынка труда на современном этапе являются:

- изучение текущих данных об экономике активного населения, занятости, безработице, структуры занятости по отраслям и профессиям;
- исследование данных о движении рабочей силы;
- исследование данных о затратах на рабочую силу их структуры и динамики;
- изучения данных о фондах времени, их структуры, а также расчет показателей рабочего времени;
- изучение данных о трудовых конфликтах, расчет показателей, характеризующих трудовые конфликты по отраслям, причинам и др.

При статистическом изучении рынка труда выделяют категории экономически активного и экономически неактивного населения.

Экономически активное население классифицируется по статусу занятости, по которому определяется положение индивидуума в обществе. Экономически активное население включает две категории – занятых и безработных.

К занятым в экономике относятся лица обоего пола в возрасте от 16 лет и старше, а также лица младших возрастов, которые в рассматриваемый период:

А) выполняли работу хотя бы один час в неделю по найму, за вознаграждение деньгами, получением прибыли не зависимо от срока получения вознаграждений или дохода за свою деятельность

Б) временно отсутствовали на работе из-за болезни или травм, ежегодного отпуска или выходных дней; обучение вне своего рабочего места, забастовки, других подобных причин.

В) выполняли работу без оплаты на семейном предприятии. Лица, занятые выполнением работ по производству продукции, предназначенной для реализации (полностью или частично).

Оценки полной численности занятых в экономике (по месту основной или единственной работы) в текущем периоде производится на основе итогов обследований населения по проблемам занятости.

Если говорить о численности экономически активного населения в Алтайском крае к концу 2002 года, то она составила: 1183,0 тыс. человек (45,1 общей численности населения края). В их числе 1064,0 тыс. человек, (90%) не имели занятия, но активно не искали (в соответствии с методологией Международной Организации Труда, они классифицируются как безработные).

К безработным (в соответствии со стандартами Международной Организации Труда) относятся лица в возрасте, установленном для изменения экономической активности, которые в рассматриваемый период удовлетворяли одновременно следующим критериям:

А) не имели работы (доходного занятия)

Б) занимались поиском работы, т.е. обращались в общественные организации, использовали личные связи, предпринимали шаги к организации собственного дела (поиск земли, зданий, машин, финансовых ресурсов, обращались за разрешениями)

В) были готовы приступить к работе немедленно учащиеся, студенты, пенсионеры, инвалиды учитывались в качестве безработных.

Информация об общей численности безработных (применительно к стандартам МОТ) подготавливаются по материалам выборочных обследований населения по проблемам занятости рабочей силы, которые проводились статистическими органами с периодичностью один раз в год. С 1999г в Алтайском крае обследование населения по проблемам занятости проводится в ежеквартальном периоде.

Ситуация, складывающаяся на российском молодежном рынке труда в последние годы, является достаточно напряженной и характеризуется тенденциями к ухудшению. В Алтайском крае молодежь в возрасте 16-29 лет составляет 34,8% безработных. По-прежнему, остро стоит проблема трудоустройства перед женщинами, которые составляют 74,2%. инвалиды – 49%. В сельской местности на территории Алтая 59,4% безработных.

На конец декабря 2002 года наибольшая доля зарегистрированных безработных имела продолжительность поиска от 1 до 4 месяца, а нагрузка незанятого населения, состоящего на учете в органах службы занятости, на одну заявленную вакансию, составило 6,8 человека.

Уровень безработицы, зарегистрированный в органах государственной службы занятости, - отношение численности безработных, зарегистрированных в органах государственной занятости, к трудоспособному населению, в процентах.

Рынок труда с его классическими признаками в российской экономике еще развит недостаточно. Гарантий стабильной занятости, даже при относительно низкой заработной плате, сохраняя со сформировавшимися в нем принципами занятости и по доходам к оплате труда, госсектор уже не дает.



СОДЕРЖАНИЕ  
Секция «Финансы и бухгалтерский учет»

1. Белоусова А. Ю., Книга А. С. – Сущность и механизмы разрешения конфликтов в агентских отношениях	3
2. Коломенская Д.А. , Книга А.С. Асимметричность информации в экономических процессах	6
3. Короткова Н.А., Книга А.С. Управление затратами на производство и реализацию продукции	8
4. Никулин А.Л., Книга А.С. Облигационные займы – источник финансирования корпораций	10
5. Чердаков Р.В., Глазкова Т.Н. Новый закон о банкротстве – новые правила игры	13
6. Хмара И.В., Глазкова Т.Н. Электронные деньги в Internet и их влияние на эволюцию банковских услуг	15
7. Соколова М.В., Глазкова Т.Н – Овердрафт в практике Российских банков	18
8. Радченко Ю.В., Глазкова Т.Н. Вопросы оптимизации расходов региональных бюджетов	20
9. Пузанова Л.А., Соковнина Е.В., Глазкова Т.Н. Небанковские кредитные организации	22
10. Белоусова А.Ю., Глазкова Т.И. Экономико-политические предпосылки и последствия укрепления курса евро валюты по отношению к доллару США	25
11. Кожевина А.И., Глазкова Т.Н.. Факторинг как решение, обеспечивающее рост сбыта	27
12. Серебренникова А. В., Кузьмичева Е. В. Деловая репутация компании как объект финансового учета	30
13. Мирко О.Г., Кузьмичева Е.В. Справедливая стоимость и себестоимость.	32
14. Климова В.А., Кузьмичева Е. В. – Адаптация Российских стандартов к МСФО	34
15. Шелепкина Ю.Н., Кузьмичева Е.В противоречивость понятийно-категорийного аппарата бухгалтерского и налогового учета	37
16. Новокшонова Е.В., Макеева Н.Г. Золотовалютные резервы России как инструмент Центрального банка	39
17. Пузанова Л. А., Макеева Н. Г. особенности финансовой системы Германии	42
18. Хлопотина Е.М., Макеева Н.Г. Союз России и Белоруссии	45
19. Чернобровина С.А., Юсан И.П. Статистика рынка труда и безработицы	47