

Министерство образования Российской Федерации

Алтайский государственный технический  
университет им.И.И.Ползунова

## **НАУКА И МОЛОДЕЖЬ**

62-я Всероссийская научно-техническая конферен-  
ция студентов, аспирантов и молодых ученых

**СЕКЦИЯ**

**ЭКОНОМИКА  
ЧАСТЬ 4**

Барнаул – 2004

ББК 784.584(2 Рос 537)638.1

62-я Всероссийская научно-техническая конференция студентов, аспирантов и молодых ученых "Наука и молодежь". Секция «Экономика». Часть 4./ Алт.гос.техн.ун-т им.И.И.Ползунова. – Барнаул: изд-во АлтГТУ, 2004. – 116 с.

В сборнике представлены работы Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, проходившей в апреле 2004 г.

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

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

## ПОДСЕКЦИЯ «ИСТОРИЯ ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ»

### ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ В КОНЦЕ XIX- НАЧАЛЕ XX ВЕКОВ

Суслина И.В. - студентка гр. М-02

Бессонов Е.Н. –к.э.н., доцент

Конец XIX века и начало XX века были ознаменованы бурным экономическим развитием России.

Этому предшествовали и отмена крепостного права в 1861 году, и переход от ремесленного производства к фабричному, и смена феодального строя капиталистическим.

Переход от феодализма к капитализму. Одним из центральных событий стала отмена крепостного права в 1861 году.

Помещичьи хозяйства после реформы 1861 г. перестраивались на капиталистические методы, на наемный труд. Таким образом, некоторые помещичьи хозяйства просто разорялись. Остальные успешно перестраивали свои хозяйства в крупные капиталистические фермы. Эти помещики применяли научные достижения агротехники, машины, минеральные удобрения, разводили породистый скот. Вместо отработок они нанимали рабочих. Наем диктовал необходимость применения передовой техники.

Переход к капитализму в сельском хозяйстве — это переход от натурального к товарному производству.

Промышленный подъем 90-х годов XIX в. В 90-х гг. в России происходил бурный промышленный подъем. За это десятилетие выпуск промышленной продукции вырос в 2 раза, в том числе выпуск продукции тяжелой промышленности — в 2,5 раза. По отдельным отраслям это выглядело следующим образом.

Добыча каменного угля увеличивалась в 3 раза, добыча нефти — в 2,5 раза. По добыче нефти Россия вышла на первое место в мире.

Металлургическая промышленность увеличила выпуск продукции в 3 раза, в том числе на юге производство металла выросло в 7 раз. В эти годы юг решительно обогнал уральскую металлургию и начал давать больше половины черных металлов страны.

По объему промышленного производства к началу XX в. Россия занимала 5-е место в мире, но лидировала по темпам роста, догоняя самые передовые страны.

Лидировала Россия и по концентрации производства. Здесь на крупных предприятиях, т.е. на предприятиях с числом рабочих свыше 500 человек, были заняты около половины всех рабочих, и даже Германия, которая выделялась по концентрации производства среди других стран, отставала по этому показателю от России.

Основными обстоятельствами, стимулировавшими этот подъем и определявшими его особенности стали:

1. Россия была страной молодого капитализма.
2. В российскую промышленность хлынул иностранный капитал.
3. Государственное железнодорожное строительство.

Развитие рынка. Рост производства и рост рынка — две стороны одного процесса. Если росла тяжелая промышленность, значит, увеличивался ее рынок сбыта. Это происходило прежде всего — за счет развития самой промышленности.

В России железнодорожное строительство существенно усиливало этот рынок. Достаточно сказать, что в 90-х годах железные дороги в среднем потребляли столько же металла, сколько производили металлургические заводы России.

Рынок легкой промышленности тоже увеличивался с развитием самой промышленности. Важным фактором увеличения рынка продукции легкой промышленности был промышленный переворот. В результате переворота падали цены промышленных товаров, и фабричный ситец вытеснял домотканое полотно.

Наконец, с ростом товарности сельского хозяйства деревня больше продавала своих продуктов и, больше покупала промышленных товаров. И все же рынок предметов потребления расширялся медленнее, потому что он рос только естественным образом; здесь не было такого дополнительного фактора, как строительство железных дорог и льготные казенные заказы.

Но железные дороги увеличивали рынок не только тем, что сами поглощали промышленную продукцию. Они увеличивали рынок территориально, присоединяя к нему далекие окраины.

Анализ внешней торговли этого времени показывает, что Россия оставалась аграрной страной, вывозившей сельскохозяйственную продукцию и ввозившей промышленные товары. Первое место в составе экспорта по-прежнему занимал хлеб. На второе место выдвинулся лес, третье занимал лен, четвертое — семена масличных культур. Промышленные товары составляли всего 3-4% экспорта, причем основная их часть вывозилась в пограничные страны Азии.

Первые места среди вывозимых товаров занимали нефть и сахар. Нефть — потому что Россия давала половину мировой добычи, сахар — потому что в России действовал синдикат сахарозаводчиков. В результате, русский сахар в Лондоне стоил втрое дешевле, чем в России.

Первое место в составе импорта теперь занимали машины. Таким образом, Россия ввозила преимущественно товары промышленного потребления, а это значит, что спрос на товары народного потребления обеспечивала промышленность.

Образование монополий. Кризис 1900-1903 гг. способствовал образованию монополий. Правда, первые монополии в России возникли в конце XIX в., например, упомянутый синдикат сахарозаводчиков. Но это пока были единичные объединения. Кризис же стал толчком к массовому образованию монополий.

Российские монополии и стали возникать в форме синдикатов т.е. форма монополии, которая объединяет только сбыт продукции. Промышленники создают общую сбытовую организацию, чем ставят рынок под контроль.

Итак, в 1902-1904 гг. возникали наиболее известные синдикаты: «Продамет» (продажа металлов), «Продуголь», «Продвагон», «Кровля». А к 1909 г. синдикаты объединяли подавляющую часть предприятий почти во всех ведущих отраслях промышленности.

Среди монополистических объединений в России были и монополии высшего типа — тресты и концерны. Такие объединения возникали на базе хлопчатобумажной промышленности — промышленные корпорации Рябушина, Второва и Стахеева.

Таким образом, в последние десятилетия существования дореволюционной России, в основном уже в годы войны, на базе хлопчатобумажной промышленности сложились мощные финансово-промышленные корпорации. В сущности, в те годы в России определялся классический вариант индустриализации: капиталы, накопленные в легкой промышленности, начинали использоваться для развития тяжелой индустрии.

Особое положение сложилось в нефтяной промышленности. Тогда она была новой отраслью, появилась пока еще в немногих странах, и нефтяные монополии рождались сразу в форме международных трестов, которые делили между собой мировые рынки. Три такие монополии и действовали в нефтяной промышленности России: англо-голландский трест «Ройял Датч Шелл», «Товарищество Нобель» с преобладанием немецких капиталов и «Русская генеральная нефтяная корпорация», где действовали преимущественно англо-французские капиталы.

Банки и финансовые группы в России. Одновременно с образованием промышленных монополий в России происходил процесс концентрации банков и формирования финансовых групп. Следует отметить, что крупнейшие акционерные банки находились в зависимости от иностранного капитала: до 40% акций и более принадлежало иностранным банкам.

Но особенностью банковской системы в России было то, что во главе ее стоял Российский государственный банк. Он был крупнейшим в мире, потому что его капитал составляли не средства частных лиц и предприятий, а государственный золотой фонд и средства государственных учреждений. Это была важная особенность России того времени, потому что главные

банки других стран тогда были акционерными и не являлись собственностью государства! Государственный банк олицетворял мощь и значение государственного хозяйства в России. Он был эмиссионным, т.е. именно он выпускал бумажные деньги. Он мог эффективно контролировать акционерные банки, что нейтрализовало в них влияние иностранного капитала.

К началу мировой войны в России сложились финансовые группы, т.е. каждый крупный банк (и даже не очень крупный) контролировал промышленные фирмы и монополии.

Аграрная реформа. Революция 1905-1907 гг. стала толчком к дальнейшим буржуазным преобразованиям в России. Одним из важнейших актов этих преобразований стала аграрная реформа Столыпина. Этой реформой председатель Совета министров П.А.Столыпин стремился направить развитие сельского хозяйства по буржуазному, фермерскому пути. Указ 9 ноября 1906 г., который стал в 1910 г. после принятия его Государственной Думой законом, разрешил крестьянам выходить из крестьянской общины, тормозившей развитие капитализма в сельском хозяйстве, вместе с землей.

За 10 лет действия столыпинского указа, к 1916 г., в европейской России вышли из общины и получили землю в собственность менее четверти всех крестьян. Потом поток переселенцев стал иссякать и уже половина их начала возвращаться в свои прежние деревни. Те переселенцы, которые путем неимоверных усилий преодолевали трудности, действительно становились зажиточными.

Сибирь получила репутацию района богатого крестьянства. Здесь преобладающими стали крупные фермерские хозяйства, дававшие большое количество товарной продукции. Сибирские фермеры пришли к идее кооперации. Группы многокоровных хозяйств объединялись, строили на кооперативных началах маслодельные заводы (таких кооперативных заводов насчитывалось по Сибири до 1,5 тысяч) и на кооперативных же началах сбывали масло.

С 1910 по 1913 г. в стране происходил новый промышленный подъем.

Рассмотрим основные обстоятельства, которые стимулировали этот подъем и определяли его особенности:

1. Решающим фактором подъема был экономический рост страны, успехи сельского хозяйства и промышленности.

2. Столыпинская аграрная реформа ускорила развитие капитализма в сельском хозяйстве, а это увеличило спрос на сельскохозяйственные машины, удобрения, кровельное железо и другие промышленные товары.

3. В стране возникло обилие капиталов. В это время многие промышленные фирмы, основанные иностранцами, переходили в руки русских капиталистов, и доля иностранного капитала сократилась с 1/2 до 1/3 всех акционерных капиталов.

По темпам роста промышленности Россия опережала другие страны— и не только в годы этого подъема. За период с 1885 по 1913 гг. среднегодовые темпы роста промышленного производства в России составили 5,7%. Занимая пятое место по объему промышленного производства, Россия догоняла лидирующие страны. По-прежнему Россия шла впереди по концентрации производства. Она занимала одно из ведущих мест даже по техническому уровню промышленности.

Но несмотря на эти значительные успехи в промышленном развитии Россия оставалась аграрной страной. В промышленности к началу войны было занято только 10% населения, а в составе российского экспорта промышленные товары составляли 5,6%. Особенно слабо было развито в России машиностроение. Большую часть промышленного оборудования Россия ввозила из-за границы. Поэтому Россия намного отставала от передовых стран по производству на душу населения.

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ КОНЦЕПЦИИ «ДОГОНЯЮЩЕГО» РАЗВИТИЯ

Вальтер О.А. – студентка гр. М – 01  
Бессонов Е.Н. – к.э.н., доцент

Исследование проблем «догоняющего» развития не может считаться всесторонним вне анализа чрезвычайно богатого опыта, накопленного в этой области Россией. На протяжении последних лет наша страна пережила несколько последовательных волн модернизации, причем она всегда пыталась «своим путем» войти в сообщество великих держав, пренебрегая историческим опытом других государств, оказавшихся в авангарде прогресса.

В начале XX в. Российская империя была одной из самых отсталых стран Европы с точки зрения структуры производства и производительности труда. Подавив политические чуждые элементы, сопротивлявшиеся заявленному курсу, большевики начали осуществление своих реформаторских планов в конце 20-х годов. Советская индустриализация крайне удачно пришлась на период катастрофического экономического кризиса на Западе. В результате массивной индустриализации, резко изменившей структуру ВВП и занятости, Советский Союз на время вошел в ряд крупнейших индустриальных держав.

Однако в 70-80-е годы, которые в западном мире ознаменовались быстрым развитием новых производственных технологий, стало очевидно, что советская экономика проигрывает в динамизме западной цивилизации и не может на равных участвовать в пресловутом «соревновании двух систем» по ряду причин:

Существовал целый комплекс проблем, непосредственно порожденных недалекновидной политикой коммунистического режима.

Советская хозяйственная система не была нацелена на максимизацию конечного потребления.

В 70-80-е годы в СССР сформировался своеобразный «механизм» снижения эффективности производства.

Успехи СССР в научной и технической области были сильно преувеличены.

Основной же причиной краха советской экономики стала ее неспособность создавать и использовать интеллектуальный капитал – важнейший ресурс постиндустриального типа хозяйства.

Советская экономика имела ряд объективных оснований для перехода к постиндустриальной фазе развития, но они имели место только в немногочисленных отраслях хозяйства и совершенно не были подкреплены субъективными факторами, что вызвало крах прежней мотивационной системы в первые же годы реформ. Процессы, последовавшие во второй половине 80-х и в 90-е годы, ярко продемонстрировали правоту теоретиков постиндустриализма, утверждавших, что индустриальная модель, не опирающаяся на общество массового потребления, не может стать фундаментом для успешной постиндустриальной трансформации, а само постиндустриальное общество не может быть построено, а возникает в ходе естественной социальной эволюции.

В середине 80-х годов советское руководство во главе с М.Горбачевым инициировало радикальные хозяйственные реформы, целью которых прокламировались интеграция в мировое сообщество, открытый диалог с Западом, демократизация общественной жизни и переход к социально ориентированной экономике. Важнейшими результатами к настоящему моменту стали отказ от государственной хозяйственной модели, допущение свободной конкуренции, построение основ рыночной экономики и гораздо более трезвое понимание реальной роли России в современном мире.

Итогом первого десятилетия реформ стали резкий спад базовых экономических показателей, фактическая деиндустриализация экономики, падение жизненного уровня населения, беспрецедентная зависимость от импорта и практически полная внешняя неплатежеспособность России, очевидность которой камуфлировалась постоянными новыми заимствованиями на мировых рынках капитала и привлечением средств от международных финансовых организаций.

Вторая половина 90-х годов ознаменовалась, с одной стороны, относительной финансовой стабилизацией, сокращением темпов промышленного спада и ростом интереса к России на мировых рынках капитала. К началу XXI века страна подходит в активном поиске дальнейших путей своего развития.

При этом Российская Федерация не является кандидатом на вхождение в группу стран, связавших свою судьбу со стратегией «догоняющего» развития по следующим причинам:

Осуществление данной стратегии требует колоссальных инвестиционных ресурсов.

Россия остается критически зависимой от импорта потребительских товаров, продовольствия, а также большинства современных информационных технологий.

Специфика «догоняющего» развития предполагает формирование внутри страны благоприятного инвестиционного климата, служащего в том числе и поощрению экспорта.

Последнее десятилетие прошло в России под знаком полного пренебрежения к развитию национальной науки и интеллектуальному потенциалу нации в целом, хотя любое «догоняющее» развитие в постиндустриальную эпоху возможно лишь в условиях востребованности квалифицированного труда.

Государство, которое в большинстве «догоняющих» стран играло позитивную роль, концентрируя усилия на наиболее приоритетных направлениях, в сегодняшней России демонстрирует абсолютную неспособность к подобной конструктивной политике. России следует в ближайшей перспективе сконцентрироваться на том, чтобы стать развитой индустриальной страной, реальных возможностей быстро войти в круг постиндустриальных держав у нее нет.

Кризис, в котором сегодня находится Россия, является гораздо более тяжелым, чем обычный финансовый кризис или традиционная промышленная депрессия. Выход из современного кризиса возможен только в том случае, если будут определены основные его характеристики. В XXI веке России предстоит работать над тем, чтобы стать зрелой индустриальной нацией, в сознании которой будут укорены принципы свободы и демократии. Нам необходимо наладить производство продукции, способной конкурировать с зарубежными образцами, активнейшим образом наращивать и раскрывать свой интеллектуальный потенциал. Россия должна осуществить мощный индустриальный прорыв, инструментами которого станут хозяйственная открытость и активное привлечение иностранных капиталов.

Важнейшей функцией государства должно стать максимальное поощрение предпринимательской активности в производственной сфере. Ориентация на производство конкурентоспособных потребительских товаров способна запустить в действие естественный механизм воспроизводства, основанный на платежеспособном спросе граждан. В ближайшей перспективе товары массового спроса, производимые в России, должны заменить продукцию сырьевого сектора в качестве основной статьи российского экспорта. В производственной сфере государству необходимо поддерживать те цели и задачи, которые обещают дать явный технологический приоритет. Необходимо перейти к политике централизованных закупок сельскохозяйственной продукции по ценам, обеспечивающим рентабельность аграрного сектора. Лишь в отдаленной перспективе хозяйственный комплекс России может трансформироваться в постиндустриальный.

Россия привыкла быть одним из полюсов мирового противостояния. Когда сегодня говорят, что следует противостоять формированию однополярного мира, нужно иметь в виду неточность этой формулы: в формирующейся новой цивилизации, разумеется, будет существовать, и уже существует, противоположный полюс – полюс нищеты и упадка. И главная ошибка, которая может быть совершена нашей страной, заключается в возможности примкнуть к этому полюсу только для того, чтобы не быть одной среди многих, оказаться на его вершине.

## ПРОБЛЕМАТИКА ФИРМЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Горр М.А. – студентка гр. М-01  
Бессонов Е.Н. – к.э.н., доцент

Различные теории, исследуя и объясняя место, роль, функции, национальные особенности, стратегические, тактические и другие проблемы фирмы, достаточно реалистично отражают ее генезис, сущность, основные современные организационные формы. Примыкая к той или иной господствующей ныне школе (направлению), авторы теорий и их последователи так или иначе стремятся найти (и часто находят) решения кардинальной проблемы - как современной фирме, занятой созидательным бизнесом, достичь высокой эффективности (рентабельности) в рамках законопослушной деятельности.

Развивая теорию, экономисты часто уклонялись от исследования основ, на которых она воздвигалась. Но такое исследование существенно не только для предотвращения ложных толкований и ненужных споров, возникающих при недостаточном знании исходных установок теории, но также в силу крайней значимости для экономической теории разумного суждения при выборе между соперничающими наборами теоретических предпосылок. Например, предполагается, что слово «фирма» может в экономической теории использоваться совсем не так, как его употребляют «обычные люди». Поскольку в экономической теории проявляется явная тенденция начинать анализ с отдельной фирмы, а не с отрасли, тем больше необходимость не только в ясном определении слова «фирма», но и в установлении различия, если оно существует, от того, как употребляется это слово в «реальном мире». Джоан Робинсон сказала, что «относительно набора предпосылок экономической теории следует задать два вопроса: можно ли с ним работать и — соответствует ли он реальному миру?».

Хотя, как отмечает Джоан Робинсон, «чаще всего один набор предпосылок удобен, а другой реалистичен», вполне возможны ветви теории, где предпосылки работоспособны и одновременно реалистичны. Рональд Коуз пытался показать, что можно получить определение фирмы не только реалистичное, то есть соответствующее тому, как определяют фирму в реальном мире, но и совместимое с двумя самыми могущественными инструментами экономического анализа, которые развил Маршалл, с идеей предела и идеей замещения, которые вместе образуют идею замещения на пределе. Определение Коуза «устанавливает связь с формальными отношениями, которые допускают точное понимание».

Он предлагал считать отличительной чертой фирмы вытеснение механизма цен. При этом, сохраняется «связь с внешней сетью относительных цен и издержек». Задача состоит в том, чтобы открыть причину появления фирм в экономике, строящейся на специализации и обмене. Механизм цен (взятый только как способ распределения ресурсов) может быть вытеснен, только если замещающие его отношения предоставляют какие-то собственные выгоды. Так было бы, например, в случае, если бы некоторые люди предпочитали работать под управлением других. Такие люди соглашались бы получать меньше, чтобы работать под чьим-то руководством, и фирмы возникли бы в таком случае вполне естественно. Но эта причина может показаться не очень важной, поскольку, — если судить по тому, как обычно подчеркивают преимущества того, чтобы «быть собственным хозяином» — можно счесть, что действует прямо противоположная тенденция. Значит, должны быть другие причины.

Основной причиной того, что создавать фирмы прибыльно, является то, что существуют издержки использования ценового механизма. Очевиднейшая из издержек «организации» производства с помощью ценового механизма состоит в выяснении того, каковы же соответствующие цены.

Использование ценового механизма, однако, имеет и другие недостатки — или издержки. Может оказаться желательным заключение долгосрочного контракта на поставку каких-либо изделий или услуг. Причиной такого желания может быть тот факт, что когда вместо нескольких краткосрочных контрактов заключается один долгосрочный, то определенных издержек по заключению каждого контракта удастся избежать. Либо участники, в силу опреде-



ленного отношения к риску, могут предпочесть долгосрочный контракт краткосрочному. Но раз возможности предвидения тем меньше, чем продолжительнее срок действия контракта, тем менее возможно, а значит, и менее желательно для покупателя определять, что же другая сторона должна делать.

Исходя из сказанного, можно сделать следующий вывод: деятельность рынка предполагает некоторые издержки и, формируя организации и предоставляя некоему авторитету («предпринимателю») право направлять ресурсы, можно сократить некоторые рыночные издержки. Предприниматель, поскольку он может получать факторы производства по меньшей цене, чем предоставил бы вытесненный им рынок, должен выполнять свои функции с меньшими издержками. А если он этого не сумеет, то всегда есть возможность обратиться к услугам открытого рынка.

Другой фактор, заслуживающий быть отмеченным, это различное отношение правительства или других регулирующих органов к обменным транзакциям, совершаемым на рынке, и к таким же транзакциям, организуемым внутри фирмы. Если рассмотреть действие налога с продаж, мы увидим, что этот налог падает на рыночные транзакции, но не относится к таким же транзакциям внутри фирмы. Подобным образом квоты и методы контроля цен, предполагающие политику рационирования и не приложимые к фирмам, которые производят регулируемые продукты для себя, дают преимущества тем, кто организует производство через фирму, а не через рынок, и тем самым с необходимостью поощряют рост фирм.

Таковы причины существования фирм в специализированной обменной экономике, по мнению Рональда Коуза, относительно которой предполагается, что распределение ресурсов «организуется» механизмом цен. Фирма, таким образом, есть система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя.

Своего Коуза ни в Советском Союзе, ни в постсоветской России не было. Однако только этим невозможно объяснить многолетний «заговор молчания» отечественной экономической мысли о природе, месте и роли фирмы в экономике.

Современные фирмы функционируют в транзакционной экономике, имеющей разную степень зрелости в конкретной стране. Согласно теории институционализма, фирмы, постоянно заключая в конкурентной рыночной среде миллиарды контрактов, оказываются, тем самым, в центре этой экономики.

К примеру, объем только валютных сделок, совершаемых в мировом хозяйстве в 1998-1999 гг., превышал 1 трлн долл. в день, что было вдвое больше годового ВВП России и почти в 63 раза - ее золотовалютных запасов. Кремль и Белый дом поспешно пытались интегрировать в мирохозяйственные связи российскую экономику, не позаботившись о ее защите от колоссального таранного потенциала (американский капитал был главной силой этой мощи), который накопился в указанный период в глобальной финансовой системе.

Теоретически фирма, как экономический институт рыночной экономики, открыта рынку, а рынок потенциально открыт любой фирме. Фактически фирм много (своих и иностранных), а конкретный рынок - не резиновый. Найти на нем свою нишу фирме далеко не просто. Как свидетельствует история мирового бизнеса, место и роль фирмы на рынке, если отбросить формальности, связанные с ее регистрацией, определяются сугубо индивидуально. Прежде всего, оно завоевывается в конкурентной борьбе, по капиталу, по силе. Многое зависит от таланта предпринимателя, организаторских способностей менеджера, инновационной, кадровой и другой энергии бизнеса, избранной стратегии, характера продукции, бизнес-этики ее хозяев и менеджеров, рыночной конъюнктуры.

Не последнюю роль играют особенности мировой экономики, диктуя свою «стилистику», смена «эпох» («холодная война», к примеру), и национальная специфика, реалии которой, подчас, ошеломляют. Особенно в России.

Во всех развитых странах современная фирма - и как экономический институт рыночной экономики, и как всеобщая организационная структура бизнеса - оправдала свое предназначение. Ее место и роль в мировом и национальных хозяйствах трудно переоценить. Экономики США, Германии или России отличаются друг от друга прежде всего фирмами. Их опти-

мальным количеством и главное «качеством» — экономическим могуществом, динамизмом, инновационным потенциалом, менеджментом, конкурентоспособностью. Именно фирмы создают львиную часть ВВП/ВНП, производят основную массу товаров и услуг. Их «энергетика» является движущей силой при воплощении научно-технического прогресса или в осуществлении структурных перестроек экономики. Они - ядра научно-производственного, аэрокосмического, атомного, транспортного, строительного, агропромышленного и всех других комплексов. Фирма - зеркало американской, японской, германской, российской и любой другой экономики. Какие фирмы - такая и экономика, какая экономика - такие и фирмы. Альтернативы не существует.

В конце XX в. в мире, по оценке автора, в легальном бизнесе функционировало примерно 65 млн фирм, из которых в США - свыше 20 млн, в странах ЕС - около 20 (в том числе в Великобритании - 2,5, в Германии - 2,2, во Франции - 2), в Японии - более 7 млн. Примерно 7 млн фирм приходится на европейские государства, не входящие в ЕС, Канаду, Австралию, Новую Зеландию, Южную Африку, Азию (без Японии), Ближний и Средний Восток. В Польше, Венгрии, Чехии, Словакии, Бывшей Югославии, странах СНГ и Балтии действуют 5 млн фирм, в России насчитывалось 2,25 млн различных фирм, подавляющее большинство которых не соответствовало мировым стандартам, будучи не сопоставимо по всем основным показателям (рентабельности, производительности труда, конкурентоспособности и др.) с аналогами из стран с развитой рыночной экономикой. В этом - наша главная беда и одна из основных нерешенных и нерешаемых проблем постсоветского периода: количество не перешло и не переходит в качество.

Соседи функционирующих фирм - мельчайших, мелких, малых, средних, крупных и крупнейших - особое значение в странах с развитой рыночной экономикой в условиях стремительной интеграции и глобализации имеют последние, которых, по данным различных рейтингов, насчитывается в мире всего от 500 до 1000 из 65 миллионов! Эти гиганты, как правило, - лидеры мирового и национального бизнеса. Крупные и крупнейшие фирмы - реальные центры притяжения и экономического динамизма национальных и мировой экономик. Вокруг них «по интересам» группируется основная масса других компаний.

Фундаментального исследования о современной фирме как экономического института рыночной экономики в России пока нет. Хотя фирмы уже есть. Очевидно анализ истории и практики их бизнеса позволил бы точно охарактеризовать место и роль фирмы в современной России. К сожалению, что отмечалось уже, статистика фирмы (и бизнеса в целом) до сих пор не создана, что мешает действенности экономической политики, укреплению экономической безопасности страны, осуществлению стратегических замыслов корпораций. Там, где есть достоверная информация о микроэкономическом уровне, о реальной деятельности фирм, там не остается места макроэкономическим спекуляциям.

Преобразование фирмы в России в «полнокровный» экономический институт рыночной экономики - знаковый критерий, свидетельствующий наряду с другими, - в стране сложилась (создана) искомая экономика.

## ТЕОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Таранова О.Г. – студентка гр. ФК-21  
Бессонов Е.Н. – к.э.н., доцент

Примерно с середины 50-х гг. XX в. среди экономистов возрос интерес к проблемам экономического роста. В этот период обострилось мировое соперничество; постепенно стал исчерпываться потенциал роста, возникший после окончания Второй мировой войны (недостаток товаров, нехватка жилищ, повышенный спрос на оборудование при наличии резервов валюты); повысилось внимание к проблемам развития стран третьего мира.

Экономисты стали заниматься уточнением и конкретизацией кейнсианских положений, усилился интерес к разработке моделей экономического роста. Они создавались, чтобы найти

оптимальное соотношение между факторами роста, определить условия, обеспечивающие желаемые темпы и стабильность развития, исследовать важнейшие пропорции, в том числе между потреблением и накоплением.

Одна из наиболее простых моделей определения темпов роста была разработана английским экономистом Р.Ф. Харродом и американским экономистом Е.Д. Домаром. Предложенные ими варианты модели весьма сходны и их принято рассматривать как одну модель, именуемую обычно Харрода — Домара. Это однофакторная модель. В ней учитывается только капитал в качестве единственного фактора роста. Но этот фактор как бы «вбирает» в себя тенденции всех остальных факторов.

Авторы предложенной модели исходят из того, что в случае роста производительности труда (сбережения труда) коэффициент капиталоемкости, т.е. отношение капитала к выпуску, существенно не изменится. В этом случае возрастет и отношение капитала к труду, и отношение выпуска продукции к трудовым затратам. Коэффициент «капитал - выпуск» практически останется прежним.

Технический прогресс оказывает двойное воздействие на капитал: изобретения могут быть сберегающими капитал или же увеличивающими его, т.е. требующими больше или меньше капитала на единицу производимой продукции.

Модель помогает выяснить, как кривая роста будет выглядеть не в относительно коротком отрезке времени, скажем в пределах цикла, а в долгосрочном периоде. Модель призвана подсказать, какие условия необходимы, если хотим иметь постоянный равномерный рост.

Из проведенного анализа вытекает необходимость наличия нескольких условий:

- экономический рост предполагает не просто поддержание текущего уровня частных инвестиций и государственных капитальных вложений, а их увеличение; приросты инвестиций рассматриваются как «побудительные толчки» или «новые импульсы» к росту;
- необходимо постоянно балансировать спрос (подталкивать инвестиции) и предложение (производственные мощности, предполагая их полную загрузку, или совокупный продукт, который может быть создан при использовании всех факторов и полной занятости);
- равенство между приростом предложения и увеличением спроса достигается при определяющей роли инвестиций, обеспечивающих прирост основного капитала.

Таким образом, однофакторная модель помогает уяснить сложные взаимосвязи, способные уравновесить переменные роста лишь в долгосрочном периоде.

Чем меньше коэффициент капиталоемкости, тем больше возможностей для использования сбережений, тем эффективнее элементы капитала. Высокий коэффициент капиталоемкости и невысокий уровень сбережений обеспечивают условия, благоприятные для создания спроса, но неблагоприятные с точки зрения темпов роста. Авторы модели считают необходимым вмешательство государства в целях регулирования экономического роста. Активная политика государства, по их мнению, является условием устойчивого роста производства и доходов.

Этой же проблемой – проблемой экономического роста – занимался американский экономист Роберт Солоу. Он пришел к выводу, что основной причиной неустойчивости экономики в модели Харрода—Домара является фиксированная величина капиталоемкости, отражающая жесткое соотношение между факторами производства — трудом и капиталом. В соответствии же с принципами неоклассической теории пропорции между капиталом и трудом должны быть переменными. Они должны минимизировать издержки в зависимости от цен на эти факторы производства. Поэтому Солоу включил в свою модель линейно-однородную производственную функцию.

Кроме того, Солоу сформулировал «золотое правило», из которого следовало, что чем больше норма сбережений, тем выше капиталовооруженность работника в состоянии сбалансированного роста и, следовательно, тем выше темп сбалансированного роста. Но сам по себе рост не является самоцелью. Поэтому следующая задача заключалась в определении условий оптимального для общества экономического роста.

Применимость «золотого правила» на практике оказалась весьма ограниченной ввиду достаточно сильных исходных предпосылок, но оно позволило сформулировать выводы, относящиеся к реальному экономическому росту.

Модель Солоу и «золотое правило» оказались достаточно простыми и чрезвычайно удобными в употреблении аналитическими орудиями. С их помощью оказалось возможно исследовать влияние на экономический рост различных модификаций производственной функции, технического прогресса, изменения нормы сбережений и налогообложения и т.д.

Критика неоклассиками концепции Харрода развивалась по трем направлениям.

Во-первых, неоклассики утверждали, что прирост общественного продукта зависит от изменения всех факторов производства — труда, капитала и природных ресурсов, а не только от динамики инвестиций, как вытекало из моделей Харрода. Ключевую роль в процессе роста играет также научно-технический прогресс. Критика модели Харрода стимулировала создание альтернативных неоклассических моделей экономической динамики (Дж. Мид, Р. Солоу), которые базировались на модернизированном варианте функции Кобба — Дугласа и отличались многофакторным характером (в отличие от однофакторной инвестиционной модели Харрода).

Во-вторых, критике подвергалось и положение Харрода о нейтральном характере научно-технического прогресса и постоянстве нормативного коэффициента капиталоемкости. Специальные исследования показали, что до 20-х гг. XX в. капиталоемкость производства в основном обнаруживала тенденцию к возрастанию, а позже наблюдалось ее общее понижение. Точно так же было установлено, что нейтральный характер научно-технического прогресса, при котором изобретения, экономящие труд, равновелики по эффекту изобретениям, экономящим капитал, является скорее исключением, чем правилом. Чаще встречается нейтральный тип научно-технического прогресса, который в свою очередь подразделяется на трудосберегающий и капиталосберегающий.

Но главные возражения неоклассиков были направлены против тезиса Харрода о внутренней нестабильности капиталистической системы, обнаруживаемой и процессе возрастания общественного продукта. Харрод исходил из того, что величина сбережения определяется причинами психологического характера, а коэффициент капиталоемкости определен нейтральным типом научно-технического прогресса. Разноплановость этих причин, по Харроду, исключает возможность достижения соответствия между ними с помощью одних лишь рыночных рычагов. Необходимостью становится государственное регулирование капиталистической экономики.

Напротив, неоклассики полагали, что между величиной капиталоемкости и нормой накопления существует глубокая внутренняя взаимозависимость, которая обеспечивает сохранение между ними определенного соответствия, а следовательно, и тенденцию к автоматическому поддержанию устойчивого непрерывного роста.

Теория Харрода не осталась в истории западной экономической мысли без последствий. Прежде всего, с книги Харрода начинается исследование нового класса динамических моделей, вскрывающее все более тонкие количественные закономерности экономического роста. Даже противники кейнсианской теории (например, Дж. Мид) использовали в своих изысканиях категории динамики, введенные Р. Харродом (гарантированный темп роста как прогнозная величина, определяющая линию непрерывного развития с точки зрения предпринимателей; естественный темп роста как максимально возможная в длительном плане линия роста при данном ресурсном обеспечении). Данные категории использовались в 60-х гг. при прогнозировании экономического роста в ряде стран и, в частности, в Японии, дали блестящий результат.

## ТЕОРИИ ЦИКЛА

Ветрова Е.С. – студентка группы М-01  
Бессонов Е.Н. – к.э.н., доцент.

Начиная с 70-х годов XX века в мировой экономической литературе возрождается интерес к проблеме экономических циклов. Это в значительной степени связано с особенностями мирового экономического кризиса 1974-1975 годов.

Автору кейнсианской концепции цикла, американскому экономисту Элвину Хансену (1887-1975) мировую известность принесла его фундаментальная монография «Экономические циклы и национальный доход» (1951). Основываясь на данных экономической истории США, Хансен выделяет четыре модели циклических колебаний:

1) «малые циклы» - от 2 до 3 лет, порождаются неравномерностью воспроизводства оборотного капитала (на базе колебаний капиталовложений в товарно-материальные запасы);

2) «большие циклы» - 6-13 лет, причиной которых служит неравномерность вложений в основной капитал;

3) «строительные циклы» - продолжаются в среднем от 17 до 18 лет с амплитудой колебаний от 16 до 20 лет. Строительные циклы порождаются наличием временного лага между возникновением потребности в новых зданиях и моментом удовлетворения этой потребности;

4) «вековые циклические волны» - длительностью до полувека и более – вызванные фундаментальными переворотами в технике, крупными сдвигами в производстве.

По своему характеру теория циклов Хансена есть инвестиционная теория, т.к. она основывается на анализе динамики инвестиций. Причины экономических взлетов и падений он связывает с неравномерностью капиталовложений, которые с большим трудом поддаются регулированию. Повышательные и понижательные движения дохода характеризуются главным образом колебаниями уровня реальных инвестиций.

По мнению Хансена, колебания дохода, продукции и занятости включают в себя не только колебания реальных инвестиций, потребление также увеличивается и сокращается в ходе цикла, но по сравнению с ростом и падением реальных инвестиций степень изменения потребления обнаруживает менее выраженное соответствие размаху циклических колебаний. Более того, потребление в своей значительной части увеличивается и уменьшается под прямым влиянием колебаний размера реальных инвестиций, хотя до некоторой степени движение потребления имеет более или менее независимый характер.

Хансен обращает внимание на то, что вызванное инвестициями увеличение дохода может в свою очередь вызвать дальнейший рост инвестиций. Этот последний эффект известен под названием принципа производного спроса или принципа акселератора.

Растущий спрос и увеличение сбыта побуждает предпринимателей увеличивать объем инвестиций. Это стимулирует их к инвестициям, которые не только замещают капитал (по мере его изнашивания), но и к инвестициям в строительство новых предприятий, установку нового оборудования. Таким образом, инвестиции растут под влиянием роста производства и дохода.

Увеличение чистых инвестиций под воздействием изменений объема производства порождает эффект акселератора (эффект, обратный мультипликатору). Рост инвестиций оказывает обратное влияние на национальный доход. Хансен отмечает умноженное воздействие прироста инвестиций на уровень дохода. Вновь происходит рост дохода и потребительских расходов. Один процесс накладывается на другой, образуется взаимодействие мультипликатора и акселератора.

Растущий спрос побуждает предпринимателей увеличивать объем инвестиций. Производство расширяется, занятость увеличивается. Между тем вложения достигают предела, инвестиционный бум сменяется падением производства.

Модели, которые предложил Э.Хансен, широко использовались при реализации политики США в 60-х годах XX века.

Большой вклад в создание теории циклического развития экономики внес Николай Дмитриевич Кондратьев (1892-1938). Он является автором теории больших циклов хозяйственной конъюнктуры. Этой проблематике посвящены его монография «Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны» (1922) и доклад «Большие циклы экономической конъюнктуры» (1925). Интерес Кондратьева к теории конъюнктуры был вызван стремлением выявить тенденции развития народного хозяйства.

Кондратьев развил идею множественных циклов, выделяя различные модели циклических колебаний: сезонные циклы (продолжительность меньше года), короткие циклы (3-3,5 года), торгово-промышленные, или средние, циклы (7-11 лет), большие циклы (48-55 лет).

Исследования Кондратьева основывались на анализе большого числа экономических показателей (индексов цен, государственных долговых бумаг, номинальной заработной платы, показателей внешнеторгового оборота и др.) для различных стран на довольно длительных промежутках времени (100-140 лет). В результате обработки данных им была выявлена тенденция, показывающая существование больших периодических циклов, продолжительностью от 48 до 55 лет. Эти циклы включали в себя фазы подъема (повышательные) и фазы спада (понижательные).

Н.Д.Кондратьев выделил несколько характерных черт длинных волн:

- 1) начало повышательной фазы связано с техническим прогрессом;
- 2) повышательные фазы больших циклов более богаты социальными потрясениями (войны, революции и т.д.), чем понижательные;
- 3) понижательные фазы оказывают особенно пагубное воздействие на сельское хозяйство;
- 4) большие циклы оказывают влияние на средние циклы: в период повышательной фазы – больше времени в течение средних циклов приходится на подъем, а в период понижательной фазы – на депрессию.

Кондратьев полагал, что продолжительность длинного цикла определяется средним сроком жизни производственных и инфраструктурных сооружений (~ 50 лет), которые являются одним из основных элементов капитальных благ общества. При этом обновление «основных капитальных благ» происходит не плавно, а толчками, а научно-технические изобретения и нововведения играют при этом решающую роль.

Повышательную волну Кондратьев связывал с обновлением и расширением запаса капитальных благ. Он предполагал, что к ее началу накопление капитала как в натуральной, так и в денежной форме достигает внушительных размеров; что создаются предпосылки продолжения процесса накопления, опережающего процесс текущего инвестирования: капитал сконцентрирован в мощных финансовых и предпринимательских центрах, и он дешев. Наличие этих условий создает возможности массового внедрения накопившихся изобретений. Начинается повышательная волна конъюнктуры, происходит расширение мирового рынка и усиление конкурентной борьбы на нем, это ведет к обострению противоречий между странами, внутри стран также происходит усиление социальной напряженности. Изменение направления кризисной конъюнктуры определяется превышением спроса на капитал над его предложением.

Депрессивное состояние стимулирует поиски более дешевых производственных процессов, толкает к техническим изобретениям. В этот период спрос на капитал резко снижается и в то же время аккумуляция капиталов в руках промышленно-финансовых структур продолжается благодаря сбережениям групп с фиксированными доходами, а также за счет сельского хозяйства которое не так резко, как промышленность, реагирует на изменения конъюнктуры, но и труднее приспособляется к новой ситуации. Происходит удешевление капитала, которое стимулирует увеличившимся притоком золота, произведенного в условиях более благоприятного для золотодобывающей промышленности соотношения издержек и цены. Так создаются условия для нового подъема.

Опыт развития мировой экономики показал, что использование теоретических положений учения Н.Д.Кондратьева дает возможность прогнозировать протекание экономических циклов, а также серьезные социальные последствия экономических изменений. Поэтому данная теория взята на вооружение во многих странах мира и в зарубежной социально-экономической литературе утвердилось весьма уважительное отношение к большим циклам.

## ЯПОНСКОЕ «ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЧУДО»

Глик Ю.Б. – студентка гр. М-01  
Бессонов Е.Н. – к.э.н., доцент

Состояние Японии в первые послевоенные годы было крайне тяжелым. Изоляция от внешнего мира была полной. Страна, потерявшая в войне 40 % своего материального состояния, и не имеющая источников сырья, была отрезана от внешних сырьевых рынков. Уничтожено в стране 30% оборудования тяжелой промышленности, после атомных бомбардировок почти полностью разрушены Нагасаки и Хиросима, в руинах лежала сама столица – Токио. Демобилизовано 9 миллионов солдат, в страну въехало 1,5 миллиона человек беженцев, инфляция достигла 5000%. Нехватка товаров и материалов была всеобщей. Не хватало продуктов питания. В то время даже говорилось о том, что 10 миллионов японцев могут умереть от голода. Курс японской иены по отношению к американскому доллару постоянно падал, что свидетельствовало о полной расстроенности финансовой системы. И, тем не менее, японцы испытали чувство облегчения в связи с окончанием войны, общество было переполнено различными надеждами: все были в равной степени бедны, и у каждого был такой же, как и у всех, свой шанс. Все приходилось начинать с нуля.

Направление, выбранное для развития страны, может показаться парадоксальным: первое – прекратить программу субсидирования промышленности, взяв тем самым инфляцию под контроль; второе – должна быть прекращена зависимость развития предприятия от внешних источников финансирования; третье – принимается решение установить твердые курсы иены к доллару. Эти меры создали суровые условия для тех отраслей промышленности, которые субсидировались из иностранных или правительственных источников финансирования. Положение усугублялось и тем, что в результате разделения крупных монополистических объединений – «Мицуи», «Мицубиси» и «Сумитомо» прервались традиционные связи с иностранными поставщиками сырьевых товаров. Приходилось и здесь все начинать с начала.

Программа развития, поставившая на грань катастрофы многочисленные предприятия и торговые фирмы, преследовала цель остановить рост цен. Банкротство многих фирм представлялось меньшим злом, чем инфляция. Уменьшение спроса на товары привело к спаду. Не было уверенности, что японская экономика выдержит резкое ухудшение конъюнктуры. Нужно было принимать решение о долгосрочном развитии экономики страны, её принципиальной ориентации. Рассматривались две возможности: построение послевоенной экономики путем максимального развития экспорта и вторая возможность – ориентация развития на внутренний спрос. Среди правительственных и деловых кругов победила первая концепция, но осуществить ее было нелегко.

Главное затруднение – фирмы были отрезаны от мировых рынков. Они не знали реального спроса на товары, не имели информации из разных стран на товары, которые подлежали импорту в Японию. Невозможность проводить эту работу вынуждала японские фирмы занимать оборонительную позицию в отношении иностранных конкурентов.

Экспорт в это время был крайне ограниченным. В США поставлялись текстильные изделия, рыбные консервы, морские продукты; в страны Юго-Восточной Азии – текстиль и каустическая сода. Первые сделки осуществлялись путем переписки. Это было время первых шагов в промышленности и торговле. Затем начался бег, гонка. Период с 1953 по 1960 годы – это время восстановления экономики. Промышленность превысила уровень довоенного производства. Это был успех, но японские товары, за исключением текстильных, еще не могли конкурировать с изделиями западных стран. Себестоимость японской продукции была выше, а качество ниже. В связи с этим производство товаров ориентировалось в основном на внутренний рынок, который быстро насыщался, но это уже не привело к спаду. В промышленности было применено сильнодействующее и крайне эффективное средство, которое впоследствии выручило японский деловой мир во всех кризисных ситуациях. Оно называется – структурные изменения и реорганизация. Благодаря этому средству быстро повысилась конкурентоспособность японских товаров. Разрыв с западными фирмами на международных

рынках таял не по дням, а по часам. Произошло то, что весь мир называет «японским экономическим чудом».

Развитие Японии в период высоких темпов роста в значительной степени результат внедрения передовой технологии развитых стран. Это факт. Но как осуществлялось это внедрение? Как небольшая фирма где-нибудь на Хоккайдо или на Кюсю могла внедрить передовую технологию такой же небольшой фирмы в Брюсселе или в Чикаго? Откуда японская фирма могла узнать, где какая технология применяется, при каких условиях, сколько за ту или иную техническую новинку нужно заплатить? Потребовалось собрать информацию о лучших технических достижениях в мире, изучить коммерческую информацию, знать юридические условия приобретения и последствия применения технических новшеств.

Технический консультационный центр, открытый фирмой «Мицуи» в 1960 году, сыграл особенно важную роль. Помимо главной конторы в Токио сбором технической информации занимались большие отделения в Нью-Йорке, Лондоне и Дюссельдорфе, позже такие же центры открылись в Париже, Риме и многих городах США. По опубликованным правительством Японии данным, в техническом отношении японская промышленность в 1949 году на 20 лет отставала от американской. А уже через 11 лет, т.е. в 1960 году промышленность Японии обогнала американскую на 20 лет.

Потом был сделан следующий шаг. Из того, что изготовлялось в других странах, требовалось отобрать лучшее. Выбирали самое эффективное, передовое: лучшие конструкции машин, передовые технологии стали. Искали по всему миру, впрочем, ищут и сейчас. Японцы очень быстро внедряют любое открытие, по сравнению с другими странами. Торговая фирма терпеливо ждет у ворот какого-либо института рождающееся изобретение, чтобы тут же подхватить его, доработать, улучшить и внедрить в производство. У японцев это называется коммерциализацией изобретений, открытий, новых конструкций и технологий.

Еще одним важным секретом японского экономического чуда является составная часть модели периода быстрого роста (середина 50-начало 70-х годов) – схема «сбережения-кредитование-инвестирование». В 1947 г. Банк Японии взял на себя роль организатора кредитов, предоставляемых совместно целыми группами банков. Это позволило, во-первых, разделить и, следовательно, ослабить кредитные риски: во-вторых, заблокировать политическое вмешательство в процесс кредитования; в-третьих, грамотно разделить между банками - участниками таких кредитных схем функции по контролю (мониторингу) фирм-получателей. Предполагалось, что каждый банк будет хорошо владеть положением дел в "своей" группе фирм и, когда начала действовать система содействия кредитованию, мог выступать по отношению к этой группе в роли основного контролера. Так было положено начало системе "мэйн бэнк" ("главного банка"), ставшей одной из главных особенностей организации японской экономики.

В 50-60-е годы банки, выполнявшие функции главных контролеров, стали выполнять функции "главного банка" по отношению к подконтрольным фирмам. Это - активное кредитование, проведение расчетных операций, обслуживание счетов, помощь при выпуске облигаций и т.д. Общепринятой практикой стало делегирование представителей банка в совет директоров фирмы. Как правило, банк является и одним из ее ведущих акционеров. В то же время и фирма, особенно если она крупная, во многих случаях владеет акциями своего "главного банка". Поскольку "главный банк" берет на себя функцию основного контролера фирмы, другие банки могут кредитовать ее, что называется, со спокойной душой. Фактически в масштабах всей экономики банки делегируют друг другу функции мониторинга. Это принципиально важная сторона японской системы кредитования производства.

В начале 50-х годов жесткое централизованное распределение финансовых ресурсов было прекращено. С середины десятилетия частные банки уже имели прочную базу для расширения кредитования, так как стали быстро расти сбережения и вклады. Основные факторы быстрого роста нормы сбережений с середины 50-х годов таковы. Во-первых, в результате перехода к жесткой финансовой политике резко снизился уровень инфляции. Во-вторых, чрезвычайно низким был исходный уровень финансовых активов домашних хозяйств, при-



чем эти активы были в значительной мере обесценены высокой инфляцией. Как только инфляцию удалось обуздать, у людей возникло естественное стремление эти активы нарастить. В-третьих, существенную роль сыграл демографический фактор: низкий удельный вес жителей старших возрастов, которые, как правило, сберегают меньше всех. В-четвертых, те, кто сберегали, пользовались определенными налоговыми льготами. В-пятых, сберегать побуждали сравнительная неразвитость потребительского кредита.

Важную роль в массированном кредитовании производства играло то, что государство регулировало уровни процента по всем видам вкладов. До 70-х годов по каждому виду вкладов государство устанавливало, как правило, в законодательном порядке, верхнюю границу процента. В целом значение политики низкого процента состоит в том, что она позволяла банкам аккумулировать с небольшими издержками все более значительные сбережения населения и использовать их для массированного кредитования производителей. Для последних открывались широкие каналы дешевого кредита, который использовался прежде всего для расширения инвестиций. Однако кредитование как фактор быстрого роста вряд ли сработало бы столь успешно, если бы не своеобразный японский "коктейль" в макроэкономической политике: сочетание жесткого бюджета с использованием всех возможностей для кредитной экспансии.

С одной стороны, проводилась политика сбалансированности всех элементов государственных финансов. Скажем, в 1954 г. правительство установило потолок бюджетных расходов в 1 трлн. иен и сумело продержаться концепцию триллионного бюджета в течение трех лет. Когда экономический рост приносил в бюджет дополнительные доходы, правительство использовало их для снижения уровней налогообложения, избегая при этом роста расходов. Аргумент для этого был весьма убедительный: рост бюджетных расходов легко принимает необратимый характер, чего нельзя сказать о росте доходов. С другой стороны, одновременно с ужесточением бюджетной политики Банк Японии стал, например, активно скупать у частных финансовых институтов облигации госзайма, тем самым повышая уровень монетизации экономики и способствуя расширению кредитования.

Кроме того, одной из несущих конструкций японской экономической модели считают Программу государственных займов и инвестиций, получившую название «второго бюджета». Суть этой Программы заключалась в следующем: кредитование государственным институтом той или иной отрасли или группы предприятий уменьшает кредитный риск и свидетельствует об их перспективности и надежности в качестве деловых партнеров. К процессу присоединяются частные кредиторы, в результате чего происходит многократное увеличение объемов кредитования. Это явление нарекли "эффектом колокольчика для коровьего стада".

Многие авторы пытаются объяснить, в чём же главный секрет японского «экономического чуда». Некоторые объясняют умелым и очень тонким государственным регулированием экономических процессов, некоторые – корпоративным духом страны, некоторые – в системе пожизненного найма рабочих, некоторые в специфической, сугубо японской практике принятия решений «снизу вверх» в продвижении по службе и оплате труда «по старшинству» и, наконец, в основах японской религии и культуры. Однако, спросите любого японца, «кто обеспечил экономический рывок страны в послевоенные годы?» и вы услышите в ответ одно странно звучащее слово - «сарариман». Это искажённый русским произношением термин переводится, как «человек, живущий на зарплату». Рывок сделали рабочие руки рядовых трудолюбивых японцев, их профессионализм и ум инженеров, конструкторов, технологов, экономистов.

## «НОВЫЙ КУРС» Ф.Д. РУЗВЕЛЬТА — ПРОГРАММА ВЫВОДА ЭКОНОМИКИ США ИЗ КРИЗИСА.

Жиловачик Н.С. – студентка гр. М – 01  
Бессонов Е.Н. – к.э.н., доцент

В конце 20-х и начале 30-х годов XX столетия американская экономика находилась в глубочайшем кризисе. Низшая точка спада экономического развития зарегистрирована в 1933 г., когда ВВП уменьшился по сравнению с 1929 г. почти в 2 раза и составил 54% от докризисного уровня. В стране насчитывалось 17 млн. безработных, закрылось свыше 3 тыс. банков.

На президентских выборах 1932 г. победу одержала Демократическая партия во главе с Ф.Д.Рузвельтом (1882—1945), предложившим стране серию реформ, известных как «новый курс». Теоретическую основу «нового курса» составили воззрения английского экономиста Дж.М.Кейнса о необходимости государственного регулирования капиталистической экономики в сочетании с развитием рыночных отношений.

Экономическая ситуация в стране диктовала необходимость начать реформы с решения кредитно-финансовых проблем. По инициативе Ф.Рузвельта Конгрессу был предложен «чрезвычайный закон о банках». Федеральная резервная система предоставляла займы банкам, министр финансов получал право предотвращать массовое изъятие вкладов. Законом предписывалось открывать банки только тогда, когда их состояние будет признано «здоровым». Экспорт золота запрещался. Специальный указ предписывал гражданам США обязательную сдачу золотых запасов на сумму свыше 100 дол. Одновременно разрешался выпуск новых банкнот, не обеспеченных золотом.

Вторым важнейшим банковским законом стал закон о банковской деятельности, принятый 16 июня 1933 г., по которому разделялись депозитные и инвестиционные функции банков, была создана Федеральная корпорация страхования депозитов. К началу 1934 г. около 80% всех банков США застраховали свои депозиты, учитывая желание большинства вкладчиков иметь подобную защиту. Закон установил, что депозиты размером до 10 тыс. дол. подлежат страхованию на 100%, от 10 до 50 тыс. — на 75%, а свыше 50 тыс. дол. - на 50%. Общественное доверие к банковской системе стало быстро восстанавливаться.

В январе 1934 г. была проведена девальвация доллара, которая снизила его золотое содержание на 41%. Была начата чеканка серебряной монеты, в стране вводился биметаллизм. Положительно повлияла на стабилизацию финансово-кредитной системы США отмена «сухого закона». С отменой запрета спиртных напитков вводился налог на их продажу.

Особое место в системе реформ «нового курса» занимало учреждение Гражданского корпуса сохранения ресурсов. По предложению Ф. Рузвельта Конгресс принял закон о направлении безработных городских юношей на работу в лесные районы. По мнению президента, это давало возможность улучшить естественные ресурсы страны, укрепить здоровье молодежи. Уже в начале лета 1933 г. были созданы лагеря на 250 тыс. молодых людей в возрасте от 18 до 25 лет из семей, получающих помощь, а также безработных ветеранов. В лагере они имели бесплатное питание, кров, форму и доллар в день. Работы проводились под наблюдением инженерно-технического персонала и офицеров. В лагерях вводилась почти воинская дисциплина. Эффект от создания лагерей превзошел ожидания Рузвельта. К 1935 г. лагеря были расширены вдвое — до 500 тыс. человек. Всего в них побывало около 3 млн. человек. Силами лагерной молодежи были созданы лесонасаждения (высажено 200 млн. деревьев), построено значительное число мелиоративных сооружений, мостов, проложены тысячи километров дорог и многое другое.

Важным законом, способствующим выходу из экономического кризиса, стал Закон о восстановлении промышленности. В соответствии, с ним предпринимателям в каждой отрасли промышленности предлагалось добровольно объединиться и выработать «кодексы честной конкуренции», которые, во-первых, устанавливали бы размер производства; во-вторых, определяли уровень заработной платы и продолжительность рабочего дня; в-третьих, распределяли бы рынки сбыта между отдельными конкурентами. На время действия закона, ог-

раниченное двумя годами, приостанавливалось применение положений антитрестовского законодательства. Для проведения закона в жизнь создавалась Национальная администрация по оздоровлению промышленности во главе с генералом Х. Джонсоном.

Закон о восстановлении промышленности затронул и трудовые отношения. Он предоставил рабочим право участия в коллективных договорах и профсоюзах. В законе определялись три основных условия труда:

- а) минимальная заработная плата в размере 12—15 дол. в неделю;
- б) максимальная продолжительность рабочего дня - 8 ч;
- в) запрещение детского труда.

Закон действовал два года и был отменен Верховным Судом США под предлогом того, что противоречил Конституции США, так как вмешивался в права частных собственников. Но за это время удалось ликвидировать полный хаос в промышленности и поднять индекс производства на 10%.

«Новый курс» охватил и сферу аграрных отношений. В целях восстановления покупательной способности фермеров и поддержания цен на сельскохозяйственные продукты правительство предложило фермерам сокращать посевные площади и поголовье скота, но при этом гарантировало выплату процентов с фермерской задолженности на сумму не свыше 2 млрд. дол.

В аграрной политике «новый курс» реализовывался также в законе 1938 г., который ввел концепцию «всегда нормальной житницы». Концепция предлагала поддержание уровня цен осуществлять путем не уничтожения излишков продукции, а сохранения, выплачивая фермерам аванс в счет еще не проданных сельхозпродуктов.

В результате применения мер, направленных на оздоровление аграрного сектора, процесс разорения ферм затормозился, денежные доходы фермеров, включая государственные премиальные платежи, выросли почти вдвое.

Президент Ф. Рузвельт особенно гордился тем, что ему удалось убедить Конгресс США в необходимости создать специальное Управление долины р. Теннесси (TVA). Состояние дел в этом крупном регионе было плачевным. В 20-е годы доход семьи там не достигал и половины среднего дохода семьи по стране. По мысли Рузвельта, государственной корпорации TVA предстояло наладить производство электроэнергии (на базе строительства каскада гидростанций), обуздать эрозию почвы, провести массивные лесопосадки и помочь бедствующим фермерам.

Деятельность TVA была весьма успешной. К пяти плотинам на Теннесси добавилось еще 20. Река стала судоходной. Было значительно улучшено земледелие, остановлена эрозия почвы, поднялись молодые леса. Доходы населения этого региона резко пошли вверх.

Оживление, начавшееся в американской экономике в 1933 г., сопровождаемое активной фискальной политикой администрации Рузвельта, способствовало резкому изменению структуры федеральных расходов: впервые за всю американскую историю в стране на уровне федерального правительства появился социальный бюджет. Федеральное правительство взяло на себя заботу о «непроизводительной» или малопроизводительной части рабочей силы - о престарелых, молодежи, инвалидах.

Подходные налоги остались примерно на том же уровне, а вот доля налогов на прибыль корпораций увеличилась в 1,5 раза, что, безусловно, отражало стремление администрации Рузвельта возложить большее налоговое бремя на крупный бизнес как истинного виновника Великой депрессии, а не на рядовых американских граждан.

Осуществляя реформы «нового курса», администрация Рузвельта рассчитывала обновить экономику страны и избавить ее от подобных Великой депрессии потрясений и кризисов. Однако эти цели полностью достигнуты не были. Лишь в 1939 г. экономика США справилась с последствиями кризиса, но до второй мировой войны стране так и не удалось достичь докризисного уровня производства. Индекс промышленного производства в 1939 г. составил 90% уровня 1932 г. Уровень безработицы в 6 раз превысил уровень 1929 г., составив 17% рабочей силы.

В то же время опыт реформирования экономики, финансов, социальной политики, осуществленного Ф.Рузвельтом и его командой, имеет не только национальное, но и большое международное значение. Особенно он ценен для российских менеджеров, экономистов и политиков.

Методология, стратегия и тактика реформ в рамках «нового курса» продемонстрировали особую роль государственного регулирования в системе капиталистического хозяйства и показали, что гибкое и умеренное регулирование экономики, социальной и политической сфер, особенно в трудные периоды развития страны, является жизненно необходимым.

Этот важный вывод нуждается в глубоком осмыслении, а главное — в практическом применении с учетом российских исторических и социально-экономических реалий.

## ПОДСЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

### ОРГАНИЗАЦИЯ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ

Суколина А.В. – студентка гр. ГМУ-31  
Бессонов Е.Н.- к.э.н, доцент

Совершенствование кредитно-финансовой системы нашей страны, повышение роли коммерческих банков в нормализации денежного обращения требует широкого применения нетрадиционных (для России) методов организации денежных расчетов, в частности, с помощью пластиковых карт.

Практическая значимость темы определяется тем, что технически возможно, а экономически оправдано применение новых технологий безналичных электронных расчетов с помощью пластиковых карточек.

Безналичные расчеты – денежные расчеты, проводимые путем записей на счетах в банках. При этом деньги списываются на счета плательщика и зачисляются на счет покупателя. Участниками безналичных расчетов является огромное число юридических и физических лиц.

Экономическое значение безналичных расчетов:

- ускорение оборачиваемости средств и совершения платежей;
- сокращение объема наличных денег, необходимых для обращения, а также снижение издержек, связанных с их оборотом;
- аккумуляция средств на счетах в банках;
- особенности организации безналичных расчетов приводят к удобству контроля за ними, что, например, снижает возможности ухода от налогов при использовании безналичных расчетов.

До недавнего времени объединить преимущества наличной и безналичной форм оплаты не удавалось из-за элементарного противоречия: с одной стороны, денежные средства должны находиться в месте совершения расчета (для проверки платежеспособности покупателя), с другой стороны, денежные средства должны находиться в банке (для обеспечения их сохранности и перевода со счета покупателя на счет продавца). Решением этой проблемы стало появление пластиковых карточек. Сам переход от наличных к безналичным формам расчетов несет с собой целый ряд преимуществ. Если рассуждать с позиции макроэкономики, то рост удельного веса безналичных расчетов снижает количество экономических преступлений, связанных с бесконтрольным хождением наличных денежных средств (так называемого «черного нала»), вызывает повышение скорости обращения денежной массы в государстве, уменьшение объема необходимой наличной эмиссии, а также рост доходной части бюджетных и внебюджетных фондов. Помимо этого, при переходе на пластиковые карточки, наблюдается рост сбережений населения в банковской системе, что в свою очередь, позволяет активизировать кредитную и инвестиционную деятельность в экономике страны. Поэтому «пластиковый» бизнес приносит конкретную пользу каждому хозяйствующему субъекту или гражданину.

В последнее время банковские карточки получили широкое распространение и на финансовом рынке России, где практически параллельно идет развитие зарубежных и отечественных карточных систем расчетов, среди которых уже выделились неоспоримые лидеры. Новый вид банковских услуг - выпуск и обслуживание пластиковых карт - дает кредитным организациям возможность использовать огромный финансовый потенциал частного сектора потребительского рынка и, следовательно, положительно сказывается на укреплении финансовой системы нашей страны.

Развитие расчетных систем на основе пластиковых карт выгодно также и ЦБ и фискальным органам государства, так как позволяет решить следующие проблемы:

- контроль за налично-денежным обращением;
- сокращение расходов на наличное обращение;

- поддержка работы налоговых и социальных служб;
- уменьшение воровства и мошенничества.

В мире накоплен достаточный опыт создания расчетных систем с применением пластиковых карт. Его изучение, учет ошибок, исключение отрицательных последствий от непродуманных решений, особенно связанных с надежностью и безопасностью пластиковых технологий, позволит более эффективно развивать безналичные расчеты, сокращать издержки денежного обращения, создавать условия для роста экономики и благосостояния населения.

Основные участники системы карточных расчетов:

- Владелец карточки (cardholder)
- Банк-эмитент (issuing bank)
- Предприятие торговли (merchant)
- Банк-эквайер (acquiring bank)
- Процессинговый центр (processing centre)

В чем коротко заключаются права и обязанности участников?

Владелец карточки - использует карточку для оплаты товаров и услуг, предлагаемых другими участниками соглашения, а также для получения у банка кредита в налично-денежной форме в пределах установленного лимита. Он обязан погасить долг и проценты в соответствии со схемой, определяемой соглашением.

Торговое предприятие - обязуется принимать карточки в оплату за товары и услуги и проводить авторизацию в предусмотренных соглашением случаях. Может предъявлять банку для оплаты торговые счета для немедленного получения по ним денежных средств.

Банк-эмитент - выдает клиенту карточку, открывает владельцу карточки специальный счет, на котором учитываются все операции с пластиковой карточкой. Возмещает банку-эквайеру средства, которые он в свою очередь направил на оплату торговых счетов, предъявленных торговцем в банк.

Банк-эквайер - обязуется оплачивать счета торгового предприятия по покупкам сделанным с применением карточек, взимая при этом комиссию и проценты согласно установленным тарифам.

Преимущества системы карточных расчетов для ее участников.

Преимущества для владельцев карточек:

1. Удобство пользования.
2. Регулярное получение полной информации о произведенных операциях.
3. Круглосуточный доступ к своему счету - через сеть АТМ - в выходные и праздничные дни.
4. Возможность расчетов в сети Интернет.
5. Безопасная транспортировка денег (тарифы за выдачу наличных: 1% - по СБЕРКАРТ, 0,75% - по международным картам, на территории Алтайского края – бесплатно).
6. Возможность получения зарплаты и иных перечислений, находясь в любом городе и районном центре России. Удобная технология - можно в банке не появляться на протяжении двух лет, при этом карту получить непосредственно на предприятии.
7. Утрата карты - сохранность денежных средств для клиента.
8. Расчеты по всему миру, в любой валюте – нет необходимости конвертировать наличные деньги в местную валюту, при этом конвертация происходит автоматически по биржевым курсам, что более выгодно, чем наличный обмен.
9. Возможность рассчитаться по карте, не имея на счете денег (т.е. подлимитные операции).
10. Корпоративные карты - по сути, банк в кармане - для руководителей и подотчетных лиц. Контроль расходования средств (например, по карте водителя - возможность контролировать где, когда и даже каким бензином он заправлялся - банк сможет подготовить такой отчет).
11. Мобильный банк. Возможность круглосуточного контроля за состоянием счета и операций, совершенных по карте, с использованием мобильного телефона.

Удобство карточной системы расчетов для пользователей состоит прежде всего в том, что ему не нужно иметь при себе крупных денежных сумм при посещении магазинов и пред-

приятый сервиса. Кроме того, наличие карточек позволяет избежать формальностей, связанных с выдачей банковских чеков.

Преимущества для торговцев:

1. Привлечение клиентов и их средств за счет новых более удобных способов работы.
2. Повышение своего рейтинга в среде конкурентов и имиджа в глазах покупателя.
3. При автоматическом считывании терминалом информации с чипа либо магнитной полосы на карточке исключается вероятность принятия фальшивых купюр, либо поддельной карточки.
4. При дорогостоящих покупках нет нужды пересчитывать большую массу денег, что занимает много времени.
5. Торговым точкам, использующим в расчетах электронный терминал, не нужно заботиться на протяжении всего рабочего дня о наличии в кассе денег разнообразного номинала для сдачи при расчетах.
6. Увеличивается скорость обслуживания покупателей так как запрос о наличии средств на счете совершается в течении 40 секунд, что повышает эффективность работы.

Таким образом, привлекая новое число покупателей, торговая точка увеличивает объем продаж и соответственно рост дополнительной прибыли.

Банки выступили инициаторами внедрения пластиковых карточек, рассчитывая получить определенные выгоды и решить следующие задачи:

- внедрение на рынок банковских услуг с использованием банковских карт;
- закрепление на рынке (совершенствование услуг);
- обеспечение более качественного и полноценного обслуживания клиентов банка за счет сокращения времени обслуживания, более полной автоматизации, предоставления услуг в любое время суток и т.д.

Введение карточек позволило банкам преодолеть пространственные ограничения по привлечению и обслуживанию клиентуры. Карточка позволяет клиенту совершать операции вдали от банковских филиалов – рассчитываться за товары, получать деньги в системе банкоматов. Операции с банковскими карточками открыли новые перспективы обслуживания клиентов и соответственно расширили возможности получения банковской прибыли. Автоматизированные технологии обработки операций с пластиковыми карточками существенно снижают трудоемкость банковских процессов, экономят время, создают ранее неизвестные удобства клиентам, снижают потребность в наличных деньгах, и, следовательно, затрат на их производство, хранение, транспортировку, охрану, пересчет. Банковская пластиковая карточка – это современный удобный универсальный высокотехнологичный банковский продукт.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИИ

Масалева О.Ю.- студентка гр. ГМУ-32

Бессонов Е.Н. - к.э.н., доцент

Налоговая система России возникла и с первых же дней своего существования развивалась в условиях экономического кризиса. В тяжелой ситуации она сдерживала нарастание бюджетного дефицита, обеспечивала функционирование всего хозяйственного аппарата страны, позволяла, хотя и не без перебоев, финансировать некоторые государственные потребности, в основном отвечала текущим задачам перехода к рыночной экономике. При создании налоговой системы РФ был широко привлечен опыт развития зарубежных стран.

В Российской Федерации главным направлением налоговой реформы должно стать достижение оптимального соотношения между стимулирующей и фискальной ролью налогов. Стимулирующая функция налогов на практике реализуется, главным образом, посредством применения различных налоговых льгот.

Вместе с тем представление налоговых льгот нередко вступает в противоречие с принципами справедливости и нейтральности налогообложения. Налог на доходы с физических

лиц, действующий с 1 января 2001 г., согласно ст.219 предоставляет налогоплательщикам возможность получить социальные льготы на свое обучение и обучение детей. Однако практика показывает, что менее 3% воспользовались этой льготой. Причины различны: начиная от несоответствия договоров принятому законодательству по налогу на доход и заканчивая нежеланием заполнять декларацию.

Остановимся на проблемах общей направленности современной российской налоговой политики в отношении налогового льготирования. В настоящее время проводится ярко выраженная политика направленная, на существенное сокращение налоговых освобождений и налоговых скидок, что порой граничит с крайностями. Одно дело – упорядочение системы льготирования, и другое дело – необоснованный отказ от большинства налоговых скидок и освобождений. В целом же налоговые льготы индивидуального или группового характера должны быть ориентированы, прежде всего, на производителя (отрасли, виды производств), обеспечивающие выпуск конкурентной на мировом рынке продукции, способной дать в настоящий момент или в ближайшее будущее экономический и фискальный эффект.

Необходимо учитывать, что благосостояние государства складывается из благосостояния его граждан. В вопросе повышения социального благополучия граждан России, важная роль отводится единому социальному налогу. Однако в исчислении этого налога имеется ряд проблем, требующих скорейшего разрешения. Установленная (ст. 241 ч. 1 НК РФ) регрессивная шкала ставки налога не способствует решению социальных проблем, а скорее наоборот, усиливает напряженность (нарушается принцип справедливости; разрыв дохода, полученного различными группами населения увеличивается). Реализация социальной политики государства и решение данных проблем могут быть достигнуты путем увеличения поступлений в социальные фонды, в том числе за счет отмены регрессивной шкалы и установление единых ставок ЕСН независимо от уровня дохода физических лиц. Отметим, что введение единой ставки ЕСН создает предпосылки для снижения ставки налога без ущерба формирования социальных фондов. Это может отразиться благополучным образом на всей экономической ситуации, так как:

- снизится налоговая нагрузка на предприятия среднего и мелкого бизнеса, и следовательно, будет способствовать укреплению среднего класса;
- снизится себестоимость продукции в этом секторе экономики, будет обеспечен рост прибыли и увеличения налоговых поступлений в бюджет от нее.

Важнейшим в работе налоговой службы являются контрольно – выездные проверки. При этом следует иметь в виду, что главным в идеологии налогового контроля является формирование у налогоплательщиков понимания неотвратимости выявления нарушения и взыскания в бюджет полной суммы причитающихся к уплате налогов. Важными проблемами остаются эффективный отбор налогоплательщиков для налогового аудита и повышения качества проводимых выездных проверок. Для решения задачи воспитания законопослушных налогоплательщиков необходима доступность не только традиционных средств массовой информации, но и таких, как Интернет. Необходимо увеличивать количество рекламных роликов по данной тематике, а также регулярно доводить до налогоплательщиков информацию о том, куда потрачены их деньги.

Основным недостатком, затрудняющим эффективное использование и развитие существующей стратегии налоговых проверок, является, по-видимому, осуществление налогового контроля по материалам «белой» бухгалтерии, представляемой налогоплательщиком в виде отчетности в налоговые инспекции и в виде внутренней документации во время проведения выездной проверки. Наличие большого количества методик анализа налоговых деклараций не позволяет учесть существующие специфические особенности российской действительности, не способствует результативности выездных проверок и не облегчает работу инспектора при выездной проверке, так как самый тщательный анализ «белой» бухгалтерии в большинстве случаев приводит к результату, не сопоставимому с величиной реального объекта налогообложения при всех возможных корректировках последнего. Необходимо учесть, что наиболее высокая вероятность нарушений имеется у крупных налогоплательщиков. Также важно



иметь в виду, что масштаб охвата налогоплательщиков для осуществления контроля может быть расширен сочетанием разных методов проверок. В нормативных документах МНС неоднократно указывалось на необходимость усиления роли камеральной проверки в процессе осуществления налогового контроля с тем, чтобы в перспективе сделать камеральные проверки основной формой налогового контроля. В настоящее время в основе идеологии камеральной проверки двойное значение: как средство контроля правильности и достоверности данных налоговых деклараций и как основное средство отбора налогоплательщиков для проведения выездных проверок.

На протяжении ряда лет проводится модернизация налоговой службы. Так появилось постановление Правительства Российской Федерации от 21.12.2001 года № 888, которое утвердило федеральную программу «Развитие налоговых органов на 2002-2004 годы». Основной целью проводимой реформы обозначено достижение качественно иного уровня налогового администрирования, позволяющего обеспечить, прежде всего, большую «прозрачность» налогоплательщиков для государства, сузив круг возможностей для уклонения от уплаты налогов.

Прежде всего необходимо начать с повышения технического оснащения налоговых органов. Система электронной обработки данных (система ЭОД) представляет собой программный комплекс, предназначенный для комплексной автоматизации деятельности налоговых инспекций. В настоящее время активно осуществляется освоение режима работы в системе ЭОД по приему деклараций на магнитных носителях, а также передача деклараций налогоплательщика в виде файла через оператора связи с электронной подписью. Вводится понятие оборотного документа. На оборотные документы (заключения, инкассо) при печати наносится уникальный системный номер, по которому осуществляется ввод исполненного документа как входящего. Итак, внедрение системы электронной обработки данных позволит решить важнейшие задачи:

1. Обеспечить оперативность ввода данных в базу данной инспекции и обработки информации. Это особенно важно с учетом огромного количества налоговых деклараций в течение отчетного периода.

2. Достичь «качества» в момент обработки налоговой отчетности при проведении камеральной проверки за счет автоматизированного выполнения проверки.

3. Снизить трудоемкость собственно камеральной проверки, что позволит уделить больше времени использованию аналитических методов работы в процессе осуществления налогового контроля.

4. Оперативно формировать статистику по результатам контрольной работы по запросам вышестоящих органов.

Впервые в Налоговом кодексе России законодательно предусмотрено для налогоплательщиков право на получение бесплатной информации, соответственно, обязанность налоговых органов эту информацию представлять. (Статья 21 НК РФ). Совершенно очевидно, что понятие «информирование» и «консультирование» не совпадают между собой. По сути, «информирование» представляет собой воспроизведение той информации, которая содержится в законодательстве и которую налогоплательщик, в принципе, может получить, самостоятельно учитывая сложность налогового законодательства, и то объем принимаемых документов постоянно возрастает, в Кодексе закреплено право налогоплательщика получать такую информацию непосредственно в налоговом органе. Следовательно можно сделать вывод о том, что «информирование» в редакции действующего налогового законодательства не отвечает сегодня запросам налогоплательщиков, которые рассчитывают на информацию полную и исчерпывающую. Такую информацию можно получить в организациях, занимающихся консультационной деятельностью. Так, создана сеть учебно-консультационных и учебно-информированных центров при Управлениях МНС РФ. С 2000 г. работает такой центр на территории Алтайского края. «Консультирование» по сравнению с налоговым законодательством не имеет каких-либо законодательных ограничений. Процесс налогового консультирования – это, прежде всего, внимательное изучение конкретной хозяйственной проблемы клиента, комплексный (с учетом бухгалтерского и налогового законодательства) подход к ее раз-

решению, изучение судебной практики. Нельзя не учитывать и психологический аспект: консультирование проходит в доверительной обстановке, клиенту гарантируется полная конфиденциальность. Качество консультаций гарантируется гражданско-правовой ответственностью за причинение ущерба. Думается, что не случайно свой выбор между бесплатной информацией налогового органа и платной консультацией специализированного органа налогоплательщика все чаще останавливают на консультациях.

Повышение профессионального уровня и этики государственных служащих является важнейшей задачей. Для обеспечения высокого уровня профессионализма и ответственности работников налоговых органов следует заниматься качественным набором, для чего необходимы современные методики определения уровня квалифицированной подготовки. Немаловажным является также обеспечение рациональной расстановки кадров с использованием научно обоснованных нормативов труда. В настоящее время вызывает опасение постоянно возрастающая текучесть кадров. Большая часть работников увольняется в связи с большим объемом работы при очень низкой заработной плате. Необходимо повысить социальную защищенность работников налоговых органов, обеспечить их личную безопасность, повысить оплату труда. Необходимо создать такие условия, которые способствовали бы повышению профессиональной привлекательности работы в налоговых органах, сводили бы к минимуму возможности для профессиональной недобросовестности и коррупции.

Очевидно, что обозначенные задачи и проблемы будут решены с переходом на типовую структуру и новое функциональное разделение обязанностей. Совершенствование налогообложения будет продолжаться.

## СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Муравьёва И.В. – студентка группы ГМУ-31

Бессонов Е.Н. – к.э.н., доцент

В результате длительного системного кризиса, затронувшего государственные основы, общественные устои и экономическую систему. Россия попала в полосу отрицательной динамики по ключевым макроэкономическим и социальным показателям. Дерегулирование и резкая либерализация экономики и разрыв хозяйственных связей вызвали в первой половине 90-х годов глубокий хозяйственный спад. В сравнении с уровнем 1990 г. ВВП России составлял в 1992 г. 81,2, а в 1994 г. – 64,7%. В 1998 г. ВВП страны упал более чем на 40%, а физический объём промышленного производства – более чем на 50% по отношению к отмеченному базовому уровню. Сильнее всего пострадали машиностроение и металлообработка, пищевая промышленность.

С 1999 г. обозначился рост экономики страны: индекс физического объёма производства по промышленности в целом составил 111% к уровню 1998 г. За период 1999 – 2002 гг. физический объём производства вырос на 21, а ВВП – более чем на 18%.

Внешне неплохие темпы роста российской экономики в последние годы не могут считаться удовлетворительными. Во-первых, сам рост во многом обусловлен постдефолтовой и мировой конъюнктурой. Во-вторых, он происходит на фоне допущенного ранее огромного спада в экономике. В-третьих, остаётся крайне низким уровень жизни.

В условиях существенного технологического и экономического отставания России от передовых стран мира перед ней встаёт задача «догоняющего развития». Речь, разумеется, идёт не о копировании уже пройденных зрелыми экономиками стадий, а о скорейшей ликвидации разрыва в показателях уровня жизни, эффективности народного хозяйства и других индикаторах качества развития общества. Ситуация осложняется тем, что решать эту задачу приходится на фоне ускоренного перехода развитых стран к постиндустриальному типу воспроизводства и в условиях глобализации хозяйственной жизни. Следует учитывать и тот факт, что процесс роста по природе своей нестационарен, а значит «догоняющий» должен чётко прогнозировать изменение ситуации во времени. Именно по этой причине для России на совре-

менном этапе развития необходимо особенно пристальное внимание к проработке стратегии развития, т.е. к базовым основам экономической теории.

Взаимоотношения между экономической теорией и хозяйственной практикой в России всегда были неполноценны. В наибольшей степени это проявлялось в периоды социально-экономических преобразований, когда необходимость опираться на многолетние фактические данные и подкреплять их научными исследованиями, было жизненно важно для страны. Именно в этой ситуации невнимание к теории и грубые просчёты в социально-экономической политике привели к ряду экономических кризисов и снижению общего уровня благосостояния нации. В сложившейся ситуации неопределенности дальнейшего экономического развития следует уделять большее внимание именно теории, а не проводить неподготовленные реформы, руководствуясь одним лишь опытом выхода из кризиса других государств (здесь следует отметить уникальность российской экономики и её несоответствие общепринятым в мире капиталистическим моделям).

Надо отметить, что современная экономическая наука – это достаточно неоднородная дисциплина, в рамках которой длительное время сосуществуют во многом противоречащие друг другу направления, теории и гипотезы. Но любая экономическая концепция не является панацеей от всех бед. Кризис переходного периода в социалистических странах Восточной Европы и бывшем СССР, финансовый кризис в странах Юго-Восточной Азии – всё это подтверждает особый статус экономической науки, способной удовлетворительно объяснить кризисы и успехи прошлого и плохо предсказывающей последствия будущих реформ.

Но, тем не менее, вклад экономической теории в развитие хозяйственной практики невозможно переоценить. Основная её заслуга здесь состоит в, во-первых, формировании экономической идеологии, т.е. системы базисных взглядов на экономическую действительность. Во-вторых, воспитание в хозяйственных и экономических деятелях любого уровня управления представлений о вариативности, как возможных экономических решений, так и реакции хозяйственной практики на их реализацию. И, в-третьих, экономическая теория способна объяснить неэкономистам происходящие на предприятии, в стране и в мире процессы и изменения.

Именно отсутствие чёткой экономической базы и унаследование стратегии хозяйственной практики от дореформенных времён привели к трагическим результатам: полуразрушенному производству на микроуровне и кризисам на макроуровне. Поэтому в сложившейся экономической ситуации следует особенно внимательно прислушиваться к мнению ведущих экономических проектов.

Поскольку на современном историческом этапе преобразования российской экономики по схемам и концепциям ведущих экономических держав не дают ожидаемых результатов, то, очевидно, что наша экономика требует совершенно иного подхода. Целью должна быть экономика, основная движущая сила которой будет принципиально иной по сравнению с рыночным обществом массового потребления. Другими словами, основным стремлением экономики должно стать стремление к высокому качеству жизни. Качество жизни общества должно определяться разнообразием жизненных благ, которые могут быть гарантированы каждому его члену. Включая и такое благо, как труд не только ради заработка. И такое благо, как время, свободное от труда ради заработка. Этим гарантированным пакетом и должна, в конечном счете, измеряться эффективность экономики. Проведение подобных экономических мер возможно лишь при осуществлении разграничения прав собственности, т.е. следует обратить внимание на традиционную русскую общинность - коллективизм. Если он получит благоприятные условия для своего развития, то может способствовать решению фундаментальной задачи, которая стоит сегодня перед всем человечеством: сохранить жизненный мир человека в борьбе с глобальной экспансией технократических систем.

Осуществление экономических преобразований нуждается в чёткой перспективе: ради чего проводятся реформы, и что от них следует ожидать. Разработка перспективы невозможна без ясного представления о наборе тех возможностей, которые помогут России снова занять своё достойное место в ряду ведущих стран мира. Это следующие возможности:

1. Производительный труд, который является настоящим богатством России. Но для развития производительного труда необходима переориентация экономической политики – с поддержки макроэкономической финансовой стабилизации за счёт внутренних и внешних кредитных заимствований на экономический рост реального сектора производства с экономики на внутренний рынок. Если удастся поднять производство, то это приведёт к расширению рынка, следовательно, появятся предпосылки для роста оплаты труда и повышения жизненного уровня населения. Мешают этому лишь искусственно выстраиваемые проводимой экономической политикой ограничения.

2. Использование простаивающих сегодня дееспособных производственных мощностей. Идеологи современного монетаризма традиционно связывают экономический рост исключительно с инвестициями. Они утверждают, что ни при каких условиях внутренних сбережений России, даже если они целиком трансформируются в капитальные вложения, будет не достаточно для решения стоящих перед страной проблем. Поэтому делается ставка на масштабное привлечение иностранного капитала и ориентация на сохранение открытости российских финансовых рынков. Но, как показывает опыт, такой подход себя не оправдывает. Следовательно, рост производства необходимо основывать на расширении степени загрузки простаивающих производственных мощностей за счёт стимулирования текущих расходов. При наличии свободных мощностей стимулировать следует не сбережения и инвестиции, а текущие потребительские расходы. Хотя в этом случае и падает норма сбережений в текущем доходе, общий объём сбережений и инвестиций не уменьшается, так как возрастает (за счёт загрузки не использованных ранее мощностей, стимулируемой ростом потребительского спроса) общий объём выпуска. Именно поэтому можно говорить о том, что простаивающие сегодня производительные мощности, часть из которых способна выпускать продукцию, пользующуюся повышенным спросом, являются сегодня главным резервом к прорыву экономики к росту. В сложившихся после финансового кризиса 1998 г. условиях, когда внутренний рынок наполовину оказался очищенным от импорта, создались реальные предпосылки увеличения объёмов выпуска отечественной продукции. Производственный капитал предприятий оказался востребованным, и уже в первый год после кризиса отмечался резкий рост производства, прежде всего в обрабатывающей промышленности, чего не было за все годы реформ. Но на современном этапе развития экономики многочисленные ограничения со стороны правительства и проблемы с кредитами для пополнения оборотных средств препятствуют дальнейшему росту. Принципиально важным обстоятельством является и то, что проблема роста должна рассматриваться в непосредственной взаимосвязи с проблемой стимулирования конечного спроса путём увеличения заработной платы и оборотных активов предприятий. Но при этом нельзя забывать, что рассматриваемый неинвестиционный рост может быстро закончиться, если за ним не последуют мощные вливания инвестиционных ресурсов. Поэтому для перехода к устойчивому развитию необходимо накопить необходимый стартовый капитал.

3. Эффективное использование природно-ресурсного потенциала страны. Россия самая богатая природными ресурсами страна в мире. В расчёте на душу населения ресурсный потенциал России 2-2,5 раза превышает ресурсный потенциал США, в 6 раз – Германии, в 18-22 раза - Японии. Ежегодный поток от используемого природно-ресурсного потенциала оценивается в 60-80 млрд. долларов. Это почти в два раза больше объёма бюджета страны, но отражения в бюджете не находит, т.к. основная часть этого финансового потока проходит по теневому обороту и вывозится за границу, т. е. работает на развитие экономик других стран.

4. Использование уникального геополитического пространства России. Россия, занимающая север Евразийского материка, - это всем необходимая самая короткая связь между странами Атлантического и Тихоокеанского регионов: авиационная, морская, волоконно-оптическая и др. Разработка альтернатив развития инфраструктуры географического пространства России могла бы стать основой для создания проекта Евразийского моста. В его реализацию свой вклад надлежало бы внести не только России, но и странам Запада и Юго-Восточной Азии. Привлечение для формирования современных трансконтинентальных маги-

стралей ресурсов наших ближайших соседей, в том числе по СНГ, является крайне выгодным для них делом. Тогда и выгодой от реализации этой крупномасштабной акции воспользовались бы все. Это послужило бы мощным стимулом к интеграции, созданию мощного экономического союза стран Содружества.

5. Интеллектуальный и научный потенциал страны. По таким показателям, как уровень грамотности взрослого населения, коэффициент его охвата высшим образованием и количества выданных резидентам патентов, Россия традиционно не уступает ведущим мировым державам. Несмотря на наличие негативных факторов в этой сфере («утечка мозгов», старение научно-технических кадров и др.) в науке, в образовании и в информационном секторе сохраняется корпус профессионалов, а это – самый востребованный ресурс в современной постиндустриальной экономике.

## МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ ЛИЦЕНЗИЯМИ И НОУ-ХАУ

Ладога Н.С. - студентка гр. ГМУ-32

Бессонов Е.Н. - к.э.н., доцент

В век высоких технологий и революционных изобретений торговля лицензиями и «ноу-хау» становится все более актуальной, в том числе и для экономики России, страны, которая обладает весьма значительным потенциалом нематериальных активов, хоть и пока не имеет эффективно отлаженной системы торговли технологиями и ноу-хау с зарубежными партнерами, т.к. в обозримом прошлом эта сфера деятельности полностью находилась в безраздельном ведении государства. Однако есть вполне отчетливые перспективы для развития и есть основания полагать, что постепенно Россия выйдет на один уровень с наиболее развитыми странами в области международного экспорта и импорта лицензий, т.к. это просто необходимо для полноценного развития экономики страны. В настоящее время участниками международной торговли лицензиями являются практически все страны мира. Степень этого участия определяется в первую очередь экономическим развитием и научно-техническим потенциалом этих государств. Не случайно на долю ведущих промышленно развитых стран Запада приходится более 90 процентов мировой торговли лицензиями. Сейчас в приоритетных наукоемких отраслях производства невозможно найти известных в мире производителей конкурентоспособной продукции, не использующих иностранные или не предлагающих на рынке собственные новейшие разработки в качестве лицензий. Совершенно очевидно, что задачу развития ведущих отраслей производства и подъема экономики России невозможно осуществить без активного выхода широкого круга российских предпринимателей на мировой рынок лицензий.

Вместо лицензированных внешнеторговых организаций, осуществлявших ранее практическую деятельность в сфере международной торговли лицензиями на основе государственной монополии внешней торговли, в настоящее время участниками лицензионных сделок согласно законодательству фактически могут стать все владельцы объектов промышленной собственности и заинтересованные в них предприниматели. Однако задачи практической реализации этих возможностей и получения максимальной эффективности от заключаемых партнерами лицензионных договоров не только предъявляют высокие профессиональные требования к различным специализированным посредническим организациям в данной области, включая АО «Лицензиторг», Внештехнику, Союзпатент, патентным поверенным, патентно-лицензионным службам различных предприятий и организаций, но и требуют повышения патентно-лицензионной грамотности, овладения навыками лицензионной торговли широким кругом руководителей предприятий, разработчиков новой техники, коммерсантов, инженерно-технических работников.

Мощным стимулом для развития международной торговли лицензиями явилась научно-техническая революция (НТР) середины XX столетия. Взаимосвязь НТР и международного обмена лицензиями подтверждается тем очевидным фактом, что наиболее быстрые темпы

роста и высокие объемы потенциалом (США, страны Западной Европы, Япония) и лицензионной торговли характерны для стран с высоким научно-техническим прогрессом наукоемких отраслей промышленности. Наиболее распространенной формой передачи технологий является лицензионная торговля. По лицензиям передаются объекты промышленной собственности, совершаются сделки об оказании технической помощи, услуг типа инжиниринг, обучению, передаче «ноу-хау», компьютерных программ и программных продуктов.

Некоммерческие формы технологического обмена предусматривают передачу общих сведений рекламно-технического характера, ознакомление с технологией, производством и технико-экономическими данными в таком объеме, которого недостаточно для практического применения. Научно-техническая информация дает возможность партнерам ориентироваться в направлениях развития науки и техники и получать общие сведения об имеющихся достижениях в различных отраслях производства. По мнению ряда экономистов, в эпоху НТР товарная форма передачи научно-технической информации усложнила бы процесс накопления и передачи знаний, застопорила технический прогресс и образование. При некоммерческих формах передачи технологии не учитывается ее реальная ценность, которую может получить предприниматель при применении полученных знаний в производстве.

Коммерческие формы технологического обмена предусматривают передачу научно-технических знаний и опыта, которые применяются при разработке производства и использовании различных товаров. Наиболее распространенной является закупка образцов новой техники.

Инжиниринговые услуги. Выделение инжиниринга в самостоятельный вид внешнеэкономической деятельности базировалось на необходимости обобщения и привлечения достижений и мирового рынка в определенных отраслях современной техники и технологии при выполнении собственных НИОКР, особенно для решения комплексных проблем, в том числе стоящих на стыке смежных отраслей. Инжиниринговая деятельность подразделяется на проектно-консультационную, подрядную, управленческую. Инжиниринговые компании подразделяются на 4 основных вида: инженерно-консультационные, инженерно-строительные, консультационные по вопросам организации и управления и инженерно-исследовательские.

Строительство заводов «под ключ». При такой форме обмена технологией передающая сторона берет на себя обязанности генерального подрядчика и ответственность за весь цикл строительства объекта, включая предпроектные изыскания, проектирование, предоставление лицензий, поставку комплектного оборудования, монтаж и пусконаладочные работы, техническое консультирование, вопросы организации и управления производством и т.п. Строительство завода «под ключ» является высокоэффективной формой передачи технологии с точки зрения внедрения технических новшеств и ликвидации отставания в определенных отраслях техники. Однако создание таких объектов связано со значительными единовременными платежами.

Франчайзинг. По контракту на франчайзинг компания-владелец технологии разрешает своему иностранному контрагенту использовать свое широко известное фирменное наименование при условии, что он будет под этим наименованием сбывать продукцию этой компании, получая в качестве компенсации за это техническую и коммерческую помощь, консультации и т.п.

Лизинг представляет собой передачу в долгосрочную аренду дорогостоящих машин, оборудования, транспортных средств, приборов и т.п. Арендатор получает постоянную техническую помощь со стороны арендодателя в виде обслуживания, консультаций и т.д. Благодаря лизингу предприниматель, не имеющий значительных свободных средств, получает возможность пользоваться современным оборудованием и передовой технологией. Однако при длительной аренде общие затраты по арендной плате могут превысить стоимость предмета аренды.

Проведение совместных НИОКР на коммерческой основе позволяет партнерам снизить затраты на решение тех или иных научно-технических и производственных проблем. Указанная форма может применяться:

- 1) для выполнения совместных НИОКР до стадии решения технической проблемы;
- 2) для выполнения совместных НИОКР до стадии промышленного внедрения результатов.

Промышленная кооперация. Сотрудничество партнеров осуществляется на основе совместных исследований и разделения труда в производстве отдельных деталей, узлов, компонентов с последующими взаимодополняющими поставками, совместным маркетингом и сбытом продукции при сохранении юридической независимости партнеров.

Совместные предприятия. Они, как правило, являются ассоциацией самостоятельных предприятий и предполагают совместное управление, собственность на капитал и распределение прибылей и рисков. Совместные предприятия часто создаются для осуществления какой-либо комплексной научно-технической и производственной программы. В уставный фонд совместных предприятий в качестве своего вклада стороны нередко вносят изобретения, ноу-хау и другие научно-технические разработки. Анализ международной практики технологических обменов показывает, что наиболее эффективными и быстро распространяющимися формами передачи технологии являются те, которые ориентированы на установление постоянных и устойчивых связей между партнерами, обеспечивают целенаправленную передачу передовой технологии и оптимальное решение актуальных технических и производственных проблем.

В целом, при условии проведения правильной политики со стороны государства и соблюдении отечественными фирмами определенных разумных принципов, есть неплохая перспектива для развития данной отрасли экономических отношений в России. Вероятно, по прошествии некоторого времени все встанет на свои места, когда компании начнут задумываться о долгосрочной стратегии своей деятельности. Впрочем, и в настоящее время начинают появляться некоторые примеры здоровых рыночных отношений.

## ПОДСЕКЦИЯ «ФИНАНСЫ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ»

### ДИНАМИКА ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Донова М.В. – студент гр. 5М-11  
Власова О.В. – ст.преподаватель

Переход к рыночной экономике изменил положение на рынке труда многих отраслевых и профессиональных групп работников. Увеличился спрос на услуги профессиональных групп, обслуживающих рынок, и уменьшился спрос на услуги ряда профессиональных групп, занимавших привилегированное положение в экономике советского времени. Усилилась профессиональная мобильность, начался процесс изменения структуры занятости и профессиональной структуры рабочей силы. За семь лет переходного периода (1991-1998 гг.) 42% работников сменили профессию, что примерно в 2 раза больше, чем за шесть предшествующих лет. Это не могло не повлиять на изменение продолжительности рабочего времени как у отдельных групп работников, так и у работающего населения в целом. В проводимом анализе продолжительности рабочего времени предполагается затронуть несколько важных аспектов этой темы, позволяющих оценить, каким образом переходные процессы повлияли на рабочее время. Это, во-первых, масштабы изменения рабочего времени в условиях перехода к рыночной экономике во второй половине 90-х годов; во-вторых, характер динамики продолжительности рабочего времени.

Общее представление о продолжительности времени, затрачиваемого в среднем одним работником на работу на всех местах постоянной и временной занятости, позволяют составить данные таблицы<sup>1</sup>. Неполная сопоставимость данных не дает возможности проследить тенденции изменения по каждому из календарных периодов измерения рабочего времени. Однако достаточно очевидно, что во второй половине 90-х годов от года к году увеличивалась величина рабочего времени, отработанного в обычный рабочий день, обычную рабочую неделю, месяц. В результате среднее количество часов, отработанных одним работником за месяц перед проведением обследования, выросло в 2000 г. по сравнению с 1994 г. на 12,3 часа.

Таблица 1. - Показатели величины рабочего времени, часов на одного работника

Календарный период	1994	1995	1996	1998	2000	2002
Месяц, предшествовавший обследованию	163,1	170,9	171,9	167,4	173,4	175,4
Обычный рабочий день	---	9,0	9,1	9,2	9,4	9,6
Обычная рабочая неделя	---	---	---	42,9	44,8	46,5
Неделя перед проведением опроса	42,4	---	---	41,2	---	40,5
Обычный рабочий день, часов работы с тяжёлой физической нагрузкой	---	1,6	1,5	1,3	1,4	1,5



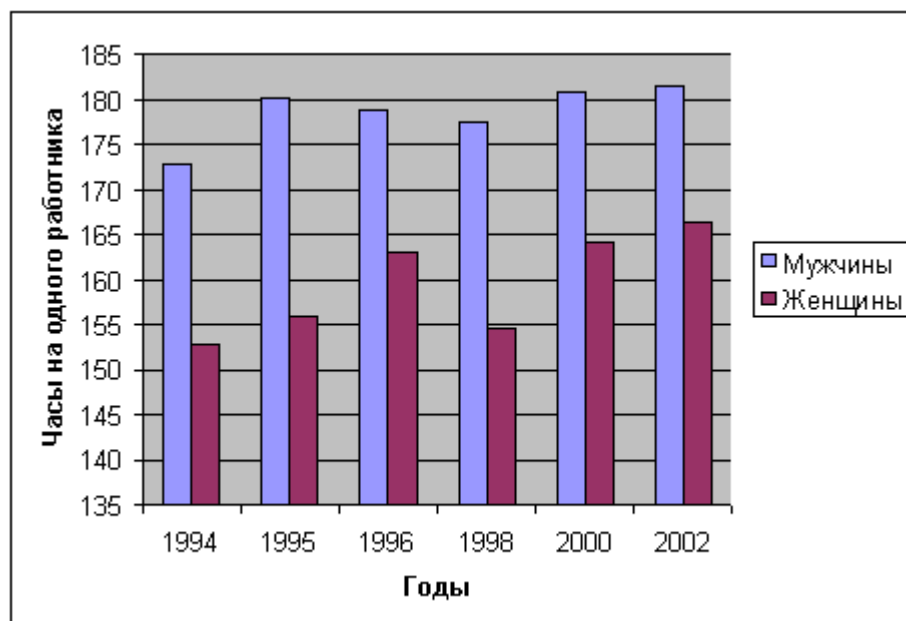


Диаграмма 1. – Показатели продолжительности рабочего времени за месяц, предшествующий обследованию, у мужчин и женщин

Увеличение затрат рабочего времени наблюдалось как у мужчин, так и у женщин. При этом мужчины работали в месяц в среднем на 16 час больше, чем женщины, что отражено на диаграмме 1.

Рост продолжительности рабочего времени является следствием и одновременно индикатором постепенной стабилизации экономики страны, увеличения числа нормально работающих предприятий, роста загрузки производственных мощностей, повышения числа заказов и уровня занятости. Продолжительность рабочего времени оказалась чутким барометром экономического климата и в период экономического и финансового кризиса. На это указывает очевидное реагирование на события августа 1998 г. - снижение показателей продолжительности рабочего времени.

В 1994-2002 гг. рост продолжительности рабочего времени был связан также с распространением дополнительной занятости работников, которая нередко была вынужденной и единственной мерой обеспечения приемлемого уровня жизни в условиях существенного сокращения доходов и заработной платы. По данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения, в этот период от 4 до 4,6% работников имели постоянную вторую работу, затрачивая на нее в среднем от 68 до 79 часов в месяц. Помимо этого от 5,7 до 7,7% работников имели временную дополнительную работу, на которую затрачивали в среднем от 23 до 32 часов в месяц.

Продолжительность рабочего времени распределена довольно неравномерно по группам работающего населения. Соответственно величине затрат рабочего времени можно условно выделить четыре группы. Первая охватывает работников с минимальной продолжительностью рабочего времени, затрачивающих на работу половину нормативно предусмотренной величины рабочего времени (40 часов в неделю), т.е. не более 87 часов в месяц. Это характерно для работающих в режиме неполной и частичной занятости. В 1994 г. работники с минимальной рабочей нагрузкой (в среднем 48,7 часа в месяц) составляли 12,8% всех работающих, а к 2002 г. их доля уменьшилась до 8,6%, и они в среднем затрачивали на работу 52,1 часа в месяц. Вторая группа включает в себя работников со средней продолжительностью рабочего времени - от 88 до 174 часов в месяц, что не выходит за рамки обычной нагрузки работников с почасовой оплатой труда и работников с фиксированным восьмичасовым рабочим днем. В 1994-2002 гг. они составляли 47,0% работников, отрабатывающих в месяц в среднем 149-151 час рабочего времени. Третья группа объединяет работников с повышенной величиной рабочего времени, выходящей за рамки обычной нагрузки при восьмичасовом рабочем дне, - от 175 до 219 часов.

В эту группу попадают 27% всех работников, обрабатывающих в среднем в месяц 187-189 часов. Четвертая группа работников отличается сверхвысокими затратами рабочего времени - более 220 часов в месяц. В 1994 г. они составляли 13,0% работающих, и имели рабочую нагрузку в среднем 275,9 часа в месяц. К 2002 г. их доля увеличилась до 16,8%, а среднее количество отработанных часов несколько уменьшилось - до 273,2 часа в месяц.

Таким образом, начиная со второй половины 90-х годов у 38-40% работников повысились затраты рабочего времени, что говорит о положительной динамике продолжительности рабочего времени.

## РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДУКЦИИ И ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ

Жиляева О.А – студент гр. 5М-12

Власова О.В. - ст. преподаватель

Изменение рентабельности продукции означает высокую вероятность того, что будущие доходы от производственной деятельности также изменятся в том же направлении. В сфере финансовой деятельности такую же роль играет ставка процента. Массу будущих доходов оценить достаточно сложно. Текущая же ставка процента обычно известна, а характер изменений рентабельности продукции можно оценить на основе динамики цен и заработной платы.

В 2000-2002 годах снижение рентабельности промышленной продукции сопровождалось уменьшением процентных ставок, особенно по рублёвым банковским кредитам предприятиям и организациям. С середины 2002 года ярко выраженное падение рентабельности прекратилось; при этом процентные ставки продолжали уменьшаться вплоть до середины 2003 года. Признаки роста процентных ставок появились лишь в июне-июле 2003 года.

В таблице 1 приведены результаты корреляционного анализа этих показателей.

Таблица 1. - Корреляция рентабельности промышленной продукции и процентных ставок

		Средние за квартал процентные ставки по всем строкам				Прибыль на 1 рубль отгруженной промышленной продукции	
		По кредитам, предоставленным банками организациям в рублях	По кредитам, предоставленным банками физическим лицам в рублях	По привлечённым банками депозитам и вкладам организации в рублях	По привлечённым банками депозитам и вкладам физических лиц в рублях		
У	По кредитам, предоставленным банками организациям в рублях	все сроки	1,00	0,96	0,86	0,89	0,84
		до 30 дней	1,00	0,95	0,87	0,88	0,83
		от 31 до 90 дней	0,99	0,94	0,81	0,90	0,82
		от 91 до 180 дней	0,99	0,93	0,87	0,85	0,85
		от 181 дня до 1 года	0,98	0,97	0,86	0,90	0,76
		от 1 года до 3 лет	0,95	0,89	0,77	0,85	0,83
		свыше 3 лет	0,74	0,71	0,77	0,67	0,57
По кредитам, предоставленным банками физическим лицам в рублях	все сроки	0,96	1,00	0,82	0,93	0,71	
	до 30 дней	0,98	0,98	0,86	0,89	0,76	
	от 31 до 90 дней	0,96	0,97	0,81	0,88	0,76	
	от 91 до 180 дней	0,95	0,96	0,76	0,91	0,76	
	от 181 дня до 1 года	0,88	0,95	0,73	0,96	0,65	
	от 1 года до 3 лет	0,75	0,88	0,55	0,91	0,41	
	свыше 3 лет	0,94	0,97	0,85	0,94	0,66	
По привлечённым банками депозитам и вкладам организаций в рублях	все сроки	0,86	0,82	1,00	0,74	0,63	
	до 30 дней	0,74	0,69	0,95	0,66	0,45	
	от 31 до 90 дней	0,79	0,85	0,79	0,77	0,50	
	от 91 до 180 дней	0,92	0,93	0,86	0,84	0,71	
	от 181 дня до 1 года	0,66	0,61	0,44	0,63	0,63	
	свыше 1 года	0,83	0,86	0,86	0,83	0,54	

По привлечённым банками депозитам и вкладам физических лиц в рублях	все сроки	0,89	0,93	0,74	1,00	0,58
	до 30 дней	0,94	0,90	0,72	0,91	0,76
	от 31 до 90 дней	0,98	0,96	0,80	0,91	0,82
	от 91 до 180 дней	0,98	0,97	0,82	0,90	0,82
	от 181 дня до 1 года	0,93	0,90	0,71	0,85	0,83
	свыше 1 года	0,97	0,94	0,76	0,88	0,87
Прибыль на 1 рубль отгруженной промышленной продукции		0,84	0,71	0,63	0,58	1,00

Корреляции рассчитаны по квартальным значениям рентабельности продукции и средним за квартал процентным ставкам за период с 4 квартала 1999 года по 2 квартал 2003 года. При этом рентабельность промышленной продукции определена как отношение сальдированного финансового результата промышленных предприятий (без малых организаций) к объёму отгруженной ими промышленной продукции; все полученные результаты пересчитаны в процентах к 4 кварталу 1999 года. Рентабельность промышленной продукции рассчитывалась по материалам Госкомстата России, а процентные ставки – по данным Банка России.

Наиболее значительная линейная связь выявляется между прибылью на 1 рубль отгруженной продукции и процентными ставками по выданным банками кредитам предприятиям и организациям. Скорее всего, это связь имеет причинный характер, т.е. снижающаяся рентабельность продукции играет роль ограничителя процентных ставок по выдаваемым предприятиям кредитам.

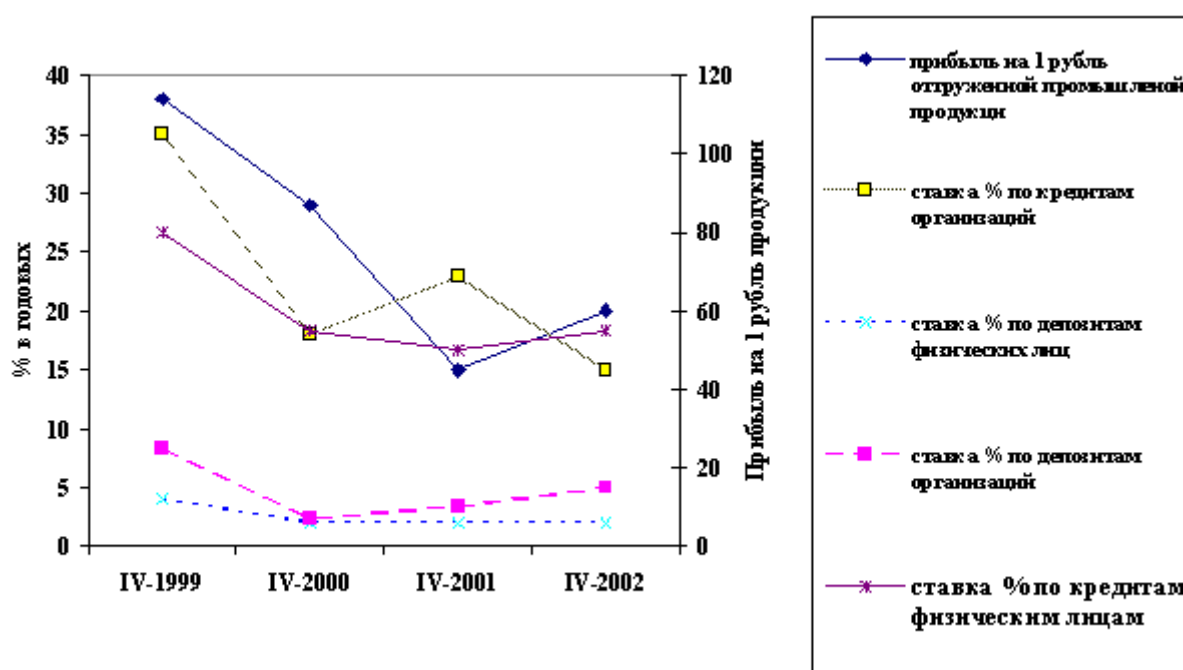


Рисунок 1. - Прибыль на 1 рубль отгруженной промышленной продукции и процентные ставки

При взгляде на рисунок связь рентабельности продукции и ставок по представленным предприятиям кредитам не кажется столь тесной, как об этом свидетельствует коэффициент корреляции. Очень важно отметить, что с кредитными процентными ставками коррелирует именно рентабельность продукции, а не масса прибыли. В 1999 году рост прибыли от реализации промышленной продукции осуществлялся в большей степени за счёт увеличения оборота, в 2000 году – исключительно за счёт оборота, а в 2001 году увеличение оборота позволило в значительной степени смягчить резкое падение рентабельности. В 2002 году прибыль от продаж снизилась приблизительно на ту же величину, что и в 2001 году.

Прослеживается связь рентабельности промышленной продукции не только с процентными ставками по кредитам предприятиям, но и с уровнем маржи по депозитно-кредитным операциям банков. Причём в последнем случае теснота связи даже несколько выше. Эта зави-

симость естественна: снижающаяся рентабельность продукции лишает предприятия возможности привлекать заёмные средства под высокий процент и заставляет банки уменьшать маржу.

Величины рентабельности продукции и активов различных отраслей экономики вряд ли связаны статистически, хотя бы из-за различий в скорости оборота оборотного капитала. Однако можно предположить наличие связи между темпами роста рентабельности продукции и рентабельности оборотных активов (прибыль в расчёте на один рубль оборотных активов). Действительно, изменения заработной платы и цен на элементы промежуточного потребления должны приблизительно одинаково влиять на себестоимость продукции (кроме амортизации) и оборотные активы.

Эта гипотеза подтверждается статистическими расчётами. Имеется достаточно тесная связь между прибылью промышленных предприятий на 1 рубль оборотных активов (4 квартал 1999 года равный 100 процентам) и следующими показателями: прибыль на 1 рубль отгруженной промышленной продукции (4 квартал 1999 года равный 100 процентам) – коэффициент корреляции 0,99; ставка процента по банковским кредитам предприятиям – 0,81, банковская маржа по депозитно-кредитным операциям с предприятиями – 0,83.

Связь между темпами изменений рентабельности продукции и оборотных активов – весьма важный факт. Совместный рост этих показателей рентабельности, конечно же, привлекателен для капиталов. Задача будущих исследований – определить, как это влияет на направленность потоков капитала.

Для расчёта рентабельности необходимо использовать показатель сальдированного финансового результата промышленных предприятий, а не показатель прибыли от продаж. Получаемая таким образом величина – не вполне строгое выражение рентабельности продукции. Однако такой подход позволяет учесть то обстоятельство, что производственная деятельность становится всё более сопряжённой с привлечением необходимых финансовых ресурсов. Возрастает значимость вне реализационных доходов и расходов, связанных с участием в уставных капиталах организаций, наличием долговых обязательств, арендой имущества, формированием резервов, эмиссией и обслуживанием ценных бумаг и т.п. Существенный рост операционных и вне реализационных расходов – отличительная черта последних лет.

Суммарное сальдо операционных и вне реализационных доходов и расходов промышленных предприятий, вычисленное в процентах к прибыли от продаж, увеличилось с 16 процентах в 2000 году до 40 процентов в 2002 году (в 1998 году этот показатель равнялся 105 процентам).

Проведённый анализ позволяет сделать позитивный вывод. Установившаяся в российской экономике положительная корреляция между рентабельностью продукции и важнейшими процентными ставками противодействует факторам снижению производства. Это происходит потому, что падение рентабельности отчасти компенсируется снижением процентных ставок, ибо низкие ставки улучшают условия привлечения капиталов для развития производства.

Снижение рентабельности продукции, по-видимому, не является прямой причиной уменьшения процентных ставок. В качестве таковой выступает монетаризация экономики, в том числе увеличение денежной массы. Однако уменьшение рентабельности производства – более глубинное основание, отражающее становление конкурентной экономики в нашей стране.

## НАЛОГОВЫЕ СИСТЕМЫ СОВРЕМЕННОСТИ

Речкунов Д.С. – студент гр. ФК-11  
Ларионова И.А. – старший преподаватель

Вот уже как порядка 15 лет в нашей стране происходят непрерывные перемены. Реформируются практически все сферы жизни общества: экономика, политика, социальная сфера. Разумеется, что реформы не обошли стороной и налоговую систему России. Наша страна во многом непохожа на другие. Но ведь и не существует в мире абсолютно одинаковых государств. Во время начала реформ возникло много вопросов: по какому пути двигаться. И они существуют до сих пор. И здесь стоит обратить внимание на опыт стран, построивших весьма эффективные системы налогообложения.

Анализ налоговой системы Японии имеет особое значение, поскольку ее налоговая система как и экономика в целом, обладает исключительной гибкостью и высокой адаптивностью, чутко реагируя на все заметные изменения как в экономической так и в социальной сферах. Уникальность налоговой политики Японии обеспечивается сочетанием таких факторов, как высокие темпы экономического роста и умеренный по сравнению с другими странами уровень государственных расходов (чему в немалой степени способствовало почти полное отсутствие военного бюджета).

Для пореформенной России японский опыт налоговых реформ мог бы сыграть неоценимую роль. Формирование и распределение финансовых средств на основе стабильного и централизованного сбора налогов, как известно, – основной государственно-правовой инструмент регулирования рыночной экономики, имеющий не столько административный характер, сколько играющий роль экономического регулятора, балансирующего процессы распределения и воспроизводства. Регулятивная функция государственной фискальной политики реализуется через систему льгот и преференций: изменение объектов налогообложения, сужение налоговой базы, изменение ставок налоговых платежей. Успех этой политики в Японии явился основополагающим условием стимулирования экономической активности, известной в мире как “японское экономическое чудо”.

Японская налоговая система базируется на следующих принципах:

Поощрение налогоплательщиков к предоставлению правильных налоговых деклараций.  
Добровольная уплате налогов и обращения за консультациями в налоговые инспекции.

Для того чтобы налогоплательщики представляли правильные налоговые декларации и добровольно производили уплату налогов, необходимо, чтобы они понимали важность налогообложения, осознавали свои гражданские обязанности и разбирались в налоговом законодательстве и правилах бухгалтерского учета.

Через систему работы с населением налоговая администрация проводит руководство и консультации, с тем, чтобы помочь налогоплательщикам разобраться в нюансах налогообложения и ознакомить их с налоговым законодательством и практикой ведения бухгалтерского учета. Исходя из этого принципа, в Японской налоговой системе разработаны конкретные меры и методы работы с населением.

Стремления к обеспечению надлежащего налогообложения.

Для повышения уровня добровольной налоговой дисциплины при предоставлении декларации и уплате налогов налоговая администрация должна обеспечить выполнение всеми налогоплательщиками своих обязанностей. Неверно составленные декларации должны быть проверены и исправлены, а в случае серьезных уклонений от уплаты налогов должны приниматься строгие меры.

Создания дисциплинированных, дружных и эффективных органов налоговой администрации.

Для повышения налоговой сознательности и завоевания доверия, сотрудничества налогоплательщиков налоговые службы должны проявлять беспристрастность и справедливость в ведении налоговой администрации и поддерживать дисциплинированную, дружную и эффективную рабочую обстановку. Каждый сотрудник налоговых органов должен осознавать

себя опорой государственной бюджетной системы, гордиться своей ролью и соблюдать строгую самодисциплину.

Развитие шведской системы налогообложения типично для западных стран с открытой экономикой. Анализ системы налогообложения в Швеции позволяет выделить ее основные тенденции:

- стабильность и предсказуемость (неизменность в течение ряда лет общих правил взимания налогов);
- высокая развитость регулирующей системы;
- постоянная ориентация государства на поддержание структурно-воспроизводственного равновесия;
- гибкость, избирательность с точки зрения целенаправленности комплекса льгот и санкций на реализацию общих целей социально-экономической политики;
- подвижность, “чувствительность” к изменениям в формировании доходов и других объектов налогообложения;
- восприимчивость к изменению политических и социальных требований развития общества;
- постоянная противoinфляционная направленность;
- эластичность видов налогов и ставок в зависимости от состояния денежного обращения;
- всеохватность налогов и ставок, поскольку все виды денежной, имущественной и даже натуральной собственности выступают объектами налогообложения.

В Швеции особо развита социальная инфраструктура, поэтому население чувствует защиту государства и поддерживает его. Шведы знают, что, сегодня заплатив налоги, завтра, в случае потери работы, болезни, стихийного бедствия они не останутся один на один со своими проблемами. Так, например, потерявшие работу в течение 300 дней (450 дней для лиц старше 57 лет) получают 80% от своего предыдущего дохода.

В Швеции государственный сектор, т.е. центральное правительство и местные органы власти (коммуны и правления лэнов), отвечает за разнообразные услуги, включающие образование, меры политики на рынке труда и промышленную политику, здравоохранение, пенсии и другое социальное страхование, заботу о пожилых, охрану окружающей среды и т.п. Поэтому налоги в Швеции весьма высоки. Характерная черта бюджетной налоговой системы Швеции – ее социальная направленность. 60% всех расходов бюджета используется на здравоохранение, социальное обеспечение, образование и культуру. В результате сегодня в стране выровнены текущие доходы населения; обеспечен высокий уровень социального обеспечения граждан, особенно пенсионеров, инвалидов; высока экспортная способность шведских компаний; они занимают прочное место на мировом рынке.

Из опыта построения налоговых систем Японии и Швеции для России можно выделить следующие моменты:

Уже немало сказано о «третьем пути развития» Швеции (разве не напоминает это самобытность России, объединяющей Восток и Запад). Опыт Швеции в проведении налоговой политики весьма интересен. Что же заставляет шведский народ сознательно уплачивать самые высокие в Европе налоги и применим ли данный механизм в России?

Многие политики, что стоят у руля современного законодательства считают перенятие шведского опыта невозможным в российских условиях, оправдывая это географическим положением России, менталитетом российского народа, нестабильностью экономики и многими другими причинами. Причина же, на мой взгляд заключается в неразвитости социальной политики, а отсюда – и в недоверии народа к государству. И проблема эта уже достигает масштабов глобальной.

Что же касается опыта Японии, то здесь можно отметить следующее.

Как показывает японский опыт, правовая политика в области налогообложения должна быть направлена на создание налоговой системы, отвечающей следующим требованиям:

гармонировать с основными экономическими и социальными задачами, быть гибкой и динамичной, способной к быстрой адаптации, способствовать развитию наиболее перспективных и важных отраслей производства и услуг, сглаживать социальное и имущественное неравенство, создавать льготные условия для не очень прибыльных, но общественно важных производств и услуг.

Япония блестяще продемонстрировала классические примеры проведения эффективной налоговой политики. Для современной России наиболее ценным представляется критическое осмысление и творческое применение жесткой налоговой политики, проводившейся в Японии в период, предшествующий периоду высоких темпов экономического роста.

Особенно ярким будет пример послевоенной Японии, которая в отличие от других стран, не пошла по пути использования огромного прироста налоговых поступлений для расширения государственного сектора, а напротив, придерживалась преднамеренной политики законодательного сдерживания темпов роста государственных расходов относительно темпов роста экономики в целом. Рост налоговых поступлений достигался автоматически – за счет высокой эластичности подоходных налогов и высокими темпам роста ВВП в номинальном выражении. Это создавало условия для уникальной практики ежегодного сокращения налогового бремени.

Итак, эффективное сочетание социальной и налоговой политики Швеции, а также гибкость тарифов и развитая система получения неналоговых доходов Японии – главные факторы, на которые следует обратить внимания при проведении реформирования налоговой системы в России.

## СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕЖДУНАРОДНЫХ И РОССИЙСКИХ СТАНДАРТОВ АУДИТА

Сигарева Т.С. - студентка гр. МЭ-12  
Ларионова И.А. – ст. преподаватель

Разработкой, внедрением и продвижением стандартов МСА непосредственно занимается Международная федерация бухгалтеров (МФБ) - международное объединение бухгалтерской профессии. Целью Федерации является развитие и совершенствование бухгалтерской профессии, что позволит ей оказывать услуги на высоком качественном уровне в интересах всего общества. В настоящее время в ее состав входят 153 профессиональных организаций бухгалтеров из 113 стран, в том числе и России, представляющих более двух миллионов бухгалтеров, занимающихся частной практикой, преподаванием, состоящих на государственной службе, занятых в промышленности и торговле.

Опрос организаций-членов МФБ в 1998 г. показал, что в 34 странах Международные стандарты аудита (МСА) используются в качестве национальных стандартов и еще в 35 странах они применяются без значительных изменений. Среди таких стран Нидерланды, Франция, Германия, Швейцария, Великобритания, Югославия, Болгария, Чешская республика и Турция. Согласно данным опроса, проведенного МФБ в 1995 г., МСА использовались в меньшем количестве стран по сравнению с 1998 г. Таким образом, в последние годы резко возрос интерес к МСА. Кроме того, по сведениям МФБ, американский Комитет по эффективности аудиторской деятельности в своем проекте стандарта отметил, что многие крупные аудиторские фирмы используют МСА в качестве основных общепринятых рекомендаций и методологии при проведении аудита

В октябре 2000 г. в жизни российских аудиторов произошло знаменательное событие: при участии Международного центра по реформе систем бухгалтерского учета вышел в свет первый официальный перевод международных стандартов аудита (МСА) на русский язык.

Основная проблема проведения в России аудита согласно МСА заключается не в отсутствии соответствующих национальных аудиторских стандартов или неудовлетворительном их содержании, а в необходимости создания надежного механизма, который обеспечил бы

выполнение этих стандартов теми российскими аудиторскими организациями, которые выдают экономическим субъектам аудиторское заключение по результатам обязательного ежегодного аудита.

Частичное использование МСА следует рассматривать как временную меру в рамках перехода к полному соблюдению МСА. Если применяется только часть стандартов, в аудиторском заключении нельзя говорить о проведении аудита в соответствии с Международными стандартами аудита. В этом случае речь должна идти только о соответствии российским стандартам аудита. Ссылка на российские стандарты может оказаться серьезным препятствием для российских предприятий, составляющих финансовую отчетность для зарубежных партнеров, ведь участники международного рынка капитала с меньшим доверием относятся к национальным стандартам отдельно взятой страны, чем к международным. Кроме того, крупнейшие аудиторские фирмы, входящие в состав Форума фирм МФБ, будут обязаны использовать МСА в качестве основы всей своей деятельности. Horwath International\*, членом-корреспондентом которой является МКПЦН также входит в состав этого Форума. Поэтому национальные компании и аудиторские фирмы, не применяющие МСА, окажутся в невыгодном положении по сравнению со своими конкурентами.

С формальной точки зрения российские стандарты аудиторской деятельности созданы на основе МСА и очень близки к ним по содержанию. Имеющиеся расхождения касаются стиля и оформления документов, подробности изложения, используемых практических примеров и т. п. Существующие различия связаны не с намеренным желанием отказаться от соблюдения МСА, а с особенностями действующего российского законодательства, уровнем развития отечественного аудита, другими объективными и субъективными причинами. Такие расхождения могут быть со временем устранены, и понятно, в каком направлении для этого следует менять российские регламентирующие документы. Таким образом, на первый взгляд можно сказать, что российская система аудита близка к МСА и стремится развиваться в этом направлении

С целью показать близость российских Правил (стандартов) аудиторской деятельности к МСА, проведен анализ сходства и различия этих документов, а также дан комментарий в некоторых случаях причины расхождений.

Для удобства изложения разобьем все стандарты на три группы:

- 1) российские Правила (стандарты) аудиторской деятельности, близкие по содержанию к соответствующим МСА;
- 2) российские Правила (стандарты) аудиторской деятельности, отличающиеся в каких-либо существенных аспектах от МСА, аналогом которых они являются;
- 3) российские Правила (стандарты) аудиторской деятельности, не имеющие аналогов среди МСА, и МСА, не имеющие аналогов среди российских стандартов.

Одной из причин несоответствия российских и международных стандартов является изменение самих МСА и ПМАП, поэтому целесообразно переработать российские Правила (стандарты) аудиторской деятельности.

Другой причиной различия российских Правил (стандартов) и МСА являются требования российских нормативных актов более высокого уровня, которым не должны противоречить положения отечественных стандартов.

В ходе проведенного анализа можно сделать следующий вывод:

1. Сходство российских стандартов с МСА наблюдается в 24 стандартов. Эти стандарты наиболее близки, но отечественные стандарты значительно подробнее.
2. Наиболее существенные различия наблюдаются у 9 стандартов.
3. Российские стандарты не имеющие аналогов в системе МСА - 19 стандартов.

Следует отметить, что концепция утверждений (или предпосылок подготовки) бухгалтерской отчетности пронизывает всю систему МСА. В российской практике появление данного понятия было заблокировано на том основании, что, якобы, в российском бухгалтерском учете используются принципы подготовки бухгалтерской отчетности, сформулированные иначе чем в международных стандартах. Отсутствие данных терминов в Правилах (стандар-



тах) наносит непоправимый вред российскому аудиту, существенно сдерживает применение в нашей стране МСА и прогрессивных западных методик аудита в полном объеме.

Анализируя сходство и различие российского Правила (стандарта) и МСА, следует отметить, что девять методов получения аудиторских доказательств, установленных у нас, противопоставлены пяти процедурам, предусмотренным в МСА. Эти расхождения также идут не на пользу российскому аудиту.

Существует Перечень терминов и определений, используемых в Правилах (стандартах) аудиторской деятельности, который подготовлен на основе МСА 110 «Глоссарий». Он не имеет самостоятельного значения, а выполняет вспомогательную функцию. С этой точки зрения различие между российским и международным стандартами не может рассматриваться как недостаток, желательнее только, чтобы смысл одних и тех же понятий и в том и в другом документах совпадал. Этого не всегда удавалось добиться по двум причинам.

Во-первых, российский Перечень определений должен был базироваться на Временных правилах и на российских нормативных актах, регулирующих бухгалтерский учет, поэтому он объективно не может быть тождествен глоссарию из МСА. Можно рассчитывать, что с приближением российских подходов к аудиту к международным, а российских подходов к бухгалтерскому учету — к МСФО дефиниции данных двух перечней будут приближаться друг к другу.

Во-вторых, российский Перечень содержит большее количество понятий. Такие понятия, как «честность», «объективность», «профессиональное суждение аудитора», возможно очевидны для западных аудиторов, но отечественным специалистам их необходимо было разъяснить. Некоторые же термины, например «утверждения (предпосылки подготовки) бухгалтерской отчетности», по описанным выше причинам, еще ждут того, чтобы занять положенное место в российском перечне.

Следует подчеркнуть, что, пользуясь МСА, российские аудиторы вынуждены, образно выражаясь, стрелять по движущейся мишени, поскольку сами МСА не являются чем-то неизменным. Издание МСА 1999 г. на русском языке еще редактировалось, когда было выпущено на английском языке издание 2000 г. В связи с этим российские разработки, основанные на официальном русском переводе 1999 г., конечно не совпадают с последним вариантом МСА. Изменились по крайней мере пять позиций пакета международных стандартов аудита. В основе отклонений российского аудита от МСА есть причины юридические, административные и экономические, хотя уже сегодня многие российские аудиторские фирмы работают в близком соответствии с МСА.

По вопросу о том, надо ли внедрять МСА в России, существуют различные точки зрения. Потребность России в иностранных инвестициях и требования прозрачности финансовой отчетности российских предприятий для иностранных пользователей требует, чтобы российские аудиторы работали в соответствии с МСА либо по национальным стандартам, подготовленным в соответствии с МСА. Тем не менее, у данной официальной точки зрения есть противники, которые указывают, что большинство российских предприятий - клиентов в гораздо большей мере заинтересовано в налоговых проверках и оптимизации налогов, чем в абстрактном 'подтверждении достоверности', тем более что для экономии на налогах часто выгоднее иметь заведомо недостоверную отчетность. Квалифицированных инвесторов, которые действительно анализировали бы баланс и прежние прибыли предприятия, для того, чтобы принять решение об инвестировании в него, у нас практически нет. Клиенты не готовы платить аудиторам те реальные денежные суммы, в которые может обойтись аудит по 'стандартам'. Казалось бы, здесь все ясно: либо российские аудиторы подтверждают достоверность бухгалтерской отчетности в тех случаях, когда пользователи такой отчетности в этом нуждаются, и соблюдают при этом все или большинство требований МСА и с полным основанием называют это аудитом, либо российские аудиторы выполняют требования клиентов по налоговым проверкам и бухгалтерским консультациям, и называют это обзорными проверками, специальным аудитом или согласованными процедурами. Во втором случае аудитор не имеет права выдавать по результатам работы такого аудиторского заключения, в ко-

тором говорилось бы о подтверждении достоверности бухгалтерской отчетности во всех существенных отношениях. И еще одна причина, по которой аудиторские фирмы России вынуждены использовать МСА, это участие в проектах Мирового Банка, ООН, USAID и т.п. Если аудиторская фирма не использует в своей профессиональной деятельности МСА, то об участии в проектах международных организаций можно просто забыть.

В то же время переход к работе в соответствии с МСА в России сегодня происходит с трудом. Это связано с тем, что многие клиенты не понимают сущности классического аудита, да и просто не заинтересованы в его проведении, растущая аудиторская профессия в России еще не имеет традиций работы в соответствии с общепринятыми в развитых странах этическими нормами, а работа по МСА объективно ведет к усложнению и удорожанию аудита и, следовательно, сегодня ухудшает позиции квалифицированных аудиторов в конкурентной борьбе с теми, кто не соблюдает в работе стандартов.

Чем быстрее Россия примет международные стандарты, или по крайней мере будет ими руководствоваться, тем быстрее аудит, проводимый в России, приобретет статус аудита мирового уровня, результатам которого могут доверять участники международного фондового рынка.

## ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ СУБЪЕКТОВ РФ ПО УРОВНЮ СОБИРАЕМОСТИ НАЛОГОВ НА ИХ ТЕРРИТОРИИ

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

Россия - крайне дифференцированная страна по уровню собираемости налогов между отдельными регионами. В силу совершенно различного и подчас несопоставимого экономического потенциала субъектов РФ, влияния экономического кризиса на региональные экономики и отдельные отрасли производства, различий в налоговой региональной политике разница между регионами страны по уровню сбора налогов на душу населения достигает нескольких десятков раз.

В результате проведенного исследования на основе выявленных различий в регионах страны по сбору налогов можно вывести их типологию по состоянию в сфере налоговых поступлений. При проведении типологии для каждого субъекта учитывались следующие показатели: сбор налогов на душу населения с учетом прожиточного минимума, стабильность сбора налогов в течение последних 5-х лет, средняя налоговая нагрузка на ВРП. Как комплексный показатель, учитывающий во многом и предыдущие показатели, использовался налоговый потенциал региона, который определяет уровень налогооблагаемой базы региона и соответственно уровень сбора налогов на его территории. В основном, чем больше налоговый потенциал региона, тем благополучнее положение региона в сфере налогов. Кроме того, уделялось внимание особенностям налоговой политики регионов, сбору налогов с учетом индекса потребительских цен.

Итак, на основе проделанной работы все регионы России по положению в налоговой сфере на сегодняшний день можно разделить на три большие неравные группы:

1. Регионы с большим налоговым потенциалом и благополучным (на фоне остальных регионов страны) положением по сбору налогов;
2. Регионы со средним налоговым потенциалом и сравнительно неблагоприятным положением по сбору налогов;
3. Регионы с очень низким налоговым потенциалом и очень неблагоприятным положением по сбору налогов.

Подробно рассматривая эту классификацию, можно привести регионы, относящиеся к каждой из данных групп, и выявить присущие им особенности и проблемы.

В первую группу регионов России с благополучным положением по сбору налогов попали 23 региона, обладающие наибольшим налоговым потенциалом и дающие основную часть

всех налоговых поступлений в бюджетную систему России - в 2002 г. этот показатель составлял почти 2/3 всех налоговых поступлений в бюджет страны. Это именно те регионы, которые часто называют "регионами-донорами". Их объединяет высокий (выше среднего) уровень сбора налогов на душу населения с учетом прожиточного минимума. Сюда попали либо наиболее развитые регионы страны, на которых в меньшей степени сказался экономический спад, либо регионы, в которых преобладают экспортно-ориентированные отрасли. Кроме того, для этих регионов характерна высокая налоговая нагрузка на ВРП. Но эта группа "лидеров" далеко не однородна, ее можно также разбить на неравные подгруппы.

Самым ярким представителями этой группы является Москва. Столица России занимает совершенно особое место в налоговой системе страны: это регион с максимальным уровнем налоговых сборов на душу населения и самой высокой налоговой нагрузкой на ВРП. Одна Москва вносит свыше четверти всех налоговых поступлений в бюджетную систему страны. Также к этой группе относятся Ханты-Мансийский, Ямало-Ненецкий и, в меньшей степени, Ненецкий автономные округа. Это регионы обладают вторыми после Москвы показателями величины уровня сбора налогов на душу населения и налоговой нагрузки. Их благополучное положение в налоговой сфере обеспечивает газо- и нефтедобывающая специализация экономики. И в тоже время для них характерна достаточно высокая нестабильность налоговых поступлений, что связано с колебанием цен на нефть на мировом рынке. К данному списку регионов первой группы можно добавить Санкт-Петербург, Московскую, Самарскую, Томскую области и др. Сюда попали в основном индустриально развитые и дифференцированные по структуре экономики регионы страны. Немного более худшими показателями по уровню сбора налогов на душу населения и по стабильности их сбора характеризуются Свердловская, Омская, Рязанская, Липецкая области, Башкортостан, но все же попадают в первую группу.

Во вторую группу: регионы России со сравнительно неблагоприятным положением по сбору налогов попала основная масса субъектов страны, в той или иной степени характеризующихся средними показателями по общему уровню развития и, соответственно, налоговому потенциалу, уровню сбора налогов, налоговой нагрузки. В группе велик разброс по стабильности сбора налогов, что объясняется спецификой каждого конкретного региона. Сюда входит всего 52 региона, общая доля которых по сбору налогов в налоговую систему страны составляет еще одну треть.

Ко второй группе относятся Саратовская, Иркутская, Костромская, Тамбовская, Сахалинская, Кемеровская, Мурманская области, Чувашия, Удмуртия, Краснодарский край. Это переходная подгруппа к предыдущей группе, в которой далеко не все отрасли специализации сильно пострадали от экономического кризиса, в большинстве из них одна или две отрасли выполняют роль своеобразного "локомотива", который вытягивает весь регион по уровню сбора налогов (чаще всего в этой роли выступают электроэнергетика и металлургия). К этой группе можно отнести и Брянскую, Ленинградскую, Тульскую, Новосибирскую области, Алтайский, Приморский, Ставропольский края). Представителями второй группы являются Магаданская область, Калмыкия, Карачаево-Черкесия, Республика Алтай. Это подгруппа субъектов РФ, переходная к наихудшей группе.

В третью группу вошли субъекты, характеризующиеся самыми низкими в России показателями уровня сбора налогов на душу населения. Это наименее развитые регионы страны, а также депрессивные регионы, экономика которых сильнее других испытала экономический кризис. К этой группе принадлежат 14 регионов, на долю которых приходится очень незначительная величина всей суммы налоговых платежей страны - всего лишь менее 1,5% в 2002 г. К этой группе относятся: Северная Осетия, Дагестан, Ингушетия, Чукотский, Таймырский, Корякский, Коми-Пермяцкий авт. округа. Сюда же можно, вследствие полной разрухи хозяйства, отнести и Чеченскую Республику.

Если к получившейся типологии регионов страны по сбору налогов на их территории добавить еще один показатель - показатель отчислений в федеральный и региональные бюджеты, то можно получить весьма интересную картину того, какую налоговую политику пы-

таются проводить регионы, в какой мере они делятся с федеральной бюджетной системой страны, тем самым участвуя в перераспределении ресурсов внутри России.

Условно назовем все регионы, попавшие в первую группу - богатыми, регионы второй группы - середняками, а регионы третьей группы - бедными. При этом отдельные регионы второй группы из крайних переходных подгрупп могут переходить соответственно в группу богатых или в группу бедных регионов. Все регионы страны при этом в той или иной мере условности можно разделить на семь неравномерных подгрупп:

1) Богатые регионы, доля отчислений которых в федеральный бюджет выше средней (больше 40%) - это те регионы, которые делятся со всеми остальными своими доходами (типичные доноры). Это в первую очередь Москва, Московская, Нижегородская и Самарская области, Ханты-Мансийский АО, Пермская, Ярославская области и Санкт-Петербург;

2) Богатые регионы, доля отчислений которых в федеральный бюджет средняя по стране (т.е. 34-40%) - это те богатые регионы, которые платят как все. Типичными представителями этой подгруппы являются Белгородская, Оренбургская, Ульяновская, Томская, Свердловская, Омская, Рязанская и Иркутская обл., Коми и Ямало-Ненецкий АО;

3) Богатые регионы, доля отчислений которых в федеральный бюджет очень небольшая (менее 27-30%) - т.е. богатые, не желающие "делиться" с другими регионами. Сюда попадают в первую очередь Татарстан и Башкортостан, также Вологодская и Липецкая обл., Красноярский край (25-27%), в меньшей степени Челябинская обл. и Ненецкий АО, сюда могут быть отнесены и Кемеровская, Новгородская области.

4) Основная масса регионов-середняков (всего 31 регион) попадает в одну группу регионов, в которых доля отчислений налогов в федеральный бюджет средняя по стране (т.е. 30-40%). Это типичные средние регионы, как по своему налоговому потенциалу, так и по поведению в налоговой сфере. К ним относится большинство субъектов из первой подгруппы регионов со сравнительно неблагоприятным состоянием по сбору налогов и средним налоговым потенциалом в соответствии;

5) Средняки, доля отчислений которых в федеральный бюджет заметно ниже среднего (менее 25-30%) - те середняки, которые не желают делиться с остальными, так как им и самим не хватает. Представителями этой подгруппы являются Саха, Хакасия и Карелия, и в меньшей степени Камчатская область, Алтайский край, Архангельская и Амурская область.

6) Бедные регионы, доля отчислений которых в федеральный бюджет либо средняя по стране, либо даже выше средней (свыше 30%) - т.е. те бедные регионы, которые делятся своими "крохами" со всеми остальными. Это Дагестан, Сев. Осетия, Адыгея, Карачаево-Черкесия, Магаданская и Ивановская области, Агинский Бурятский АО, а также все три региона-оффшора - Республики Калмыкия, Ингушетия и Алтай, доля отчислений которых в федеральный бюджет намного больше средней (50% и более);

7) Бедные регионы, доля отчислений которых в федеральный бюджет очень низкая (менее 25-26%) - это "нищие", которые и сами-то почти ничего не имеют, а то, что и имеют стараются оставить при себе. К этой подгруппе относятся Тыва, Чукотский, Коми-Пермяцкий, Таймырский авт. округа, Кабардино-Балкарская респ. и Читинская область.

Особый интерес вызывает положение Алтайского края, жителями которого мы являемся. В соответствии с приведенной типологией регионов России Алтайский край - представитель второй подгруппы регионов со средним налоговым потенциалом и относительно неблагоприятным состоянием по сбору налогов наряду с соседней Новосибирской областью, а также Приморским, Хабаровским и Ставропольскими краями (а это далеко не самые отстающие регионы!). Но, к сожалению, нужно сказать, что в настоящее время налоговый потенциал Алтайского края относительно низок. В качестве сравнения можно привести соседнюю Томскую область, которая принадлежит группе регионов с высоким налоговым потенциалом и благоприятным положением по сбору налогов. В качестве же положительной черты для Алтайского края можно отметить, что для него характерен стабильный уровень сбора налогов и наблюдается тенденция роста экономического потенциала.

Значение приведенной типологии регионов - она позволяет определить положение регионов России в налоговой сфере, ранжировать их по признаку собираемости налоговых платежей, отчислению налогов в федеральный и региональный бюджеты. Следовательно, решить такие важные задачи, как необходимость предоставления тем или иным субъектам РФ финансовой помощи, концентрация сбора налогов в отдельных регионах, реформирование межбюджетных отношений и другие.

Также приведенная классификация представляет определенный интерес для региональных властей. Анализируя положение конкретного региона, его соседей, органы региональной власти могут сделать некоторые выводы, например, определить проблемы, присущие региону, их причины и возможные пути решения, координировать свою работу с учетом особенностей и потребностей конкретного субъекта, наметить направления проведения налоговой политики в регионе.

## УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Волобуева М.А. – студент гр. МЭ-91  
Книга А.С. – к. э. н., доцент

В результате экономических преобразований, проводимых в России в последние годы, произошло разгосударствление собственности. Во многих отраслях промышленности, на транспорте, в банковской и страховой системах, других сферах деятельности государства возникли частные предприятия, фирмы и акционерные общества. К сожалению, разгосударствление определялось зачастую не экономической целесообразностью, а перипетиями политической борьбы и интересами группировок, близких к высшим эшелонам власти, что, в конечном итоге привело к появлению суррогатных продуктов трансформации собственности и криминальных структур, нанесших государству большой экономический ущерб. Отсюда следует, что проведение реформы управления государственной собственностью и повышение эффективности функционирования системы управления ею является важной и актуальной народно-хозяйственной задачей.

Государственная собственность – одна из форм собственности, субъектами-распорядителями которой являются органы государственной власти, а объектами собственности могут быть земля, природные ресурсы, основные средства, здания, материальные ресурсы, финансы, драгоценности, информация, культурные и духовные ценности.

Применительно к государственной собственности генеральная цель может быть представлена в виде формулы: «обеспечение сохранности, развития, эффективного функционирования и использования всей совокупности объектов государственной собственности в общенациональных интересах российского народа как первичного собственника<sup>1</sup>».

Развитие государственной собственности не подразумевает ее объемный рост, наращивание массы объектов государственной собственности, сопротивление ее преобразованию в муниципальную или частную собственность. Оно ориентировано на формирование такой совокупности объектов государственной собственности, управление которыми со стороны государства как собственника гарантирует их использование в общегосударственных интересах, позволяет решать насущные социально-экономические проблемы, превращает эксплуатацию объектов государственной собственности в интересах наживы узкого круга корыстных лиц, формирование монопольных структур, охраняет собственность от разворовывания.

Государственная собственность не противостоит муниципальной, корпоративной, частной собственности. Возможны переходы их одних форм в другие, существуют объекты общей, совместной собственности. В последнем случае управление государственной собствен-

---

<sup>1</sup> Управление государственной собственностью: Учебник/Под ред. д.э.н. В. И. Кошкина. – Издание расшир. и доп. – М.: ЭКМОС, 2002. с. 15.

ностью является частью управления объектами разных форм собственности на территории отдельных регионов, всей страны и даже разных стран, направленного на максимизацию экономического эффекта, получаемого всеми совместными собственниками в целом и государством как одним из участников.

В российской экономике к настоящему времени сложилась следующая структура собственности: казенные, государственные унитарные предприятия и учреждения (более 35 тыс.), акционерные общества с участием государства (порядка 4 тыс.), частные предприятия и фирмы (около 130 тыс.). Кроме указанной собственности государству принадлежит большая доля недвижимости в стране (около 400 млн. кв. м.) и около 4,5 тыс. объектов за рубежом.

Таким образом, российское государство остается крупным владельцем и распорядителем собственности, управление которой, как показала действительность, нуждается в совершенствовании. Проведенные Мингосимуществом России за последний год учет и инвентаризация государственной собственности показали, что:

- около половины бюджетных учреждений и организаций не имеют документов технического учета на закрепленные за ними здания и сооружения, в Алтайском крае в 2003 году было проведено 17 проверок федеральных предприятий и 9 федеральных учреждений. Основные нарушения, выявленные при проверках использования государственного имущества это - отсутствие технической документации на объекты недвижимости, учредительные документы не соответствуют требованиям законодательства, учтены на балансе не все объекты недвижимости, отсутствие договоров аренды на государственное имущество;
- в аренду сданы сотни тысяч квадратных метров государственных площадей без согласования с Мингосимуществом России или его территориальных агентств, в 2003 году в Алтайском крае осуществлено 39 проверок использования арендуемого имущества и исполнения договоров аренды, обследовано 106 объектов, арендаторам направлено 477 предупреждений;
- большое количество площадей неэффективно используется или не используются вообще;
- финансово-хозяйственная деятельность многих государственных предприятий и организаций длительное время не проверялась. В 2003 году Территориальным управлением министерства имущественных отношений по Алтайскому краю проводился финансовый анализ деятельности государственных предприятий. По состоянию на 1.10.2003 года 40 ФГУП неплатежеспособны, структура баланса неудовлетворительная, 42 предприятия имеют хорошее финансовое состояние, 48 предприятий имеют прибыль (115935.5 тыс. руб.);
- имеются существенные недостатки в оценке объектов государственной собственности, выставляемых на продажу или подлежащих приватизации;
- низка эффективность функционирования института представителей государства в акционерных обществах, акции которых находятся в государственной собственности;
- оперативность управления госсобственностью находится не на требуемом уровне.

Все это, в конечном итоге, сказывается на снижении уровня производства и доходов бюджета, вызывает серьезные социальные конфликты.

Опыт реформирования госсектора в странах Запада представляет интерес и для России в контексте структурных реформ, несмотря на значительные различия в исходных позициях: масштабах, роли и функциях государства. Апробированные подходы, имеющие в ряде случаев универсальный характер, могут быть использованы и в российских условиях. Для решения задач необходимо с учетом зарубежного опыта разработать методологию управления государственной собственностью, включающую различные приемы и методы, учитывающие многообразие и особенности видов и типов собственности в Российской Федерации.

В последние 10-15 лет во Франции, Великобритании, Финляндии, Канаде, США, Австралии проходят реформы госсектора с целью повышения его эффективности. В той или иной мере пересматриваются все аспекты государственной деятельности - масштабы, структура, функции, экономические рычаги, отношения с другими секторами.

При заметных различиях между государствами в объемах, темпах и формах преобразований четко выражены их основные направления. Речь идет о программах приватизации го-

сударственных предприятий, дерегулирования ряда отраслей, т. е. сокращении масштабов государственного хозяйства, а также о рационализации и реорганизации самого государственного сектора. Из-за крайнего обострения в кризисных ситуациях традиционной для этого сектора проблемы эффективности на первый план выдвигаются разработка и реализация комплекса мер по экономии государственных расходов и повышению отдачи на единицу затрат.

Как свидетельствует опыт стран с развитой рыночной экономикой, основой участия государства в экономике являются экономические, в частности, фискальные меры. При этом государства стремятся уменьшить свое непосредственное участие в производственном процессе (например, Великобритания). В этой связи одним из основных способов управления государственной собственностью становится приватизация предприятий.

Основными чертами приватизации в Великобритании являются ее постепенность, акцент на получении прибыли, тщательная подготовка законных и нормативных рамок для каждого отдельного случая продажи.

Великобритания стимулировала широкое владение акциями посредством особого внимания к их розничному распределению, установления скидок на предлагаемую цену, доступности акций через посредничество банков и широкомасштабных рекламных кампаний в средствах массовой информации, а также создания различных программ стимулирования покупки акций сотрудниками предприятий и структур, предлагающих акции.

Еще одной характерной чертой приватизации в Великобритании была эффективная система регулирования деятельности естественных монополий в послепrivатизационный период, включая лицензирование и контроль за ценами, создание режима потолка цен, ограничивающего возможности приватизированных монополий в повышении цен. Регулирование с помощью установления потолка цен срабатывает гораздо лучше, чем традиционное регулирование на основе уровня возврата инвестиций, которое не способствует эффективности.

Как показывает анализ мирового и отечественного опыта управления собственностью, его эффективность определяется не только уровнем проводимых организационно-правовых и экономических мероприятий, но и совершенствованием всей системы управления, включающей управление процессами преобразования государственной собственности, управление функционированием объектов государственной собственности и обеспечение этих процессов.

## РАЗВИТИЕ ИНТЕГРИРОВАННЫХ БИЗНЕС-ГРУПП В РФ

Сороченко А.С. – ст.гр. ФК-11

Книга А.С. – к.э.н., доцент

В процессе реформирования экономических отношений и пределах собственности в России сформировались интегрированные бизнес-группы (ИБГ). В настоящее время 8 крупнейших ИБГ дают более трети валового выпуска российской промышленности. В связи с чем изучение функций ИБГ представляется чрезвычайно важным.

Под интегрированной бизнес-группой (ИБГ) или бизнес-группой понимается совокупность предприятий и организаций (промышленных, торговых, кредитно-финансовых и т.д.), координация действий которых выходит за рамки обычных контрактов на рынках товаров и капитала, но происходит при сохранении статуса партнеров по группе как отдельных хозяйственных субъектов и одновременном выделении центрального элемента, выполняющего функции координации. К интегрированным бизнес-группам в российской промышленности относятся объединения предприятий, основанных, с одной стороны, на имущественных связях, с другой – на механизмах управления.

В большинстве случаев компании, входящие в состав ИБГ являются взаимозависимыми. В основе ИБГ, как правило, лежат как правило сырьевые предприятия – предприятия по добыче угля, нефти, цветных металлов и т. д. Зачастую в ИБГ также входят предприятия по переработке сырья. Ключевым звеном группы обычно является коммерческий банк. Развиты в ИБГ различного рода финансовые, страховые, депозитарные услуги, элементы социальной

инфраструктуры. Событием последних двух лет стало появление в структуре каждой ИБГ собственного предприятия связи или предприятия, занимающегося информационными технологиями.

Деятельность ИБГ может иметь как положительный, так и отрицательный последствия для экономики в целом.

*К отрицательным сторонам деятельности ИБГ относят:*

- избыточная концентрация экономики;
- локализация хозяйственных отношений;
- блокирование горизонтальных хозяйственных связей, которые не выходят за пределы той или иной ИБГ;
- угроза свободе конкуренции.

*Положительные стороны деятельности ИБГ:*

- адаптация советских предприятий к рыночной среде крупной промышленности;
- снижение транзакционных издержек;
- концентрация высококвалифицированных трудовых ресурсов;
- принятие технологических и финансовых рисков нововведений;
- посредничество между собственными компаниями и иностранными партнерами;
- создают реальный спрос для малого бизнеса производственного значения;
- повышение устойчивости экономики.

Степень реализации положительных и отрицательных сторон зависит от преобладающих тенденций развития ИБГ.

Основные тенденции развития ИБГ в послекризисный период:

- выход интересов ИБГ из сырьевых отраслей в отрасли с повышенной степенью обработки и, соответственно, с более высокой добавленной стоимостью продукции. Основные секторальные приоритеты: экспортное сырье, потребительские товары. В последние годы ИБГ достаточно интенсивно инвестируют в сельское хозяйство, в переработку, в предприятия в сфере информационных технологий и машиностроения. В последние два года крупные вложения в сферу телекоммуникаций были сделаны «Альфой-групп» и «Менатепом». Подобные примеры достаточно успешного проникновения сырьевых ИБГ на рынки высокотехнологичных производств не единичны. В результате ИБГ способствуют развитию высоких технологий, повышению квалификации трудовых ресурсов, способствуют выходу предприятий на глобальный рынок.
- рост региональной экспансии ИБГ. Если в начале 1990-х годов это была практически моно-региональная система, то сейчас дело обстоит совершенно иным образом. Интересы крупного бизнеса объективно направлены на унификацию российской законодательной среды, на укрепление единого экономического пространства, на преодоление хозяйственной основы сепаратизма. Если в 1993 г. «ЛУКойл» оперировал в 5 регионах, то в 2000 г. — уже в 21. Аналогичные показатели для «Интерроса» - 1 и 23, для «Альфа-групп» - 2 и 37. Данная ситуация является не только положительной, но и отрицательной (возникают препятствия для развития бизнеса местных компаний).

Возможные сценарии развития крупного российского бизнеса в первые десятилетия XXI в:

- I. диверсификация ИБГ в прозрачные промышленные корпорации, поставляющие широкий спектр продукции и услуг. Опыт мировой корпоративной истории XX века позволяет предположить, что по мере нормализации институциональной среды ядром бизнеса станут его более сложные формы, связанные с машиностроением, с высокими технологиями. По этому пути сегодня идет развитие «Базового элемента», ЮКОСа, «Северсталь-групп» и «Интерроса».
- II. возможна реализация части непрофильных активов ИБГ и превращение подобной деятельности в устойчивый элемент ее бизнеса. Пример — покупка «Альфой-групп» кондитерской фабрики «Большевичка» за один миллион долларов, ее реструктуризация и — спустя два года — продажа «Данону» за тридцать миллионов долларов.



III. «революцией менеджеров по-русски». Менеджмент, используя свои инсайдерские возможности, может захватить блокирующий пакет акций и затем вынудить собственников уступить ему контрольный пакет. В итоге избыточной диверсификации активов, слабости процедур корпоративного управления прибыльные активы выделяются в независимую организацию, которая может сохранять определенные коалиционные отношения с материнской бизнес-группой.

IV. развал и банкротство. Сегодня этот вариант малореалистичен, но его исключать нельзя. Наибольшую вероятность имеют первый и третий сценарии.

Государство как активный агент модернизации экономики может выбрать два крайних способа воздействия на ИБГ:

1. укрепление бюрократического аппарата и расширение возможностей принятия им решений вне контроля общества, поощрение малоэффективных компаний, снижение отрицательного воздействия ИБГ на экономику. В этом случае вар. II - наиболее перспективен для ИБГ;
2. укрепление открытого свободного рынка с либеральным институциональным регулированием, «выращивание» национальных «чемпионов». В этом случае возникает угроза свободе конкуренции со стороны ИБГ, избыточной концентрации экономики и т. д. С другой стороны – главной задачей российской промышленности на данном этапе развития является встраивание в мировой рынок. ИБГ, уже перестраивающие торговую, корпоративную и технологическую политику, улучшающие технологии управления бизнесом, способны сконцентрировать значительные ресурсы и адаптироваться к глобальному рынку.

При определении способа воздействия на ИБГ со стороны государства необходимо учитывать, что главной задачей государства является способствование формированию сбалансированной структуры экономики, создание благоприятных условий для всех экономических субъектов.

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АККРЕДИТИВНОЙ ФОРМЫ ПЛАТЕЖА ПРИ СОВЕРШЕНИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК

Татьянкина А.Е. – студент гр. МЭ-91

Глазкова Т.Н. – к.э.н., доцент

Международная практика торговых отношений выработала несколько вариантов форм расчетов, которые отличаются друг от друга в зависимости от степени взаимного доверия торговых партнеров, а также от той роли, которую призваны играть банки в расчетах между продавцом и покупателем в конкретном случае. Основными формами расчетов с фирмами и организациями западных стран являются аккредитивная, инкассовая, банковский перевод, расчеты чеками.

Правовой основой для осуществления расчетов по аккредитивным сделкам являются выработанные Международной торговой палатой «Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов», Гражданский Кодекс РФ, ряд других постановлений.

В России аккредитив является одним из наиболее распространенных методов платежа. Это связано с тем, что данная форма расчетов значительно снижает риск невыплат при расчетах контрагентов и в равной мере защищает продавца и покупателя.

Расчеты по внешнеторговым сделкам осуществляются главным образом через банки, которые являются посредниками, кредиторами, а также выполняют функции контроля и, в зависимости от условий платежа, нередко выступают в качестве гаранта.

В числе традиционно банковских услуг аккредитив занимает одно из важнейших мест. Аккредитив является универсальным инструментом, благодаря которому банк может осуществлять расчеты для клиентов по внешнеторговым контрактам; привлекать денежные средства на свои счета и размещать их.

При определении целесообразности применения аккредитива необходимо учитывать основные функции данной формы расчетов:

- 1.определение порядка платежа за поставленный товар;
- 2.гарантия продавцу от имени банка, открывающего аккредитив, своевременной выплаты стоимости поставляемого товара;
- 3.средство краткосрочного финансирования внешнеторговых сделок.

При проведении операций по аккредитиву уполномоченным сотрудникам банка приходится принимать сложные решения, которые представляют собой выбор того или иного вида аккредитива.

В расчетах применяются два вида аккредитивов:

- документарные (товарные) аккредитивы при расчетах за товары и услуги при представлении обусловленных в аккредитиве документов;
- денежные (циркулярные) аккредитивы, выплата с которых не обусловлена представлением коммерческих документов.

Во внешней торговле используются исключительно документарные аккредитивы.

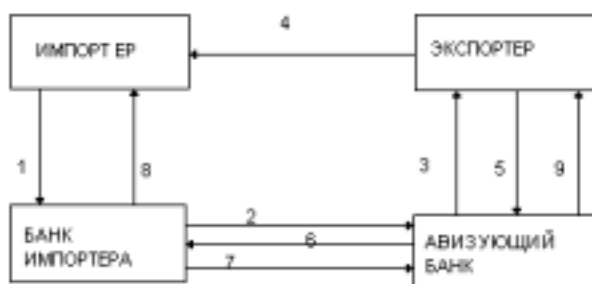
Документарный аккредитив — это обязательство банка уплатить денежную сумму в пользу третьего лица против представления последним определенных документов, соответствующих условиям аккредитива.

Документарный аккредитив можно квалифицировать по следующим признакам:

- по степени обеспечения платежа аккредитивы бывают покрытые и непокрытые;
- по возможности изменения и аннулирования аккредитивы делятся на отзывные и безотзывные;
- по порядку исполнения различают следующие виды аккредитивов: револьверные, резервные, переводные, компенсационные, аккредитив с переуступкой выручки, аккредитив «с красной оговоркой» и прочие;
- по степени ответственности банка-корресподента выделяют подтвержденные и неподтвержденные аккредитивы.

В расчетах по документарному аккредитиву принимают участие:

- 1.Импортер, который обращается к банку с просьбой об открытии аккредитива;
  - 2.Банк импортера, который открывает аккредитив;
  - 3.Авизирующий банк, извещающий экспортера об открытии в его пользу аккредитива и передающий экспортеру текст аккредитива, удостоверив его подлинность;
  - 4.Экспортер (бенефициар) – лицо, в пользу которого открыт аккредитив.
- Расчеты по аккредитиву осуществляются следующим образом:



- 1.Импортер подает заявление в обслуживающий его банк на открытие аккредитива.
- 2.Банк импортера направляет аккредитив экспортеру через авизирующий банк.
- 3.Авизирующий банк извещает (авизует) экспортера об открытии в его пользу аккредитива.
- 4.Отгрузка экспортером товаров импортеру.
- 5.Экспортер оформляет и представляет в банк комплекс документов для получения платежа по аккредитиву. В число требуемых документов обычно входят коносамент, коммерческий инвойс (накладная), сертификат происхождения, иногда сертификат осмотра.

6. Пересылка авизующим банком документов банку импортера.
7. Банк импортера проверяет полученные документы и оплачивает их.
8. Банк импортера выдает оплаченные документы импортеру.
9. Авизующий банк зачисляет экспортную выручку на счет экспортера.

Банк-эмитент (банк импортера) обязан организовать расчеты, а не производить их. В связи с расчетами возникают разнообразные отношения банка-эмитента с другими банками. Обычно к исполнению аккредитива привлекается банк в стране экспортера как авизующий банк.

Авизование аккредитива включает в себя следующие обязательства:

- известить бенефициара об открытии в его пользу аккредитива;
- принять документы от бенефициара;
- проверить соответствие документов условиям аккредитива;
- передать документы банку-эмитенту.

Авизующий банк выступает в качестве доверенного лица банка-эмитента, а не экспортера. Следовательно, принятие, оплата или неоголощение документов производится лишь при условии их соответствия условиям аккредитива.

По сравнению с другими формами платежа явным преимуществом аккредитива является то, что он обеспечивает более или менее одинаковую степень защиты как для продавца, так и для покупателя.

Преимущества использования аккредитива для экспортера:

1. надежность оплаты независимо от покупателя, при условии, что продавец поставит товар и представит отгрузочные документы согласно условиям аккредитива;
2. если аккредитив подтвержденный, то таким образом выставляется гарантия платежа от второго банка;
3. предоставляемая документарным аккредитивом гарантия того, что действующие в стране импортера на момент открытия аккредитива правила не помешают получению платежа;
4. выбор возможностей финансирования для различных условий сделки;
5. быстрое поступление экспортной валютной выручки на счет;

Преимущества использования аккредитива для импортера:

1. с помощью аккредитива покупатель подтверждает свою платежеспособность, что особенно выгодно при установлении новых торговых связей;
2. покупатель, гарантируя оплату через аккредитив, может достичь более выгодных условий поставки и оплаты товара;
3. покупателю не придется платить продавцу до тех пор, пока продавец не выполнит всех контрактных обязательств;
4. возможность использовать банковский опыт и знания при определении комплекта документов, которые должны быть представлены по условиям аккредитива;
5. возможность получить товарный кредит при использовании аккредитива с отсрочкой платежа;

Главным гарантом надежности аккредитивной формы платежа является участие банка. Банк, предлагающий данную услугу, обязан иметь опыт в международной торговле. Он не вмешивается в торговые отношения между продавцом и покупателем, так как действия банка ограничены только условиями аккредитива и его обязанности непосредственно связаны с реализацией этого договора на практике. Банк оказывает серьезную информационную поддержку (наведение справок о кредитоспособности покупателя или продавца, об их деловой практике), дает профессиональные советы и консультации, а также помогает правильно оформить документы, что является чрезвычайно важным для исполнения договора.

Несмотря на все преимущества, данная форма платежа, обладает рядом недостатков:

1. аккредитив – это относительно дорогая форма расчетов.
2. импортеру необходимо подготовить большое число документов, что влечет за собой значительные временные и денежные затраты.

3. даже в том случае, когда продавец принимает условия аккредитива, часто возникают проблемы при банковской проверке или проводке документов. Если, по мнению банка, документы не соответствуют перечню, имеющемуся в аккредитиве, банк может отказаться по ним платить. Корректировка документов возможна с согласия банка, выпустившего аккредитив.
4. при открытии безотзывного аккредитива, внести поправку в формулировку в случае невозможности выполнения обязательств одной из сторон (невыполнимый график отгрузки, изменение цены товара и другие) можно только после соответствующих переговоров и соглашений между покупателем и продавцом, которые сопряжены с дополнительными затратами.

До недавнего времени осуществление расчетов посредством аккредитива было под силу крупным фирмам, имеющим налаженные связи с крупными банками. Однако, в последнее время банки начинают более активно сотрудничать с малыми и средними фирмами, которые впервые выходят на мировой рынок.

Таким образом, аккредитивная форма платежа становится все более популярной среди российских предпринимателей, заключающих внешнеторговые сделки с иностранными партнерами. Главное, на что стоит обратить внимание, - это правильный выбор банка, который будет открывать аккредитив и производить по нему дальнейшие расчеты. Опыт и профессионализм банка будет являться залогом верного и быстрого расчета, а, следовательно, позволит установить надежные и долгосрочные контакты с зарубежными партнерами.

## ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Заречнева И.Е. – студентка гр.ФК – 211

Глазкова Т.Н. – к.э.н., доцент

В настоящее время ипотечное кредитование представляет большой интерес для нашей страны. Главная цель его формирования заключается в создании эффективно работающей системы обеспечения доступным по стоимости жильем российских граждан со средними доходами. Причем такая система должна основываться на рыночных принципах приобретения жилья за счет собственных средств граждан и долгосрочных ипотечных кредитов. Создание указанной системы позволит увеличить платежеспособный спрос граждан и сделать приобретение жилья доступным для основной части населения, активизировать рынок жилья, привлечь в жилищную сферу сбережения населения и другие внебюджетные финансовые ресурсы, обеспечить развитие строительного комплекса, оживить экономику страны в целом.

Выделяют четыре модели ипотечного кредитования: традиционная (депозитная) модель, модель ипотечных облигаций, модель вторичного ипотечного рынка, контрактно – сберегательная модель. Простейшая из этих моделей – традиционная. В рамках этой модели банки выдают физическим лицам ипотечные кредиты (кредиты на покупку этих квартир под залог этих квартир) наравне со всеми прочими кредитами. Основным источником средств для этих кредитов являются привлеченные средства, то есть в первую очередь депозиты. Традиционная модель достаточно широко используется в странах со стабильной экономикой. Она доминирует в Западной Европе, причем в ряде достаточно высоко развитых стран (например, в Греции) никаких других моделей не существует вовсе.

Около 20% от общего объема ипотечного кредитования в Западной Европе осуществляется за счет принципиально иной системы. Модель ипотечных облигаций использует в качестве источника средств не депозиты, а ресурсы организаций, действующих на фондовом рынке и заинтересованных в инвестировании в долгосрочные активы. Для получения средств этих инвесторов банки продают на фондовом рынке ипотечные облигации. В сущности, ипотечные облигации – это банковские облигации, отличающиеся одной важной особенностью: обеспечение конкретными активами – ипотечными кредитами и, соответственно, заложенной по этим кредитам недвижимостью. В случае банкротства коммерческого банка эти активы

выделяются и используются для погашения обязательств банка перед держателями ипотечных облигаций. Действуют специальные банковские нормы, регулирующие соответствие стоимости заложенного имущества и объема выпущенных ипотечных облигаций. Признаком того, что модель ипотечных облигаций более конкурентноспособна, чем традиционная модель, пока нет. Несмотря на свою долгую историю, она достаточно мало распространена. 85% объема рынка ипотечных облигаций Западной Европы приходится на три страны, для которых эта модель традиционна – Данию, Швецию и Германию. При этом в Дании практически все ипотечные кредиты финансируются за счет выпуска ипотечных облигаций, в Швеции – около 70%. На немецком рынке ипотечные облигации занимают около 20%. В некоторых европейских странах – Великобритания, Ирландия, Бельгия, Греция, Италия – модель, основанная на использовании ипотечных облигаций, вообще не применяется.

Модель вторичного рынка заключается в том, что банк выдав ипотечный кредит, тут же продает его специальной организации – кондуиту. Ипотечный кредит при этом уходит с баланса банка и переходит на баланс кондуита. С момента продажи банк не несет никаких рисков по этому кредиту и, в сущности, может про него просто забыть.

Кондуит собирает купленные кредиты в пулы и продает их инвесторам в виде MBS (Mortgage Backed Securities) – ценных бумаг, обеспеченных ипотекой. При этом кондуит дает инвестору гарантию своевременной выплаты основного долга и процентов по этим ценным бумагам, то есть предоставляет страховку от кредитного риска. Модель вторичного рынка используется очень широко, но только в одной стране мира – США. Объемы применения этой модели в других странах ничтожны. Успехи США в деле развития модели вторичного рынка связаны с тем, что там действуют три очень крупных кондуита. Из них один – Джинни Мэй (Ginnie Mae-GNMA) гарантирован правительством США, а два других – Фэнни Мэй (Fannie Mae-FNMA) и Фрэдди Мек (Freddie Mac-FHLMC), хотя формально и считаются частными акционерными обществами, также воспринимаются всеми инвесторами как организации, гарантированные правительством США. Участники рынка охотно покупают MBS этих кондуитов как бумаги, гарантированные федеральным бюджетом.

Контрактно – сберегательная модель предполагает получение средств за счет создания системы целевых депозитов. Потенциальный заемщик – клиент банка заключает с банком контракт (поэтому система называется контрактно - сберегательной). Согласно этому контракту клиент берет на себя обязательство ежемесячно вносить в течение определенного срока на депозит некую оговоренную сумму. Банк, в свою очередь, берет на себя обязательство после завершения клиентом накопления предоставить ему ипотечный кредит. Таким образом, основным принципом этой модели является следующее: любой заемщик – это бывший вкладчик, а любой вкладчик получает право стать заемщиком. В большинстве стран мира контрактно – сберегательная модель в той или иной форме была первой моделью, применявшейся, когда у граждан еще не было кредитной истории, а у банков – долгосрочных пассивов. Кроме того, такая модель ориентирована на людей со средними и даже низкими доходами. Впоследствии, по мере стабилизации финансовой ситуации в этих странах, развития фондового рынка, появления у многих людей кредитной истории, эта модель стала постепенно вытесняться более удобными моделями, позволяющими получить кредит без долгого периода накопления. В результате в развитых странах эта модель сохранилась только во Франции, Германии и Австрии. Сохранить эти модели и сделать их конкурентноспособными, удалось только с помощью государственных субсидий. Во Франции субсидируется процентная ставка. Клиент копит средства по ставке 8% (что примерно соответствует рыночной ставке депозитов), из которых четыре выплачивает банк, а 4% - государство. За счет этого банк получает возможность выдавать ипотечные кредиты по ставке 5,5%, что значительно ниже рыночной кредитной ставки.

Особенностью сложившегося в России подхода к проблеме формирования ипотечного кредитования заключается в попытках применения моделей, работающих исключительно в условиях стабильной экономики, надежной кредитно - финансовой системы, высокоразвитого фондового рынка, экономически активного и образованного населения, а также сильной

поддержки государства, прежде всего как гаранта долговременной устойчивости отношений, присущих ипотеке.

Для внедрения модели вторичного рынка в нашей стране был создан кондуит – Федеральное ипотечное агентство. Были разработаны четкие и простые процедуры для продажи кредитов банками агентству и перепродажи их агентством инвесторам. Для упрощения процедуры продажи и перепродажи кредитов была даже создана специальная ценная бумага – ипотечная закладная. Агентство получило бюджетные средства для выкупа закладных и, в сущности, готово их выкупать, формировать из них пулы и перепродавать эти пулы на рынке. Аналогичные агентства создаются и в регионах для реализации региональных ипотечных программ.

К настоящему времени уже почти в 30 субъектах федерации начата реализация собственных региональных ипотечных программ. В Самарской области создается модель ипотечного кредитования, ориентированная на население в качестве инвестора. Предусматривается оформление обязательств заемщика в виде закладных, которые банки в дальнейшем смогут обменяться на обязательства специально созданной эмиссионной компании, действующей за счет администрации области в качестве ее агента. В Республике Удмуртия разработаны две программы государственной поддержки граждан в строительстве и приобретении жилья. По первой программе средства гражданам предоставляются через Фонд Правительства Удмуртской Республики по развитию жилищного строительства по договору – поручению с Удмуртским банком Сбербанка РФ. Вторая программа предусматривает льготное кредитование граждан за счет средств Удмуртского банка Сбербанка РФ и бюджета республики. Ростовская область стала пятым регионом России, где практически реализовалась программа ипотечного кредитования жилищного строительства. Постановление о предоставлении льготных бюджетных ссуд на строительство жилья было подписано губернатором Ростовской области в 1999 году. В Оренбургской области для реализации государственных жилищных программ была создана «Оренбургская ипотечная жилищная корпорация», которая совместно с Оренбургским ипотечным коммерческим банком «Русь» осуществляет кредитование строительства жилья с привлечением сбережений граждан, бюджетных и внебюджетных средств, а также банковских кредитных ресурсов. В Алтайском крае было создано общество "Алтайское отделение Российской ипотечной ассоциации", которое призвано координировать действия всех организаций, участвующих в ипотечном жилищном кредитовании. Для установления единого порядка предоставления ипотечных жилищных кредитов жителям Алтайского края за счет средств краевого бюджета администрацией края был разработан с привлечением специалистов и ученых закон Алтайского края "О порядке предоставления ипотечных жилищных кредитов жителям Алтайского края за счет средств краевого бюджета", который был принят Краевым советом народных депутатов в июле 2000 года.

В августе 2003 года проведено совместное совещание с Алтайским банком Сбербанка России по вопросу выделения банковских средств на ипотечное жилищное кредитование в крае с возмещением процентной банковской ставки за пользование кредитом за счет средств краевого бюджета. Расчеты показывают, что данный механизм позволит расширить круг лиц, получающих ипотечные кредиты, но это приведет к возникновению ежегодных долгосрочных обязательств администрации края (10-15 лет) по уплате процентов. В связи с этим будет ограничена возможность увеличения объема выделения бюджетных средств для расширения ипотечного жилищного кредитования. Но, учитывая социальную значимость жилищной проблемы в крае, которую невозможно разрешить только за счет бюджетных средств, можно считать данную финансовую схему возможной, в случае, если в краевом бюджете будет предусмотрен достаточный объем средств на эти цели.

Характерной чертой всех успешно развивающихся региональных программ является стремление и готовность региональных властей оказывать посильную поддержку программам из местных бюджетов. Это и есть один из реальных ресурсных источников финансирования ипотечных программ. Существенным недостатком является то, что многие региональные ипотечные программы обходятся без участия в них банков, хотя все они основаны на

чисто банковских операциях по привлечению кредитов, так что участие банков, несомненно, могло бы значительно повысить их эффективность.

Подводя итог, можно отметить, что в России существует много причин, сдерживающих развитие ипотечного кредитования. При организации схем построения механизма кредитования необходимо прежде всего учитывать присущие данной экономической и социальной ситуации факторы - например, низкую потребительскую способность населения, при которой размеры платежей по потребительским кредитам не должны превышать определенную часть дохода средней семьи; размер кредита с учетом субсидий и льгот должен покрывать стоимость обеспечения (залога — жилья) и в то же время кредитные риски должны быть сведены к минимуму; необходимо учесть встречающееся отсутствие стабильного и гарантированного источника дохода (население) и кредитных историй заемщиков. С другой стороны, в противовес улучшению условий для заемщика, как одной стороны кредитной сделки, нужно облегчить бремя ипотечного кредитования для кредитора, как другой стороны кредитной сделки, путем развития вторичного рынка ипотечных кредитов. Только в случае решения обеих указанных проблем ипотека в России получит должное развитие и приблизится к международным стандартам, а следовательно можно будет говорить о применении той или иной модели ипотечного кредитования в «чистом виде» в России.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Кочеткова А.В – студентка гр. ПИЭ-12  
Кузьмичева Е.В. –старший преподаватель

В своих знаменитых законах С.Н. Паркинсон высказал мысль, что уровень квалификации подчиненного определяется умением составлять разнообразные отчеты, а значимость начальства - умением их читать. Кроме того, на сакраментальный вопрос - для чего нужен бухгалтер, что является главной задачей бухгалтерского учета и что является результатом работы бухгалтера, можно ответить - главной задачей бухгалтерского учета, а, следовательно, и основным результатом работы бухгалтера, является формирование отчетности, необходимой как внутренним, так и внешним пользователям.

В системе нормативного регулирования учета бухгалтерская отчетность рассматривается как единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе информации бухгалтерского учета, подготовленной по установленным формам за определенный отчетный период.

Бухгалтерская отчетность — свод взаимосвязанных показателей, представляемых в соответствующим образом утвержденных формах итогов работы организации за истекший отчетный период.

Все организации обязаны составлять бухгалтерскую отчетность на основе данных синтетического и аналитического учета, независимо от формы собственности, находящиеся как на самоокупаемости, так и на бюджетном финансировании.

Состав и формат представления бухгалтерской отчетности определяются предприятием самостоятельно и могут быть разделены на три варианта: сокращенный, стандартный и продвинутый. По сокращенному варианту бухгалтерскую отчетность могут представлять субъекты малого предпринимательства, некоммерческие организации и общественные организации (объединения). По продвинутому варианту составляют отчетность крупные и очень крупные предприятия.

Стандартный вариант представления бухгалтерской отчетности предполагает составление отчетности по формам, утвержденным приказом Минфина РФ от 22.07.03 № 67н. Однако необходимо подчеркнуть, что указанные формы носят рекомендательный характер.

Общий порядок составления и представления бухгалтерской отчетности регламентирует необходимость самостоятельной разработки предприятием порядка представления информа-

ции о значимых или существенных показателях деятельности. При этом должны быть решены четыре основных вопроса:

1. Содержатся ли в рекомендованных формах показатели, оценка которых всегда будет нулевой.
2. Должен быть определен перечень показателей, являющихся существенными при формировании бухгалтерской отчетности.
3. Необходимо установить, где будет раскрываться информация по существенным показателям и показателям, подлежащим обязательному представлению в бухгалтерской отчетности: в формах отчетности или в пояснительной записке.
4. Следует принять решение о необходимости представления каждого числового показателя более чем за два года (составление бухгалтерской отчетности по продвинутому варианту).

Разработка новых образцов форм бухгалтерской отчетности в качестве рекомендованных и уточнение порядка составления и представления бухгалтерской отчетности проводились в связи с принятием новых нормативных актов по бухгалтерскому учету, в частности ПБУ 14/2000, ПБУ 6/01, ПБУ 17/02, ПБУ 18/02 и др.

Анализируя содержание приказа №67н и нормативных актов, утративших силу после вступления в силу указанного Приказа, приходим к выводу, что все положения ранее действовавшего Приказа МФ РФ от 13.01.2000г. № 4н нашли отражение в новом нормативном документе.

Приведенные в качестве приложения к Приказам № 4н и № 67н формы бухгалтерской отчетности являются примерными. Предоставленное предприятию право самостоятельно разрабатывать формы бухгалтерской отчетности определяет необходимость утверждения самостоятельно разработанных форм или принятия решения о применении форм, рекомендованных Минфином РФ. При этом следует иметь в виду, что установленные ПБУ 4/99 требования существенности, нейтральности, сопоставимости, последовательности и др. могут привести к необходимости увеличить объем раскрываемой информации (дополнительные сроки, формы). В любом случае принятое решение должно быть отражено в распорядительном документе — учетной политике предприятия. Поэтому необходимо внести в учетную политику изменения, обусловленные произошедшими изменениями в формах представления бухгалтерской отчетности.

В случае незаполнения той или иной статьи (строки, графы), предусмотренной в образце форм, ввиду отсутствия у организации соответствующих активов, обязательств, доходов, расходов, хозяйственных операций эта статья (строка, графа) прочеркивается.

Организация вправе принять решение о представлении бухгалтерской отчетности по рекомендованным формам, если отраженные в них показатели отвечают требованиям к бухгалтерской отчетности.

В состав годовой отчетности включаются: бухгалтерский баланс (форма № 1), отчет о прибылях и убытках (форма № 2), отчет об изменениях капитала (форма № 3), отчет о движении денежных средств (форма № 4), приложение к бухгалтерскому балансу (форма №5), пояснительная записка, отчет о целевом использовании полученных средств (форма №6).

Бухгалтерский баланс и Отчет о прибылях и убытках изменились. Из обеих форм исчезли расшифровки по отдельным статьям. Лишились эти формы и некоторых строк. Так, в Отчете о прибылях и убытках теперь нет строк «Чрезвычайные доходы» и «Чрезвычайные расходы». Зато появились новые строки, где бухгалтеры должны показать отложенные налоговые активы и обязательства. Но скажем: при необходимости расшифровать тот или иной показатель бухгалтер волен добавлять дополнительные строки самостоятельно.

Формы № 3-5 также изменились основательно. Наибольшим изменениям подвергся Отчет об изменениях капитала (форма № 3). Он изменился как по структуре, так и по объему показателей. В новую форму Отчета об изменениях капитала (форма №3) включена строка «Изменения в учетной политике», которая позволяет соблюсти сопоставимость показателей при внесении изменений в учетную политику организации.



Новая форма Отчета о движении денежных (форма №4) средств в отличие от старой позволяет получить информацию об изменениях в финансовом положении организации в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности и обеспечивает возможность для сравнения показателей за отчетный год и аналогичный период предыдущего года.

К новациям можно отнести введение нового показателя – чистые денежные средства (ЧДС) по каждому виду деятельности (текущей, инвестиционной и финансовой), определяемого как разница между поступлением и использованием денежных средств. Таким образом, пользователь получает информацию, за счет какого вида деятельности организация получает прибыль, а какие являются убыточными, и может принимать решения о развитии соответствующих видов деятельности.

В образец Приложения к бухгалтерскому балансу (форма №5) внесены существенные изменения. Так, исключены разделы 4 «Движение средств финансирования долгосрочных инвестиций и финансовых вложений» и 7 «Социальные показатели» как не соответствующие действующему законодательству. Некоторые разделы ранее действовавшей формы объединены и представлены одним разделом, что позволило рассматривать отдельные показатели во взаимосвязи с другими. Добавились новые разделы, а именно: «Расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы», «Расходы на освоение природных ресурсов», «Государственная помощь».

Практически во всех формах есть изменения в структуре разделов. Появление новых разделов продиктовано, прежде всего, требованиями стандартов бухгалтерского учета к раскрытию информации в бухгалтерской отчетности, вступивших в силу за последние три года, исключение старых разделов обусловлено изменением Законодательства, отменой ранее действовавших нормативных актов, возрастанием роли «рыночных» отношений в экономике.

Все отличия могут быть сгруппированы по 4 основным разделам:

- добавлены (исключены) показатели (статьи) отчетности;
- сгруппированы показатели (статьи) отчетности;
- показатели (статьи) перенесены в другой раздел;
- расширена (исключена) расшифровка показателей (статей).

При составлении бухгалтерской отчетности в 2003 г. необходимо учесть (отразить в учете заключительными проводками отчетного года) факты, возникшие после отчетной даты (31.12.2003), но до подписания отчета, которые либо уже повлияли, либо могут повлиять на финансовое состояние предприятия существенным образом ПБУ 7/98 "События после отчетной даты".

В бухгалтерской отчетности за 2003 г. предприятие в соответствии с правилами, предусмотренными ПБУ 8/01, должно отразить также условные факты хозяйственной деятельности. При этом речь идет об условных фактах, имеющих место на отчетную дату (на 31 декабря 2003 г.). В первую очередь следует выделить выданные предприятием до этой даты гарантии в пользу третьих лиц и учтенные векселя, срок погашения которых до отчетной даты не наступил. Информация об этих обязательствах раскрывается в пояснительной записке независимо от степени вероятности наступления данных событий.

В бухгалтерской отчетности за 2003 г. должна быть раскрыта информация по прекращаемой деятельности в соответствии с требованиями ПБУ 16/02 "Информация по прекращаемой деятельности". Согласно п. 11 ПБУ 16/02 в отчете о прибылях и убытках и отчете о движении денежных средств или в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности раскрываются суммы доходов, расходов, прибылей и убытков до налогообложения, сумма начисленного налога на прибыль, движение денежных средств, относящиеся к прекращаемой деятельности. В пояснительной записке должны быть описаны прекращаемая деятельность и стоимость активов и обязательств организации, предполагаемых к выбытию или погашению в рамках прекращения деятельности.

Принципиально изменился порядок формирования бухгалтерской отчетности с введением в действие ПБУ 17/02 "Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы" и ПБУ 19/02 "Учет финансовых вложений".

Суть данных изменений заключается в том, что записи на счетах бухгалтерского учета не всегда являются достаточными основаниями для включения этой информации в соответствующие статьи и показатели бухгалтерской отчетности.

В заключении необходимо отметить, что бухгалтерская отчетность может быть признана достоверной, если она сформирована исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету (ПБУ 4/99).

## ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Васильев В.В. - студент гр. ФК-21  
Кузьмичева Е.В. - ст. преподаватель

На гербе бухгалтеров, признанном в качестве интернациональной эмблемы счетных работников, изображены солнце, весы и кривая Бернулли и начертан девиз: «Наука, доверие, независимость». Солнце символизирует освещение бухгалтерским учетом финансовой деятельности, весы – баланс, а кривая Бернулли – символ того, что учет, возникнув однажды, будет существовать вечно.

Первые торговые операции были зарегистрированы в Шумере на камнях около 3600 г. до н.э. С 3200 г. до н.э. там возникло счетоводство на глиняных табличках. Это предопределило систематическую регистрацию в учете. Развитые системы учета, по всей видимости, имелись в Китае еще в 2000 г. до н.э. С развитием производственных сил совершенствовался и развивался хозяйственный учет, который стал одним из эффективных способов управления государством.

В Греции и Риме встречаются более развитые формы учетных регистров в виде кодексов – книг. Предполагается, что греки использовали два регистра: эфемериды (журнал) и трапедитика (книга счетов – Главная), римляне же только заимствовали эту практику. В системе учетных счетов древнеримской бухгалтерии первой книгой была *Adversaria*, которая предназначалась для ежедневной записи фактов хозяйственной деятельности. Скорее всего, *Adversaria* – это просто черновая книга, как ее и считал Цицерон, а кодексы – книги для белой записи, причем только кодексы рассматривались как юридически полноценные документы. Следует отметить, что в кодексах практиковалась хронологическая, а не систематическая запись.

В Риме учет государственных и, в частности, армейских финансов был сосредоточен в руках квесторов, которые контролировали все операции, связанные с выплатой денег. Выплаты производились только по представлению первичных документов, служивших единственным основанием для составления записей.

Учет древнего мира – это учет фактов, и в целом он статичен. В его основе лежат инвентаризация и прямая регистрация имущества.

Развитие учета в период раннего средневековья было замедленным.

В период раннего средневековья преобладало натуральное сельское хозяйство, слабо развитая торговля и обмен. Все это стало причиной застоя и отрицательно сказалось на развитии учета. Относительно полный учет в это время применялся в церквях и монастырях, где были сосредоточены имущественные ценности. В этот период (1086 г.) хозяйственный учет вели в виде Книги кадастра в Англии, где была отражена опись имущества, земли, скота и др. В дальнейшем, с оживлением торговли, учет начинает развиваться весьма быстрыми темпами.

В средневековье формируются две основные парадигмы учета – камеральная и простая бухгалтерия. Первая исходила из того, что основным субъектом учета являлась касса и ожидаемые поступления, а также выплаты из нее. Таким образом, здесь доходы и расходы были заданы. Вторая предполагала учет имущества, включая кассу, а доходы и расходы становились для бухгалтера искомыми. Но так или иначе рост товарного хозяйства выдвигал на первое место учет денежной наличности и денежных обязательств.

Возникновение современного бухгалтерского учета напрямую связано с возникновением системы двойной записи. В общем, бухгалтерский учет – продукт итальянского Ренессанса.

Никому не известно, кто был изобретателем бухгалтерского учета. Можно лишь утверждать, что система двойной записи постепенно начала появляться в XIII-XIV вв. в некоторых торговых центрах Северной Италии. Первое свидетельство полной системы двойной бухгалтерии, датированное 1340 г., обнаружено в муниципальных записях Генуи.

Впервые систематизация бухгалтерского учета была проведена францисканским монахом Лукой Пачоли. Книга, которую он написал, называлась «Сумма всей арифметики, геометрии, учения о пропорциях и отношениях». Она появилась на свет в Венеции в 1494 г. Его книга была посвящена главным образом математике, но включала раздел о двойной бухгалтерии, который назывался «Трактат о счетах и записях», что явилось первой публикацией на эту тему. Книга раскрывает смысл учетных записей, а ее толкования уместны и актуальны и по сей день, хотя были сделаны 500 лет назад.

Если мы попытаемся сравнить бухгалтерский учет времен Луки Пачоли и современный, то обнаружим, что до XVI в. главной целью бухгалтерского учета было обеспечение информацией единоличного собственника, поэтому данные бухгалтерских счетов содержались в секрете, а стандартов, регулирующих отчетность, характерных для нашего времени не существовало. Четкой границы между личной собственностью и имуществом предприятия не проводилось, иными словами, принцип хозяйствующей единицы не был широко распространен.

Понятий отчетного периода и действующего предприятия не существовало. Большинство предприятий продолжало свою деятельность только до достижения определенной коммерческой цели, поэтому прибыль исчислялась по завершении предприятия, а без понятия прибыли отчетного года не было необходимости в операциях начислений и отсрочек. Так как основные средства не играли заметной роли, то не было необходимости и в расчете амортизации. Для предприятий, создававшихся на более длительный срок, существовала незначительная необходимость периодического исчисления прибыли, поскольку собственник находился в непосредственном контакте с деятельностью предприятия. Наконец, в средние века существовало множество денежных единиц, что затрудняло использование двойной бухгалтерии, поэтому записи в учетном регистре носили описательный характер и содержали подробные сведения о товаре, такие, как вес, размер, единица измерения и цена.

В России хозяйственный учет начал развиваться еще в IX веке в Новгороде. В это же время учет широко использовался князьями, боярами, монастырями и церквями в виде приходно-расходных книг. В эпоху Петра I был учрежден приказ Счетных дел, который должен был вести учет денежных средств и контролировать государственные финансы. В этот же период Петром I была введена в армии должность аудитора, которые занимались расследованием дел, связанных с имущественными спорами. Аудиторов тогда называли присяжными бухгалтерами.

Бурное развитие бухгалтерский учет в России получил в XIX в., т. е. в период развития промышленности и торговли. С 1888 г. в Петербурге начал издаваться журнал «Счетоводство», на страницах которого освещался опыт отечественной и зарубежной теории и практики ведения хозяйственного учета.

К началу XX в. быстрыми темпами стали развиваться промышленность, транспорт, торговля, банки. Все это требовало ускоренными темпами развивать и совершенствовать отраслевой учет, без которого нельзя было успешно вести хозяйство. Для совершенствования и разработки новых форм и методов учета очень много сделали такие отечественные ученые, как Н.Лунский, Р.Вейцман, Е.Сиверс, А.Галаган, Р.Рудановский.

Бухгалтерский учет перестает быть только формой счетоводства, хранителем документации. С развитием производства, интеграционных процессов в экономике, хозяйственный учет становится неотъемлемой частью экономических отношений и одной из систем хозяйственного механизма в любом способе современного производства. Следовательно, именно к этому периоду можно отнести выделение бухгалтерского учета из системы экономических наук, в самостоятельную область знаний.

Если до этого момента развитие бухгалтерского учета было неотделимо от совершенствования бухгалтерского дела, то с начала XX в. происходит разделение в путях развития бухгалтерского учета (как науки управления) и бухгалтерского дела, как организационно-технического обеспечения этой науки информацией.

## БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ВАЛЮТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Жигулин Н.Ю. – студент гр. ФК-11  
Кузьмичева Е.В. – старший преподаватель

В связи с тем, что бухгалтерский учет ведется в едином денежном измерителе – национальной валюте страны, возникает необходимость в пересчете конкретных сумм иностранной валюты в рубли при отражении в учете операций в иностранной валюте. В этом и состоит главная задача бухгалтерского учета валютных операций, заключающиеся в порядке пересчета иностранной валюты в рубли: когда, по какому курсу производить пересчет, на какую дату, с какой периодичностью и как поступать с возникающими при этом курсовыми разнищами.

Эти особенности требуют и особых норм и правил бухгалтерского учета. Поэтому общего нормативного регулирования бухгалтерского учета для таких операций недостаточно, требуется дополнительная регламентация с учетом их специфики. Основным нормативным документом, регламентирующим особенности учета операций в иностранной валюте, является Положение по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте», от 10 января 2000 г. приказом Министерства Финансов РФ было утверждено новое Положение, ПБУ 3/2000.

В соответствии с Положением выраженная в иностранной валюте стоимость имущества и обязательств при отражении на счетах бухгалтерского учета пересчитывается в рубли по курсу ЦБ на дату совершения операции.

Согласно Положению датой совершения операции является та дата, когда у организации в соответствии с законодательством Российской Федерации или договором возникает право принять к учету имущество или обязательства, являющиеся результатом этой операции. Так, например для банковских операции по валютным счетам датой совершения операции считается дата зачисления денежных средств на валютный счет или их списания с валютного счета организации в кредитной организации.

Второй не маловажный закон, связанный с учетом валютных операций является Закон РФ от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ вступающий в силу с 17 июня 2004г. «О валютном регулировании и валютном контроле». В Законе № 173-ФЗ дано понятие о валютных операциях:

- операции, связанные с переходом прав собственности, в том числе операции, связанные с использованием в качестве платежа иностранной валюты и платежных документов в иностранной валюте;
- ввоз и пересылку в Российскую Федерацию, а также вывоз и пересылку из Российской Федерации валютных ценностей;
- осуществление международных денежных переводов.

Также по этому Закону № 173-ФЗ все операции, связанные с иностранной валютой, подразделяются на текущие и связанные с движением капитала.

К текущим валютным операциям относятся:

- получение и предоставление отсрочки платежа на срок не более 180 дней;
- переводы в Россию и из нее иностранной валюты в оплату по импортно-экспортным операциям;
- предоставление и получение финансовых кредитов на срок не более 180 дней;
- переводы неторгового характера в Россию и из нее, включая переводы сумм заработной платы, пенсии, алиментов, наследства и др.

К валютным операциям, связанным с движением капитала, относятся:

- получение и предоставление отсрочки платежа на срок более 180 дней;
- вложения в уставный капитал другого предприятия с целью извлечения дохода и получение прав на участие в управлении предприятием;
- приобретение ценных бумаг других предприятий;
- переводы в оплату зданий и иного имущества;
- предоставление или получение финансовых кредитов на срок более 180 дней.

При этом средством осуществления всех валютных операций являются валютные ресурсы (валютные ценности), к которым относятся:

- иностранная валюта (наличная и безналичная);
- ценные бумаги в иностранной валюте.

По действующему законодательству на территории России могут быть открыты валютные счета, как резидентам, так и нерезидентам в любом банке, имеющем право на проведение операций с иностранной валютой. При этом количество открываемых валютных счетов юридическими лицами в настоящее время не ограничивается. Предприятию одновременно открывают три валютных счета:

- транзитный валютный счет, который используется для зачисления в полном объеме поступлений в иностранной валюте, в том числе и не подлежащих продаже, и проведения других операций. Счет необходим для контроля со стороны уполномоченного банка за соблюдением организацией правил обращения иностранной валюты;
- текущий валютный счет, который используется для учета средств, остающихся в распоряжении юридического лица после обязательной продажи экспортной валютной выручки, и совершения иных операций по счету в соответствии с валютным законодательством;
- специальный транзитный валютный счет, который открывается уполномоченным банком без участия резидента, для учета совершаемых резидентом операций покупки иностранной валюты на внутреннем валютном рынке и ее обратной продажи.

Законодательством Российской Федерации предусмотрена обязательная и необязательная (свободная) продажа иностранной валюты. Согласно Приказу Центрального банка РФ от 9 июля 2003 г. № 1304-У любая организация на территории России обязана продать 25% валютной выручки в течение семи дней со дня её поступления на транзитный валютный счет. В соответствии с указанием Центрального банка РФ обязательная продажа части экспортной валютной выручки юридического лица осуществляется через уполномоченные банки на межбанковских валютных биржах либо непосредственно Центральному банку РФ – по согласованию с департаментом иностранных операций Банка России. В сумму продаваемой иностранной валюты входят все поступления в пользу предприятия, включая предварительную оплату и суммы авансов, за исключением:

- привлеченных кредитов и начисленных процентов по ним;
- взносов в уставный капитал;
- доходов (дивидендов), полученных от участия в капитале;
- поступлений от продажи акций, облигаций, а также доходов (дивидендов).

Необходимо иметь в виду, что до момента обязательной продажи иностранной валютной выручки можно произвести оплату с транзитного валютного счета:

- резидентам (нерезидентами) – за транспортировку, страхование и экспедирование груза по территории иностранных государств и в международном транзитном сообщении;
- комиссионные вознаграждения посредническим организациям по экспортному контракту;
- комиссионные вознаграждения банку за осуществление платежей с транзитного валютного счета.

При этом если указанные расходы оплачены с текущего валютного счета, валюта перечисляется с транзитного на текущий валютный счет без обязательной продажи её части.

Как правило, после продажи 25% валютных средств с транзитного валютного счета оставшаяся часть выручки по поручению предприятия перечисляется банком на текущий валютный счет и может расходоваться на различные цели.

Согласно указаниям ЦБ РФ резиденты могут покупать и продавать иностранную валюту только на внутреннем рынке РФ через уполномоченные банки. Зачисление суммы осуществляется на специальный транзитный валютный счет в исполняющем банке для:

- перевода платежей за границу – покупка товаров, работ, услуг, погашение долгов в иностранной валюте;

- совершения платежей, связанных с движением капитала, переводом дивидендов от инвестиций;
- оплаты командировочных расходов.

Иностранная валюта, купленная на внутреннем валютном рынке и поступившая на специальный транзитный валютный счет, должна быть переведена банком по назначению (в оплату импортного контракта и т. п.) не позднее семи календарных дней со дня ее зачисления.

В случае если по истечении семи дней валюта не была использована организацией, она подлежит продаже. Для продажи валюта депонируется на специальном счете банка и продается в течение трех рабочих дней на внутреннем валютном рынке. Сумма в рублях, полученная банком от продажи валюты, зачисляется на расчетный счет организации. Банкам запрещается начислять проценты за нахождение валюты на транзитном и специальном транзитном счете.

Существуют две группы активов и обязательств, стоимость которых может быть выражена в иностранной валюте. Эту стоимость необходимо пересчитывать в рубли.

К первой группе относятся: основные средства, нематериальные активы и т.д. Стоимость этих активов переоценивают на дату совершения операции и в дальнейшем больше не когда не переоценивают.

Ко второй группе активов и обязательств ПБУ 3/2000 относит: иностранную валюту, находящуюся в кассе организации, иностранную валюту, находящуюся на счетах в кредитных организациях, денежные и платежные документы в иностранной валюте, краткосрочные ценные бумаги, стоимость которых (номинал) выражена в иностранной валюте. Стоимость этих активов и обязательств необходимо пересчитать в рубли на дату совершения операций в иностранной валюте. Затем эту стоимость необходимо переоценить по курсу иностранной валюты, установленному ЦБ РФ на дату составления бухгалтерской отчетности.

Поскольку в современных условиях курс рубля по отношению к другим валютам постоянно изменяется, то при переоценке активов и обязательств предприятия возникают положительные или отрицательные курсовые разницы, которые необходимо зачислять на финансовые результаты организации в составе внереализационных доходов или внереализационных расходов.

Бухгалтерский учет валютных ценностей и операций призван обеспечить решение в первую очередь следующих двух взаимосвязанных задач. Во-первых, отражение этих операций в качестве составляющих деятельности организации; в учете должна формироваться полная картина такой информации. Во-вторых, в учете накапливается информация о реальном состоянии имущества и обязательств, т.е. информация о фактическом валютном положении.

Для решения первой задачи необходимо приведение всех денежных измерителей к единой валюте, ибо систематизация, накопление и обобщение информации о фактах предполагает наряду с использованием единой валюты ведение учета параллельно в хозяйственной деятельности возможны лишь в едином измерителе. Решение второй задачи реальной валюте расчетов и платежей. Это позволяет контролировать и принимать решения по дебиторской и кредиторской задолженности.

Кроме этого, в процессе учета ведется контроль за законностью и целесообразностью валютных сделок, их сохранностью и правильностью использования.

## АВТОМАТИЗАЦИЯ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Степанченко Т.Б. – ст.гр.ПИЭ-11  
Кузьмичева Е.В. – ст.преподаватель

В настоящее время ведение бухгалтерского учета малоэффективно без компьютерной обработки данных.

Механизация бухгалтерского учета способствует уменьшению трудоёмкости учета, но не позволяет в полной мере сделать его оперативным, сократить сроки на остальные отчетные периоды. Наиболее полно эти вопросы решаются в условиях автоматизации всего комплекса учетных работ. Особое значение придается разработке пакетов прикладных программ, реализующих автоматизированное решение всех типовых задач бухгалтерского учета.

В настоящее время автоматизация бухгалтерского учета с помощью персонального компьютера не является сложной задачей ни для разработчика, ни для пользователя бухгалтерских программ. Сегодняшняя простота решения компьютеризации бухгалтерского учета достигнута сложным путем: от компьютеризации отдельных участков учетной работы до установления связанных баз данных для сведения баланса предприятия.

Доступность современных компьютерных языков и возросший уровень компьютерной грамотности специалистов в области экономики и бухгалтерского учета позволяют создавать в короткое время программные приложения высокого качества с требуемым набором функций

Использование компьютера в бухгалтерском учете позволяет значительно перераспределить нагрузку работников, освободив их от рутинной оформления документации и высвободив время для аналитической работы по улучшению финансового состояния организации. Наибольшая нагрузка в бухгалтерии по оформлению документации приходится на первичные документы, которые должны заполняться правильно, без ошибок и полностью соответствовать типовым первичным документам. С помощью программных приложений DOS – текстовых редакторов, например LEXICON, табличных процессоров, например SuperCalc, и СУБД (система управления базами данных), например FoxPro, можно решить проблему правильного и безошибочного заполнения форм первичной документации. При этом предпочтение следует отдать приложениям, позволяющим помимо правильного оформления также накапливать сведения о реквизитах первичных документов – сведения о покупателях, поставщиках, плательщиках. Естественно такие приложения создаются в СУБД, и это справедливо, так как первичная документация – это постоянно действующая документация.

Переход от традиционного учета к компьютерному предполагает наведение порядка в бухгалтерском учете и, прежде всего в плане счетов, системе бухгалтерских проводок, отчетности. Следовательно, автоматизация влечет за собой более четкую работу всех служб, не подавляя, а, наоборот, усиливая человеческий фактор.

Наиболее распространенные на рынке бухгалтерские системы не только декларируют, но и предоставляют такие возможности, как:

- простота, удобство и гибкость в их освоении и использовании;
- широта применения, как для малых предприятий, так и для корпоративных структур;
- понятное и емкое представление информации;
- настройка и изменяющееся законодательство, включая налоговое, и особенности учета конкретного предприятия;
- большой набор типовых операций и форм отчетности;
- значительные аналитические возможности, зачастую с графическим представлением информации.

Рассматривая основные функции типовой бухгалтерской системы, следует отметить, что для нее характерны:

- учет любых финансово – хозяйственных операций, включая валютные, с автоматическим пересчетом курсовой разницы;
- полноценный учет по счетам, субсчетам и аналитическим кодам для контрагентов;

- возможность настройки системы на учетную политику различных предприятий, включая настройку формы баланса, создание и редактирование отчетных форм (шаблонов);
- автоматический подсчет развернутого и свернутого сальдо, оборотов, составление журналов – ордеров, Главной книги, баланса и других произвольных отчетных форм;
- создание, печать и хранение электронных копий первичных банковских и кассовых документов;
- различные типы печати для получения твердой (бумажной) копии отчетов;
- возможность формирования отчетных форм для проведения финансового анализа предприятия по данным бухгалтерского учета и др.

Автоматизация работы бухгалтерии имеет две главные задачи: обработка первичной учетной документации и формирование сводной отчетности. Соответственно компьютерные бухгалтерские программы делятся на автономные функциональные и комплексные.

Автономные функциональные автоматизированные рабочие места (АРМ) разработаны для автоматизации отдельных участков бухгалтерской работы.

Все программы автоматизации учета принципиально построены одинаково: имеется массив данных, называемый также базой данных, в которой записывается любая информация, необходимая с точки зрения бухгалтера, работающего на данном АРМ. В дальнейшем эта информация редактируется, включая математические операции, и печатается в требуемом виде.

Работая с бухгалтерской программой обработки базы данных, необходимо пользоваться и другими программными средствами – текстовыми редакторами, табличными процессорами, антивирусными программами и различными компьютерными тестами. Поэтому понятие “автоматизированное рабочее место бухгалтера” следует рассматривать шире, чем просто использование бухгалтерской программы на компьютере. АРМ бухгалтера должно быть оснащено функциями быстрого переключения из одной рабочей программы в другую с тем, чтобы более полно использовать мощности персонального компьютера. Этот принцип полностью реализован в программных приложениях операционной системы WINDOWS.

Существующие программы комплексного бухгалтерского учета можно разделить на три группы:

- мини – бухгалтерия;
- интегрированная бухгалтерия;
- комплексная сетевая бухгалтерия.

К группе «Мини – бухгалтерия» относится большинство программ, представленных на рынке компьютерного обеспечения. Сущность этих программ заключается в составлении на основе проводок бухгалтерских записей хозяйственных операций, оборотного баланса, сальдового баланса и ведении Главной книги. Так как правила формирования баланса едины для предприятий всех размеров и форм собственности, то и сами программы достаточно универсальны.

В основе программ группы «Интегрированная бухгалтерия» лежит та же база оборотного баланса, дополняемая надстройкой в виде модулей, реализующих в привычном виде учет заработной платы, материалов и т. д. Как правило, освоив программу оборотного баланса, бухгалтер начинает замечать несоответствие между богатыми возможностями по синтетическому учету, легкостью получения баланса и примитивному отражению, например, зарплаты лишь в виде бухгалтерских записей.

Особенностью сетевых версий бухгалтерского учета является возможность сетевого обмена данными внутри каждого АРМ и между различными АРМ. Дело в том, что на средних и крупных предприятиях, даже в условиях установки отдельной машины под каждое АРМ, начинают сказываться ограничения, связанные с медленным вводом информации по сети. Поэтому в сетевой версии появляется возможность как бы расщепления каждого функционального АРМ на произвольное множество себе подобных, что дает возможность организации



всего обмена данными по сети и одновременной работы различных АРМ с доступом к любой разрешенной информации.

Выбор того или иного класса систем определяется позиционированием конкретного предприятия на рынке, опытом бухгалтерского и управленческого учета, квалификацией сотрудников.

Это особенно существенно для малых предприятий, где наблюдается совмещение функциональных обязанностей сотрудников.

Развитие функциональных возможностей бухгалтерских программ породило спрос на системы с расширенными возможностями. То, что несколько лет назад казалось труднореализуемым для массового пользователя, а для крупных предприятий недостаточно функциональным из-за проблем, связанных с адаптацией под быстротекущую российскую действительность, сегодня не кажется несбыточной мечтой.

С одной стороны, зарубежные фирмы предлагают сегодня на российском рынке самые современные, построенные на новой технологической основе комплексные решения для крупных предприятий (SAP, BAAN, CA и др.), с другой – российские разработчики лучше представляют отечественную специфику.

Российские фирмы прежде всего уделяют внимание формированию комплексных бухгалтерских систем с развитыми аналитическими возможностями. Комплексные решения охватывают все участки учета и формируются, как правило, по модульному типу. При поставке конкретному пользователю возможна настройка на потребности заказчика. При этом модули, за исключением ядра системы, могут поставляться и эксплуатироваться в различных конфигурациях.

Основными функциями типовой системы являются:

- настройка на используемый метод учета;
- составление, печать и хранение копий счетов, расходных, приходных и внутренних накладных, актов списания;
- подсчет остатков на любую дату и оборотов за любой период; составление ведомости движения товарно-материальных ценностей (ТМЦ) и учетных карточек по объектам учета;
- получение информации по взаиморасчетам с партнерами, в том числе в валюте;
- иерархический кодификатор ТМЦ, ведение аналитики по контрагентам, материально-ответственным лицам, складам;
- возможность внесения изменений в данные ранее обработанных периодов в текущем и предшествующем годах;
- создание при регистрации операций документов бухгалтерских проводок, включая валютные, и обеспечение автоматической передачи данных в бухгалтерскую систему.

Благодаря наличию метабазы данных достигаются гибкость и настраиваемость решений на конкретные применения. Все это позволяет быстро менять структуру и функции конкретного приложения в условиях меняющейся среды. Как правило, возможны модификации сценариев диалога, переориентация «горячих клавиш», настройка выходных форм и схем расчета с использованием генераторов отчетов.

Потенциальной особенностью таких систем является также включение в них модулей финансового анализа предприятия и его партнеров, а также планирования и анализа.

## ПРИНЦИПЫ ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Концова Г.М. – студентка гр. ПИЭ-12

Кузьмичева Е.В. – ст. преподаватель

Сегодня эффективная оптимизация налогообложения для предприятий так же важна, как и производственная или маркетинговая стратегия. Это связано не только с возможностью экономии затрат за счет платежей в бюджет, но и с общей безопасностью как самого предприятия, так и его должностных лиц. Разрабатываемые схемы оптимизации налоговых платежей становятся в последнее время все более индивидуальными, но все они должны оцениваться с точки зрения тех основных принципов, которые и позволяют в конечном итоге говорить о целесообразности выбора способа движения товарно-денежных потоков.

Оптимизация налогообложения - организационные мероприятия в рамках действующего законодательства, связанные с выбором времени, места и видов деятельности, созданием и сопровождением наиболее эффективных схем и договорных взаимоотношений, с целью увеличения денежных потоков компании за счет минимизации налоговых платежей.

"Минимизация налогов" - термин, который вводит в заблуждение. В действительности, конечно, целью должна быть не минимизация (снижение) налогов, а увеличение доходов предприятия после уплаты налогов.

Минимизация налогов - это только часть более крупной - главной - задачи, стоящей перед финансовым менеджментом (финансовым управлением предприятием).

Главная задача финансового менеджмента - финансовая оптимизация, т.е. выбор наилучшего пути управления финансовыми ресурсами предприятия.

Оптимизация и минимизация — не одно и то же. Например, для уменьшения налога на прибыль можно искусственно увеличить валовые расходы включением в них расходов на оплату услуг, фактически не предоставлявшихся: всяческие «маркетинговые исследования», проводимые сторонними организациями, и т. п.

Очевидно, что если эти сторонние организации не имеют каких-то особых налоговых льгот, сумма уплаченного налога останется такой же, но изменится плательщик, т.е. произойдет не минимизация, а перевод налога. При определенных условиях такой перевод финансово выгоден, т.е. является способом оптимизации налогов.

Часто оперируют понятием «минимизация налогов», но понятие налоговой оптимизации намного шире: помимо минимизации, ее инструментами являются отсрочка уплаты налогов, уменьшение суммы выплачиваемых в бюджет «живых» средств и другие. Все они выгодны с точки зрения финансового менеджмента: денежные средства остаются в распоряжении предприятия и дают прибыль, не уменьшается сумма оборотных средств (а это особенно актуально, когда их не хватает), что также содействует увеличению прибыли.

Проанализируем такой параметр, как срок уплаты налогов. Существуют методы передвижения срока уплаты некоторых налогов на необходимый период времени (без штрафных санкций). При этом уменьшения налогов не происходит, но с позиций финансового менеджмента налицо положительный результат - средства остались в обороте и, следовательно, принесли дополнительную прибыль.

С этих же позиций можно подойти к исследованию вопроса о штрафных санкциях за неуплату налогов в установленный срок. С точки зрения финансовой оптимизации к упомянутым штрафным санкциям нужно относиться так же, как к любым другим платежам, т.е. рассматривать их в разрезе выгоды.

К примеру, предприятие использует заемные средства. Если плата за кредиты меньше штрафных санкций, то разумно платить налоги в срок. В противном случае выгодно задерживать уплату налогов, но взять меньшие кредиты.

Эту мысль можно представить и в более общем виде: что выгоднее: заплатить меньше, но раньше, или больше, но позже? Это - проблема финансовой оптимизации, и только зная конкретную ситуацию на конкретном предприятии, можно ответить на этот вопрос. Во всяком случае, в условиях инфляции очень часто бывает, что выгоднее "больше, но позже". Дру-

гое дело, что это самое "больше" надо стараться сделать как можно меньше - это уже та часть задачи, которая связана с минимизацией налогов.

Существуют принципы оценки схем оптимизации:

1. Принцип адекватности затрат – стоимость внедряемой схемы не должна превышать суммы уменьшаемых налогов.

2. Принцип юридического соответствия – схема оптимизации должна быть, бесспорно, легитимной в отношении как отечественного, так и международного законодательства.

3. Принцип конфиденциальности – доступ к информации о фактическом предназначении и последствиях проводимых трансакций должен быть максимально ограничен.

4. Принцип подконтрольности – достижение желаемых результатов от использования схемы оптимизации налоговых платежей зависит от хорошо продуманного контроля и существования реальных рычагов воздействия на всех исполнителей и на всех этапах.

5. Принцип допустимого сочетания формы и содержания – если действительность немного приукрашивается, то делать это желательно без элементов абсурда.

Синхронизация юридических и фактических действий важна не только для обеспечения защиты от "недобросовестных" участников процесса, но имеет также большое значение и для "отражения" возможных подозрений со стороны проверяющих.

6. Принцип нейтралитета – оптимизацию налоговых платежей необходимо производить за счет своих налоговых платежей, а не за счет увеличения отчисления независимых контрагентов.

7. Принцип диверсификации – не следует все яйца хранить в одной корзине. Оптимизация бюджетных отчислений, как один из видов экономической деятельности, может быть подвержен влиянию различных факторов неблагоприятного характера. Это могут быть и постоянные изменения в законодательстве, и просчеты первоначальных планов, и форс-мажорные обстоятельства.

8. Принцип автономности – действия по оптимизации налогообложения должны как можно меньше зависеть от внешних участников.

Различные налоги по-разному уменьшают финансовые ресурсы предприятия. Существует несколько групп налогов:

а). Налоги, находящиеся "внутри" себестоимости (например, земельный налог, платежи во внебюджетные фонды и т.п.). Уменьшение таких налогов приводит к снижению себестоимости и к увеличению налога на прибыль. В итоге эффект от минимизации таких налогов есть, но он частично гасится увеличением налога на прибыль.

б). Налоги, находящиеся "вне" себестоимости (НДС). Для них важно уменьшать не сами налоги, а разницу, подлежащую уплате в бюджет.

в) Налоги, находящиеся "над" себестоимостью (налог на прибыль). Для этих налогов следует стремиться к уменьшению ставки и формальному уменьшению налогооблагаемой базы. При этом возможно увеличение налогов "внутри" себестоимости, однако в целом эффект есть.

г). Налоги, выплачиваемые из чистой прибыли. Для этих налогов следует стремиться к уменьшению ставки и налогооблагаемой базы.

Наиболее сильно финансовые ресурсы предприятия уменьшают налоги групп б и в.

Так надо ли вообще минимизировать налоги? Не всегда. Если эффект от минимизации мал, то не надо. Но как оценить эффект от минимизации налогов?

Существует несколько алгоритмов расчета финансового эффекта от минимизации налогов с помощью которых можно проанализировать эффективность минимизации налогов. Таким образом, эффективность минимизации зависит не столько от самого налога, сколько от финансового состояния предприятия в целом.

## УЧЁТ РАСХОДОВ НА НИОКР

Куликова О. Н.- студент гр. ФК-11  
Кузьмичева Е. В.- ст. преподаватель

В российском бухгалтерском учете с 1 января 2003 г. расходы на НИОКР и технологические работы должны учитываться в общем порядке, который регулируется ПБУ 17/02. До вступления в силу последнего расходы, связанные с выполнением НИОКР, бухгалтеры могли относить либо на расходы от обычной деятельности, либо на прочие расходы.

Согласно данному ПБУ, в составе НИОКР учитываются: НИОКР, по которым получены результаты, подлежащие правовой охране, но не оформленные в установленном законодательством порядке и НИОКР, результаты которых не подлежат правовой охране в соответствии с нормами действующего законодательства.

Настоящее Положение распространяется только на организации, выполняющие НИОКР собственными силами или (и) являются по договору заказчиком (инвестором) указанных работ. Что же касается организаций, которые выступают в качестве исполнителя НИОКР по договору (заказу) для другой организации, то для отражения в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности таких хозяйственных операций им следует руководствоваться ПБУ 10/99 «Расходы организации».

При проведении НИОКР собственными силами организации специализированному подразделению или группе работников выдается техническое задание, с учетом которого разрабатывается программа (техничко-экономические характеристики) или тематика работ. Аналитический учет ведется по каждому виду НИОКР и элементам затрат.

В состав расходов на НИОКР включаются стоимость МПЗ и услуг сторонних организаций, используемых при выполнении указанных работ (за исключением НДС и др. возмещаемых налогов); затраты на оплату труда и др. выплаты работникам, непосредственно занятым при выполнении указанных работ по договору; отчисления на соц. нужды (ЕСН и др.); стоимость спец. оборудования и спец. оснастки, предназначенных для использования в качестве объектов испытаний и исследований; амортизация объектов ОС и НМА, используемых при выполнении указанных работ; затраты на содержание и эксплуатацию научно-исследовательского оборудования, установок, сооружений и иного имущества.

Если коммерческая организация является заказчиком НИОКР, то для проведения таких работ она заключает договор на выполнение НИОКР, в порядке, определенном гл. 38 ГК РФ. Существенным элементом проведения таких работ является конфиденциальность сведений, составляющих предмет договора. Документальным подтверждением выполнения работ является подписанный сторонами акт приемки выполненных работ.

Изначально все расходы организации, направленные на инвестирование НИОКР, учитываются во внеоборотных активах, при этом ведение аналитического учета осуществляется организацией по видам работ, договорам (заказам).

Существует перечень наиболее распространенных видов расходов, в отношении которых не применяется ПБУ 17/02 и которые по своему характеру являются обычными расходами, связанные с освоением природных ресурсов; пусковыми работами по подготовке и освоению производства, новых организаций, цехов, агрегатов; подготовку и освоение производства продукции, не предназначенной для серийного и массового производства (такие расходы относятся на себестоимость индивидуального заказа); совершенствованием технологии и организации производства, улучшением качества продукции, изменением дизайна продукции и других эксплуатационных свойств, осуществляемых в ходе производственного (технологического) процесса; выполнением НИОКР по заказам сторонних организаций на основе договоров подряда.

Если в ходе НИОКР обнаруживается невозможность достижения результатов вследствие обстоятельств, не зависящих от исполнителя, то он обязан немедленно информировать заказчика об этом. Заказчик должен оплатить стоимость работ, проведенных до выявления невозможности получить предусмотренные договором результаты.

Новацией для практикующих бухгалтеров стали условия признания расходов по НИОКР в качестве вложений во внеоборотные активы с последующим использованием нематериальных активов. Для отражения в бухгалтерском учете этих хозяйственных операций сумма расхода должна быть определена и подтверждена, должно иметься документальное подтверждение выполнения работ (акт приемки выполненных работ и т.п.), использование результатов работ должно предназначаться для производственных и/или управленческих нужд приведет к получению будущих экономических выгод (дохода), использование результатов НИОКР может быть продемонстрировано.

При не выполнении хотя бы одного из указанных условий, а также при получении отрицательного результата по НИОКР, расходы организации, связанные с выполнением этих работ, признаются внереализационными расходами отчетного периода. Если расходы по НИОКР в предшествующих отчетных периодах были списаны как внереализационные расходы, то в последующих отчетных периодах они не могут быть признаны внеоборотными активами.

Стоимость принятых к бухгалтерскому учету объектов расходов на НИОКР списывается на расходы по обычным видам деятельности. К списанию расходов на НИОКР можно приступать не с момента постановки объекта на учет, как это принято в случае с основными средствами или нематериальными активами, а с первого числа месяца, следующего за месяцем, в котором было начато фактическое применение полученных результатов НИОКР. Списание производится по каждому инвентарному объекту линейным способом или способом списания стоимости пропорционально объему продукции. Подавляющее большинство бухгалтеров ради упрощения учета выберет линейный способ. Однако если речь идет о дорогостоящих НИОКР, а производство планируется наращивать постепенно в течение нескольких лет, то применение линейного метода может привести к ухудшению финансовых показателей бухгалтерской отчетности.

Организация самостоятельно определяет способ и срок списания расходов. Срок списания расходов по НИОКР устанавливается исходя из ожидаемого срока использования результатов НИОКР, в течение которого они способны приносить экономические выгоды, в пределах не менее одного года, но не более пяти лет (не более срока деятельности организации). В случае ликвидации организации оставшаяся часть расходов списывается единовременно.

Если по НИОКР получены результаты, способные к правовой охране, организация может получить на них исключительные права, при этом она вправе в своей производственной деятельности использовать результаты НИОКР, не дожидаясь окончания экспертизы. В этом случае затраты на проведенные исследования организация должна принять к бухгалтерскому учету в качестве объекта расходов на НИОКР в том месяце, в котором начато фактическое применение полученных результатов НИОКР. Кроме того, патентоспособность результатов НИОКР может быть обнаружена после их принятия к бухгалтерскому учету в качестве объектов расходов на НИОКР и частичного списания стоимости на расходы по обычным видам деятельности. В этом случае, если по результатам экспертизы заявки будет выдан патент (свидетельство), то не списанную часть стоимости объекта расходов на НИОКР следует учесть в составе НМА. В дальнейшем списание стоимости затрат на НИОКР, учтенных в составе НМА, производится по правилам, установленным ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов».

Информацию о расходах по НИОКР необходимо отразить в бухгалтерской отчетности. В пояснительной записке нужно указать сумму затрат на НИОКР, отнесенную на расходы по обычной деятельности и на внереализационные расходы; сумму расходов, которые еще не списаны; сумму расходов по незаконченным НИОКР. Если информация о расходах на НИОКР является существенной, то ее нужно отразить по отдельной статье баланса (раздел «Внеоборотные активы»).

## МЕТОДИКА РАСЧЕТА ИНФЛЯЦИИ ПРИ АНАЛИЗЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Киреева М. В. - ст.гр.ПИЭ-12

Кузьмичева Е.В. - ст. преподаватель

Инфляция оказывает существенное влияние на достоверность информации, представленной в бухгалтерской отчетности. Неприменение методик оценки активов и пассивов по их реальной стоимости при формировании отчетности приводит к искажению данных, отражающих финансовое состояние организации.

Основными последствиями отсутствия учета влияния информации на показатели бухгалтерской отчетности являются следующие:

- величина себестоимости проданной продукции оказывается заниженной в сравнении с текущей стоимостью замещения ресурсов (данный фактор имеет особое значение для предприятий с длительным операционным циклом);

- сумма прибыли организации в условиях роста цен становится завышенной. Пересчет расходов с учетом восстановительных цен на используемые ресурсы привел бы к сокращению величины прибыли или, возможно, к увеличению убытка. Отсутствие такого пересчета вводит в заблуждение как менеджмент компании и ее собственников, так и кредиторов;

- искажается информация о реальном соотношении дебиторской и кредиторской задолженности, необходимая для управления текущей платежеспособностью организации;

- искажается результат расчета финансовых коэффициентов, характеризующих эффективность вложения капитала и являющихся важнейшими в системе оценки эффективности бизнеса организации, прежде всего таких, как рентабельность инвестиций и рентабельность собственного капитала.

В период инфляции происходит **общее изменение цен и частные изменения цен**.

Хотя рост общего уровня цен и отражает совокупный результат изменения цен, по нему не всегда можно судить о темпах изменения цен на конкретные активы. Цены на отдельные активы могут изменяться медленнее, чем общий уровень цен, либо быстрее. Поэтому при оценке способности организации восстановить свои активы необходимо учитывать частные изменения цен независимо от изменения общего уровня цен. Рассмотрим изменения на примере чистых активов предприятия. Чистые активы на конец периода будут равны произведению величины чистых активов на начало периода и отношения индекса цен на конец периода к индексу цен на начало.

Полученная в результате проведенных расчетов величина обесценения капитала указывает на необходимость резервирования (сохранения в составе нераспределенной) части прибыли в целях сохранения капитала организации.

Для реализации рассмотренного подхода применяется **концепция сохранения** капитала, отражающая поддержание финансового и физического капитала. В основе концепции сохранения капитала лежит следующее положение: в целях защиты интересов кредиторов, а также для объективной оценки собственниками полученного конечного финансового результата и возможностей его распределения величина капитала хозяйствующего субъекта должна сохраняться на неизменном уровне.

Оценка **поддержания финансового** капитала производится на основе анализа величины чистых активов организации и ее изменения в рассматриваемом периоде. Согласно концепции поддержания финансового капитала, только в том случае, если увеличение чистых активов превышает суммы, необходимые для поддержания капитала на прежнем уровне, может быть признана прибыль.

Существует мнение, что применение концепции сохранения капитала ущемляет интересы собственников и команды управления. Действительно, данный подход заставляет пересмотреть традиционную оценку изменения капитала, игнорирующую факт его обесценения под влиянием инфляции. В результате этого перед командой управления встает вопрос оценки достаточности заработанной прибыли для обеспечения поддержания капитала и выплаты дивидендов.

Поддержание физического капитала определяется способностью организации восстановить те материальные активы, которыми она располагала в начале периода, но израсходовала в течение периода. В том случае, если цены на ресурсы к концу периода вырастут, арифметическое равенство балансовой величины капитала на начало и конец периода не означает сохранения физического капитала на самом деле. Напротив, речь идет о частичной потере капитала, проявляющейся в том, что организация не способна обеспечить полное замещение израсходованных ресурсов.

Значение концепции поддержания капитала для процесса принятия решений на основе данных бухгалтерской отчетности состоит в том, что они определяют условия сохранения капитала и вытекающие из этих условий критерии признания полученной прибыли.

В мировой практике применяются различные подходы к отражению в финансовой отчетности влияния изменения цен. Возможны два основных, принципиально отличающихся друг от друга подхода: *выборочный* и *комплексный*.

*Выборочный* подход предполагает корректировку лишь отдельных элементов отчетности. Такой подход применяется, например, при переоценке активов, при использовании метода ЛИФО при учете запасов, применении методов ускоренной амортизации внеоборотных активов.

*Комплексный* подход основан на корректировке всех статей финансовой отчетности, подверженных влиянию инфляции. Здесь в качестве базовых методов можно выделить **метод общей покупательной способности** и **метод текущей (восстановительной) стоимости**.

Назначение **метода общей покупательной способности** — показать, как изменится отчетность, составленная по исторической стоимости, с учетом изменения общей покупательной способности на определенную дату. Ориентиром при оценке влияния инфляционных процессов традиционно служит индекс потребительских цен (ИПЦ). Значение индекса в базовом периоде принимается за 100 %, а его изменения выражаются в виде процентов от уровня базового года.

Методика основных корректировок, выполняемых при использовании метода общей покупательной способности.

Статьи активов и пассивов делятся на две группы: монетарные (денежные) и немонетарные (неденежные). К монетарным (денежным) статьям относятся как собственно статьи денежных средств, так и те статьи активов и обязательств, которые подлежат получению или оплате в фиксированной сумме. В первую очередь к ним относят статьи дебиторской и кредиторской задолженности. К монетарным (денежным) могут быть также отнесены статьи финансовых вложений (монетарные активы) и полученных кредитов и займов (монетарные пассивы).

Рассчитывается величина прибыли или убытка, связанная с влиянием инфляции на немонетарные статьи баланса. Полученная величина прибыли (убытка) отражается в отчете о прибылях и убытках отдельной строкой в дополнение к прочим традиционным статьям.

Немонетарные статьи отчетности пересчитываются с учетом изменений общего уровня цен с использованием соответствующего индекса.

Скорректированное значение нераспределенной прибыли определяется как результат пересчета остальных статей баланса.

В отличие от метода общей покупательной способности, основанного на предположении, что цены на все активы меняются одинаково, **метод восстановительной стоимости** учитывает движение цен на отдельные активы.

Применение метода восстановительной стоимости основано на корректировке статей расходов с целью обеспечения возможности замещения израсходованных ресурсов с учетом изменения текущих цен на них.

Стоимость замещения определяется следующими методами.

1. Использование публикуемых индексов, например, индексов цен производителей (ИЦП). Однако при этом возможно получить лишь приблизительную оценку, к тому же не в

полной мере учитывается реальная степень изношенности оборудования, что весьма существенно для российских предприятий.

2. Прямой пересчет по документально подтвержденным рыночным ценам.

3. Экспертная оценка

Рассмотрим последовательность корректировок, выполняемых в соответствии с требованиями метода восстановительной стоимости.

1. Корректировка суммы амортизации производится на величину разницы между суммой амортизации, начисленной исходя из стоимости приобретения основных средств, и суммой амортизации, начисленной по восстановительной стоимости.

Пересчет амортизации по методу восстановительной стоимости осуществляется практически так же, как при методе общей покупательной способности, но вместо общего индекса потребительских цен в данном случае применяются индивидуальные индексы (либо индивидуальная оценка) для каждого вида (группы) основных средств в зависимости от того, как изменилась их восстановительная стоимость по сравнению с первоначальной.

Изменения в сторону увеличения (уменьшения) стоимости основных средств в результате указанной корректировки отражаются в составе собственного капитала в виде резерва переоценки.

2. Корректировка себестоимости проданной продукции должна отражать разницу между стоимостью восстановления запасов, потребленных в данном периоде, и стоимостью их заготовления.

Два рассмотренных метода — общей покупательной способности и восстановительной стоимости — имеют как общие черты, так и отличия.

Выбор того или иного метода должен определяться конкретными целями, доступностью объективной информации, интересами пользователей.

В первую очередь корректировка данных бухгалтерской отчетности с учетом влияния инфляции становится необходимой для тех компаний, чьи акции обращаются на фондовом рынке (компаниям-эмитентам). Вместе с тем, как было показано ранее, информация о финансовом положении организации, сформированная с учетом влияния изменения цен, является необходимой в тех случаях, когда ставится задача оценить способность организации сохранить и наращивать свой капитал, обеспечивать возмещение израсходованных ресурсов, получить обоснованную оценку эффективности инвестирования капитала в активы.

Для того чтобы участники рынка имели возможность использовать в процессе принятия решений данные бухгалтерской отчетности, скорректированной с учетом изменения цен, и правильно их интерпретировать, в пояснениях к отчетности необходимо раскрыть следующую информацию:

- выбранный метод учета влияния изменения цен;
- способы пересчета стоимости основных средств и запасов, в том числе используемые индексы;
- результат корректировки величины амортизации;
- результат корректировки себестоимости продаж;
- результат корректировки монетарных статей баланса (для метода общей покупательной способности);
- результат корректировки статей капитала;
- любые другие корректировки, отражающие влияние изменения цен на показатели финансовой отчетности организации.



## УЧЕТ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ – НОВЕЛЛЫ И ПРОБЛЕМЫ

Филимонова Е.С. – студентка гр. ФК-11  
Кузьмичева Е.В. – старший преподаватель

До 2004 года бухгалтерский учет операций по совместной деятельности (СД) регулировался Указаниями об отражении в бухгалтерском учете операций, связанных с осуществлением договора простого товарищества (ПТ). Однако данные Указания вошли в противоречие с новым Планом счетов бухгалтерского учета. Для решения данного вопроса было утверждено новое Положение по бухгалтерскому учету «учету «Информация об участии в совместной деятельности» (ПБУ 20/03), вступившее в силу с 2004 года.

Новое ПБУ 20/03 определяет правила и порядок раскрытия информации об участии в совместной деятельности в бухгалтерской отчетности коммерческих организаций (кроме кредитных), являющихся юридическими лицами Российской Федерации, но в то же время устанавливает отдельные ограничения по его применению.

ПБУ 20/03 налагает на организации определенные обязанности по отражению в бухгалтерской отчетности (в пояснительной записке) информации об участии в совместной деятельности. Такие сведения будут полезны для заинтересованных пользователей, так как они будут знать, какую долю доходов организация получает в результате совместной деятельности, а также какие активы, обязательства и расходы организации связаны с такой деятельностью.

ПБУ 20/03 было разработано во исполнение Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО. При этом в основе вновь введенных норм и правил в ПБУ 20/03 находятся требования к раскрытию информации в бухгалтерской отчетности организации, определенные МСФО 31 «Финансовая отчетность об участии в совместной деятельности», которые в большинстве были учтены при разработке Положения. Но, поскольку ПБУ 20/03 разработано в соответствии с нормами главы 55 «Простое товарищество» ГК РФ, имеющиеся различия между положениями западного права и ГК РФ не позволили установить в Положении некоторые требования, определенные МСФО 31, например прямо ввести понятие «совместный» контроль в связи с отсутствием данного понятия в ГК РФ. Это привело к следующим затруднениям:

а) невозможность разграничения форм СД. Непонятно, чем совместное использование активов или совместное осуществление операций отличаются от третьей формы – совместного осуществления деятельности.

б) трудности с "привязкой" таких форм совместной деятельности как совместное использование активов и совместное осуществление операций к нормам гражданского законодательства. Ссылки на положения ГК РФ приведены в ПБУ 20/03 только для совместного осуществления деятельности, причем оказывается, что с точки зрения гражданского законодательства совместному осуществлению деятельности соответствует договор простого товарищества (ст.1041 ГК). Однако, согласно п.3 ПБУ 20/03, такие основные признаки простого товарищества как объединение вкладов и совместные действия без образования юридического лица являются определяющим для любой формы СД, в том числе для совместного осуществления операций и совместного использования активов.

Любопытно, что раздел IV ПБУ 20/03, посвященный совместному осуществлению деятельности называется просто "Совместная деятельность". Тем самым, авторы ПБУ как бы подчеркивают, что совместное осуществление операций и использование активов не являются совместной деятельностью.

Аналогично с МСФО 31 в Положении приведены три варианта отражения в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности организации хозяйственных операций, связанных с участием в договоре о совместной деятельности в зависимости от конкретных условий заключенного договора:

- совместно осуществляемые операции;
- совместно используемые активы;
- совместная деятельность (деятельность в рамках договора простого товарищества).

Под совместно осуществляемыми операциями понимается выполнение каждым участником договора определенного этапа производства продукции (выполнения работы, оказания услуги) с использованием собственных активов. При этом каждый участник договора несет свою часть расходов и обязательств, а также получает долю экономических выгод или дохода в соответствии с условиями договора.

При совместно контролируемых операциях вклад участника договора, а также хозяйственные операции, связанные с выполнением договора, и финансовые результаты от такой деятельности отражаются в бухгалтерском балансе участника и обособленно не учитываются (на отдельном балансе). Вклад участника договора в бухгалтерском учете продолжает учитываться на соответствующих счетах и не переводится в состав финансовых вложений.

Что же касается доходов, расходов, обязательств по совместно осуществляемым операциям, то они каждым участником договора учитываются обособленно в доле, относящейся к участнику, в аналитическом учете по соответствующим синтетическим счетам учета доходов, расходов, обязательств.

Активы считаются совместно используемыми, если они (имущество) находятся в общей собственности участников договора с определением доли каждого из собственников в праве собственности (долевая собственность) и собственники заключают договор с целью совместного использования активов (имущества) для получения экономических выгод или дохода. При этом каждый из участников договора несет установленную договором долю расходов и обязательств, а также получает долю доходов от совместного использования активов.

Доходы, расходы, обязательства, полученные в результате совместного использования активов, каждым участником договора учитываются обособленно. Активы, принадлежащие участнику договора на праве долевой собственности и внесенные им в качестве вклада продолжают учитываться им на соответствующих счетах бухгалтерского учета и в состав финансовых вложений не переводятся. При этом вклад участника договора, хозяйственные операции, связанные с выполнением такого договора, а также полученные от совместного использования активов финансовые результаты не выделяются на отдельный баланс.

Понятие совместной деятельности, данное в ПБУ 20/03, полностью соответствует договору простого товарищества, определенному ст. 1041 ГК РФ, когда две или несколько организаций (далее - товарищи) обязуются объединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли.

Условиями договора о совместной деятельности может быть определено, что ведение бухгалтерского учета общего имущества в рамках отдельного баланса будет осуществлять один из товарищей, но при этом показатели отдельного баланса не должны включаться в бухгалтерский баланс товарища, ведущего общие дела.

Отражение операций на отдельном балансе осуществляется следующим образом. Внесенные участниками совместной деятельности вклады учитываются товарищем, ведущим общие дела, в оценке, предусмотренной договором, на счете 80 «Вклады товарищей». В случае окончания договора о совместной деятельности или его прекращения по другой причине товарищем, ведущим общие дела, составляется ликвидационный баланс на дату прекращения договора. В отличие от ранее действовавшего порядка при возврате имущества товарищам теперь не применяются счета реализации. Причитающееся каждому товарищу по итогам раздела имущество направляется на погашение его доли участия (вклада) в совместной деятельности, т.е. делаются обратные записи.

Учет расходов и доходов, финансовых результатов, приобретения и создания материально-производственных запасов и внеоборотных активов в рамках отдельного баланса осуществляется в общеустановленном порядке.

Приобретенные или созданные в ходе выполнения договора о совместной деятельности внеоборотные активы принимаются к учету в сумме фактических затрат.

По окончании отчетного периода полученный финансовый результат - нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) распределяется между участниками договора о совместной деятельности в порядке, установленном договором.

Товарищ, ведущий общие дела, составляет и представляет участникам совместной деятельности в порядке и сроки, установленные договором, информацию, необходимую им для формирования отчетной, налоговой и иной документации.

Отражение операций товарищами — участниками совместной деятельности осуществляется следующим образом. В ПБУ 20/03 определено, что активы, внесенные в счет вклада по договору простого товарищества, включаются товарищем в состав финансовых вложений. В отличие от ранее действовавшего порядка отражение в бухгалтерском учете операций по передаче имущества в счет вклада в договор простого товарищества осуществляется без использования счетов реализации. При этом финансовые вложения учитываются не в сумме оценки вклада согласно договору простого товарищества, а по балансовой стоимости активов, по которой они отражены в бухгалтерском балансе на дату вступления договора в силу.

Прибыль или убытки от СД, подлежащие получению или распределенные между товарищами, каждым товарищем включаются в состав операционных доходов или расходов при формировании своего финансового результата.

При прекращении совместной деятельности имущество, подлежащее получению каждым товарищем по результатам раздела, отражается как погашение вкладов, учтенных в составе финансовых вложений. Возникающая разница между стоимостной оценкой вклада, учтенного в составе финансовых вложений, и стоимостью активов, полученных после прекращения договора простого товарищества, включается в состав операционных доходов или операционных расходов при формировании финансового результата. Активы, полученные товарищем после прекращения договора простого товарищества, принимаются к бухгалтерскому учету в оценке, числящейся в отдельном балансе на дату принятия решения о прекращении договора.

Основной недостаток ПБУ 20/03 заключается в отсутствии разграничения области применения различных форм совместной деятельности. По договору ПТ участники (товарищи) объединяют свои вклады и совместно действуют без образования юридического лица для извлечения прибыли. При этом внесенное товарищами имущество, которым они обладали на праве собственности, а также произведенная в результате совместной деятельности продукция и полученные от такой деятельности плоды и доходы признаются их общей долевой собственностью. Отсюда следует, что любой договор ПТ можно представить как совместно осуществляемые операции и совместно используемые активы.

Однако, методика бухгалтерского учета коренным образом меняется в зависимости от того, можно ли рассматривать совместную деятельность как деятельность по договору ПТ или, например, как совместно осуществляемые операции. Радикально отличаются и налоговые последствия: для деятельности в рамках договора ПТ п.4 ст.278 НК установлен дискриминационный запрет на распределение убытков. Таким образом, согласно НК, совместная деятельность может приносить только прибыль, но не убытки. В то же время, при совместном осуществлении операций или совместном использовании активов нет запрета на учет убытков от такой деятельности в целях налогообложения прибыли (как и от любой другой основной деятельности). В этом вопросе ПБУ 20/03 не только не приближает российский бухгалтерский учет к требованиям МСФО, но и может привести к многочисленным конфликтам налогоплательщиков с налоговыми органами.

## КРЕДИТНЫЙ РЕЙТИНГ КАК ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЭМИТЕНТА

Щербакова М.В. – студент гр. ФК-11

Макеева Н. Г. – доцент

Значение кредитного рейтинга достаточно велико, так как он представляет собой независимую и надежную оценку кредитоспособности эмитента, на основе которой участники рынка могут принимать обоснованные финансовые решения.

Кредитный рейтинг выражает мнение специализированного рейтингового агентства относительно способности и готовности эмитента своевременно и в полном объеме выполнять свои финансовые обязательства. Кредитные рейтинги могут присваиваться отдельному долговому обязательству или эмитенту:

суверенному правительству  
региональным и местным органам власти,  
корпорациям, фирмам (очень часто страховым компаниям)  
финансовым институтам  
объектам инфраструктуры  
управляемым фондам (подобные рейтинги обрели особую актуальность в свете принятия пенсионной реформы)

Цель любого рейтинга - донести до участников рынка достоверную и объективную информацию о деятельности крупнейших отечественных и мировых предприятий и компаний. Более того, уже в настоящий момент можно говорить о том, что в скором времени рейтинги от ведущих мировых рейтинговых агентств станут основой для анализа инвестиционной привлекательности компаний.

К базовым принципам оказания рейтинговых услуг относятся следующие:

1. Независимость
2. Публичность аналитических критериев
3. Интерактивность
4. Конфиденциальность информации
5. Использование рейтинговых шкал
6. Постоянные исследования вероятности дефолта.

Наиболее надежными, точными, объективными, и как следствие этого распространенными и востребованными, являются рейтинги компании IBСA, агентства Moody's. Компания IBСA разработала рейтинговую систему для банков для того, чтобы помочь пользователям сделать заключение о том, получит ли банк поддержку от государства или от своих акционеров в случае финансовых затруднений (правовой рейтинг), или чтобы оценить текущую деятельность банка (индивидуальный рейтинг). Агентство Moody's составляет рейтинги долгосрочных и краткосрочных долговых обязательств.

Списки крупнейших компаний публикуют национальные деловые издания всех развитых стран. Пионером в области составления и публикации подобных рейтингов был американский журнал Fortune (США). Именно там в 1955 году появился список 500 крупнейших американских промышленных компаний.

Списки перечисленных изданий публикуются в основном без российских компаний, в 2002 году ни одно из российских предприятий не вошло в число 500 крупнейших компаний мира по данным Financial Times, и лишь две компании (ОАО "Газпром" и нефтяная компания "ЛУКойл") оказались в Global 500 журнала Fortune. Таким образом информации о крупнейших российских компаниях крайне недостаточно, и поэтому потенциальным инвесторам как за рубежом, так и в нашей стране очень трудно определить инвестиционную привлекательность того или иного отечественного предприятия.

Но эта ошибка была исправлена, так как российское рейтинговое агентство "Эксперт РА" совместно с журналом "Эксперт" уже на протяжении восьми лет составляет рейтинг крупнейших отечественных предприятий, публикуемый под названием "Эксперт 200". В отличие от зарубежных аналогов методика рейтинга крупнейших компаний "Эксперт РА" ориентиро-

вана на Россию, она учитывает особенности отечественной промышленности, предоставляя полную информацию по предприятиям и уделяя особое внимание показателю объема реализованной продукции. Уже сегодня итоги рейтинга "Эксперт 200" позволяют оценить эффективность российского бизнеса, дать описание его структуры и определить основные тенденции развития российской промышленности.

Бесспорным же мировым лидером в сфере предоставления рейтинговых услуг является агентство Standard & Poor's. Кредитные рейтинги, составляемые компанией Standard & Poor's, пользуются огромной популярностью почти у 90 стран, так как они являются надежными и высококачественными продуктами. Общая сумма долговых обязательств, имеющих рейтинг Standard & Poor's, превышает 30 трлн долл. США.

Standard & Poor's видит свою задачу в том, чтобы предоставлять продукты и услуги, способствующие повышению прозрачности рынка и эффективности его механизмов. Целостность интеллектуального подхода, мощные аналитические ресурсы и видение цели позволяют компании не отступать от принципа «право инвестора на информацию», провозглашенного в 1860 г., — вот почему финансовое сообщество с вниманием прислушивается к авторитетному, профессиональному и независимому мнению аналитиков этой компании.

Как и Moody's, компания Standard & Poor's является организацией по определению кредитного рейтинга для долговых ценных бумаг. Агентством также составляются "рейтинги суверена", представляющие оценку способности государства пунктуально отвечать по своим долговым обязательствам первого порядка.

В России Standard & Poor's присваивает рейтинги по международной шкале (по обязательствам в национальной и иностранной валюте) и по национальной шкале. Важно подчеркнуть, что кредитный рейтинг, по какой бы шкале он ни присваивался, не является:

- рекомендацией относительно того, покупать, продавать или держать те или иные ценные бумаги;

- мнением о рыночной цене долговых обязательств и об инвестиционной привлекательности эмитента для конкретного инвестора.

Необходимо также отметить, что Standard & Poor's не проводит аудит в ходе рейтингового процесса.

Кредитный рейтинг по международной шкале Standard & Poor's делится на:

- кредитный рейтинг эмитента - выражает текущее мнение об общей кредитоспособности эмитента долговых обязательств, гаранта или поручителя, делового партнера, его способности и намерении своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства;

- кредитный рейтинг долговых обязательств - выражает текущее мнение о кредитном риске по конкретным долговым обязательствам (облигациям, кредитам банков, займам, другим финансовым инструментам);

- рейтинг финансовой устойчивости - выражает мнение Standard & Poor's о возможности страховой компании платить по ее полисам и контрактам в соответствии с их условиями.

Долгосрочный рейтинг Standard & Poor's оценивает способность эмитента своевременно исполнять свои долговые обязательства. И он варьируется от наивысшей категории — «AAA» до самой низкой — «D». Рейтинги в интервале от «AA» до «ССС» могут быть дополнены знаком «плюс» (+) или «минус» (-), обозначающим промежуточные рейтинговые категории по отношению к основным категориям.

Краткосрочный рейтинг представляет собой оценку вероятности своевременного погашения обязательств, считающихся краткосрочными на соответствующих рынках. Краткосрочные рейтинги также имеют диапазон — от «А-1» для обязательств наивысшего качества до «D» для обязательств самого низкого качества. Рейтинги внутри категории «А-1» могут содержать знак «плюс» (+) для выделения более надежных обязательств в данной категории.

Рейтинг также может быть дополнен прогнозом, который показывает возможное направление движения рейтинга в ближайшие два-три года. Прогнозы могут быть:

- «Позитивный» — рейтинг может повыситься.

- «Негативный» — рейтинг может понизиться.

«Стабильный» — изменение маловероятно.

«Развивающийся» — возможно повышение или понижение рейтинга.

Помимо вышеперечисленных рейтингов, у Standard & Poor's имеются специальные определения рейтингов привилегированных акций, фондов денежного рынка, паевых облигационных фондов, платежеспособности страховых компаний и компаний, работающих с производными инструментами.

В России Standard & Poor's присваивает рейтинги не только по международной шкале, но и по национальной шкале, специально созданной и откалиброванной для РФ. Российская шкала кредитного рейтинга Standard & Poor's создана для удовлетворения потребностей заемщиков, гарантов и поручителей, деловых партнеров, финансовых посредников и инвесторов, действующих на российском финансовом рынке, и является инструментом для оценки кредитоспособности российских заемщиков и их долговых обязательств в условиях российского финансового рынка. На основе национальной шкалы кредитного рейтинга могут быть присвоены кредитный рейтинг заемщика и кредитный рейтинг долговых обязательств. Российская шкала кредитного рейтинга Standard & Poor's использует традиционные символы Standard & Poor's с префиксом "ru" для обозначения "Россия" и указания на предназначение шкалы исключительно для российского финансового рынка.

Большой интерес представляют суверенные кредитные рейтинги компании Standard & Poor's, которые в настоящее время охватывают долговые обязательства в национальной и иностранной валюте, выпущенные правительствами 83 стран и территорий. Они дают оценку возможности и готовности правительства каждой из оцениваемых стран погашать эти долговые обязательства в соответствии с условиями их выпуска. Суверенные рейтинги не являются "страновыми рейтингами", между ними существует важное и часто неверно понимаемое различие. Суверенные рейтинги являются оценкой кредитных рисков национальных правительств и никак не отражают риск дефолта со стороны других эмитентов. Рейтинги, присваиваемые другим эмитентам той или иной страны, могут быть совершенно отличными, и зачастую именно так и происходит. Рейтинги эмитентов могут находиться на том же уровне, что и рейтинг национального правительства, а могут быть и ниже. В редких случаях рейтинги некоторых фондов, корпораций или предприятий могут превышать суверенный рейтинг. Как бы там ни было, рейтинг национального правительства является своего рода ориентиром, с учетом которого определяются рейтинги всех других эмитентов, действующих в пределах его юрисдикции.

Нельзя не отметить приятное событие для России, произошедшее в феврале этого года. Компания Standard and Poor's повысила долгосрочный суверенный рейтинг РФ в иностранной валюте до уровня ВВ+/Стабильный. Это означает, что рейтинг Россия всего на одну ступень ниже инвестиционного, и при благоприятном развитии событий не исключен тот факт, что Standard and Poor's повысит суверенный рейтинг до этого уровня. В таком случае можно ждать резкого скачка инвестиционной активности, поскольку на российский рынок направятся средства иностранных пенсионных фондов, страховых компаний, для большинства из которых будет выполнено основное условие инвестиционной декларации: возможность вложения во внутренние обязательства страны с инвестиционным рейтингом от ведущих рейтинговых агентств.

## СТАТИСТИКА БЕЗРАБОТИЦЫ (НА ПРИМЕРЕ ТАЛЬМЕНСКОГО РАЙОНА)

Филяева Ю.В. – студентка гр. ФК - 21  
Юсан И.П.- старший преподаватель

Безработными являются лица, в возрасте, установленном для измерения экономически активного населения, которые в рассматриваемый период удовлетворяли одновременно следующим критериям:

- Не имели работы (доходного занятия);
- Занимались поиском работы, то есть обращались в государственную или коммерческую службу занятости, использовали или помещали объявления печати, непосредственно обращались к администрации и работодателю, использовали личные связи или предпринимали шаги к организации собственного дела;
- Были готовы приступить к работе.

Учащиеся, студенты, пенсионеры, инвалиды учитываются в качестве безработных, если они занимаются поиском работы и готовы приступить к ней.

Динамика уровень безработицы Тальменского района (в процентах к экономически активному населению).

1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
0,01	0,4	0,9	1,6	2,6	3,8	2,4	1	2,2	3,2	2,8	3,6

Реформирование экономики, кризисный спад сельскохозяйственного и промышленного производства 1991 году обострил проблему занятости и положил начало формированию современного рынка труда в Тальменском районе. В 1991 году уровень безработицы в районе был равен 0,01%, к 1992 году он вырос в 40 раз и составил 0,4%. Это было вызвано началом приватизации в районе промышленных и сельскохозяйственных предприятий. Уровень безработицы продолжал расти, и в 1996 году достиг максимального значения 3,8%.

В 1996 году в Тальменском районе ситуация на рынке труда была напряженной, сохранялись кризисные явления в сфере экономики и занятости населения. Шла тенденция роста на предприятиях численности работников, занятых в режиме неполного рабочего времени или находящихся в вынужденных отпусках без сохранения заработной платы. Количество высвобожденных работников увеличилось в 4,5 раза по сравнению с 1991 годом. Ухудшилось финансовое положение предприятий и организаций всех форм собственности. Выросла задолженность предприятий и организаций по заработной плате, которая сложилась как из-за отсутствия прямого финансирования из бюджетов всех уровней, так и собственных средств предприятий.

Численность экономически активного населения на 1996 год составила 13,2 тыс. человек, что в 1,3 раза меньше чем в 1995 году. С учетом скрытой безработицы общий потенциал безработицы в районе достиг в 1996 году 8,4% к экономически активному населению. В 1996 году по собственному желанию уволилось 598 человек, что в 21 раз больше соответствующего периода 1992 года.

В 1997 году произошел рост объемов промышленного производства по отношению к 1996 году на 9%, что отразилось на снижении уровня безработицы до 2,4%, что в 1,6 раза ниже уровня 1996 года. Тенденция снижения уровня безработицы продолжалась и в 1998 году. Однако к 2002 году уровень безработицы достиг 3,6%. Это было вызвано ликвидацией сельскохозяйственных предприятий: ТОО «Страна Советов» село Лушниково, ТОО «30 лет Победы» село Курочкино, ООО «Новоеловка» село Новоеловка. Сокращение производства на таких промышленных предприятиях как Тальменский завод железобетонных изделий, Тальменский маслосырзавод и кондитерская фабрика. В 2001 году произошло снижение занятости населения за счет завершения строительства автодороги «Алтай – Кузбасс».

На рынок труда района за 1996 год вышли 3320 человек, из них практически каждый второй обратился в службу занятости. В целом по району за 1996 год в центр занятости района обратились в поисках работы 1562 человека, что в 3,2 раза больше, чем в 1991 году. Ста-

тус безработного получили 1485 человек. Количество безработных, стоящих на учете в службе занятости на 1996 год достигло 1168 человек, что в 10,5 раза выше уровня 1992 года. Численность зарегистрированных безработных в 2002 году составила 1035, что в 3,7 раза больше чем в 1998 году.

Средняя продолжительность безработицы в 1996 году составила 6,5 месяца, что на 0,4 месяца больше 1995 года. В 2002 году она была равна 6 месяцев.

Напряженность на рынке труда в 2002 году составила 18 человек на одно вакантное место, что в 2,5 раза меньше чем в 1996 году и в 6 раз больше, чем в 1991 году. В 1995 году вакансии почти отсутствовали, поэтому на одно вакантное место претендовало 236 человек.

За последние годы наметились некоторые особенности рынка труда Тальменского района, в частности, структурный характер безработицы и связанная с этим высвобождение квалифицированных рабочих и специалистов. Работники, имеющие фундаментальное образование, высокую профессиональную подготовку, способны быстро осваивать новую технику и технологию, адаптироваться к требованиям рыночной экономики, поэтому их шансы на вторичную занятость повышаются. Подтверждает это факт, что если в 1996 году 28,5% из числа безработных имели высшее и среднее профессиональное образование, то в 2002 году только 14,8%.

Содействие занятости населения в районе осуществляется в соответствии с программой, утвержденной администрацией Тальменского района № 22 от 12.02.1996 года.

Профессиональное обучение является мало используемой формой содействия занятости населения, это связано с финансовым положением Центра занятости, а так же с проблемой трудоустройства после окончания обучения. Самый большой процент обучения был в 1993 году, когда на обучение было направлено 23 человека по следующим специальностям: скорняк, оператор ЭВМ, повар – кондитер. Доля женщин в общей численности обученных составило 85%, молодежи в возрасте от 16 до 29 лет - 95%. Из числа закончивших профессиональное обучение трудоустроено по полученным специальностям 6 человек. Услуги по профессиональной ориентации в 1997 году получили 306 человек, что в 4 раза больше, чем в 1992 году. В связи с переводом котельных района на газовое топливо проводится переквалификация рабочих на операторов газовых установок.

В целях снижения социальной напряженности на рынке труда заключено 4 договора с работодателями на сохранение 220 мест. В 1992 году на дополнительные места трудоустроено 10 человек, из них одиноких родителей – 5 человек. С 1993 года используется такая форма содействия занятости населения, как создание совместно с работодателями дополнительных рабочих мест, субсидируемых за счет средств фонда занятости. В 2001 году их организовано 246, в том числе 55% для длительно безработных. Около 75% от числа безработных, направляемых на субсидированные рабочие места, составляют женщины. К сожалению, к 2003 году количество таких рабочих мест значительно уменьшилось из-за финансового положения Центра занятости. В течение 2002 года приняли участие в общественных работах 12 человек. В 2003 году их количество значительно увеличилось до 67 человек. По заявкам работодателя в весенне-летний период направлено на временные работы в хозяйства района в 1995 году 21 человек, в 1996 году 78 человек и в 2002 году 102 человека, в основном молодежь в возрасте до 29 лет. Продолжительность временных работ составляет от 1 до 2 месяцев. Учитывая финансовые возможности, Центр занятости района оказал содействие 5 безработным в 1993 году и 1 безработному в 1996 году в организации собственного дела. В 2002 году оформлены на досрочную пенсию 77 человек, что на 24 человека больше, чем в 2001 году. С 1995 года удовлетворялись потребности в кадрах таких предприятий, как АО «Западносибирский металлургический комбинат», Депутатский ГОК (Якутия), АО Томск – нефтьстрой (г. Стрежевой) за 1996 – 1997г.г. на эти предприятия было направлено 125 человек.

Уровень безработицы остается достаточно высоким и тенденции к его снижению пока не просматривается, так как положение в сфере занятости Тальменского района непосредственно зависит от сохраняющегося негативного положения в экономике. Поэтому снижение уровня безработицы возможно только при условии развития промышленного и сельскохозяйственного производства.



## СТАТИСТИКА БЕЗРАБОТИЦЫ ПО АЛТАЙСКОМУ КРАЮ

Морозова Ю.Г. – студентка гр. ФК – 21  
Юсан И.П. – старший преподаватель

Проблема безработицы в Алтайском крае является весьма актуальной и выходит на первое место в ряду макроэкономических проблем. По определению Международной организации труда безработные – это лица в возрасте, установленном для измерения экономической активности населения, которые в рассматриваемый период удовлетворяли одновременно следующим критериям:

- не имели работы (доходного занятия);
- занимались поиском работы, то есть обращались в государственную или коммерческую службу занятости, использовали или помещали объявления в печати, непосредственно обращались к администрации организации или работодателю;
- были готовы приступить к работе.

В макроэкономическом плане безработица – это всегда недоиспользование трудового потенциала общества, совокупной рабочей силы как фактора производства.

Основная цель региональной политики в сфере рынка труда по проблемам занятости и безработицы состоит в создании условий для развития и расширения занятости, приостановке роста безработицы, одновременно обеспечивая безработным приемлемые социальные гарантии.

Некоторые улучшения на рынке труда Алтайского края за последние годы – обусловила устойчивая тенденция положительных изменений в динамике промышленного и сельскохозяйственного производства. Численность безработных, зарегистрированных в органах государственной службы занятости за 2000 г. составила 22,9 тыс. чел. и уменьшилась по сравнению с 1999 г. в 1,1 раза. Уменьшилась численность безработных женщин: с 19,8 тыс. чел. в 1999 г. до 17,9 тыс. чел. в 2000г. Также было отмечено уменьшение продолжительности безработицы: в 2000г. она составила 6,7 месяца против 7,6 в 1999 г.

Однако уже с 2001 г. состояние на рынке труда характеризовалось сокращением численности занятого населения и ростом численности безработных. Численность безработных женщин, зарегистрированных в органах государственной службы занятости в 2001г составила 21,4 тыс. чел. и увеличилась по сравнению с 2000 г. на 3,5 тыс. чел. В 2002 г. произошёл рост численности безработных, зарегистрированных в органах службы по сравнению с 2001 г. на 40,5%. В структуре трудовых ресурсов края уровень безработицы к экономически активному населению увеличился с 2,3% в 2001 г. до 3,4% в 2002 г. и превысил показатель в целом по России (1,8%) и средний показатель по Сибирскому федеральному округу (2,5%).

Продолжает оставаться сложной ситуация в сельской местности, где проживает 47,6% населения Алтайского края. Новые сельскохозяйственные формирования не поглощают высвобождаемую рабочую силу в общественном секторе сельскохозяйственного производства в связи с изменением форм собственности, в результате на сельскую местность приходится около 60,0% безработных края. Образовательный уровень значительно ниже городского. Так, если среди городских безработных высшее образование имеют 16,0%, среднее профессиональное образование - 29,0% то среди сельских – 5,0% и 20,5% соответственно.

Уровень официальной безработицы к трудоспособному населению – по сельской местности на конец 2002 г. составил 3,3%, при среднем по краю – 2,5%.

Анализ ситуации на рынке труда показывает, что в результате структурной перестройки экономики, сопровождающейся свертыванием и ликвидацией неэффективных производств, в ближайшее время не удастся избежать высвобождения работников реального сектора экономики. В 2002 г. доля высвобожденных работников по сравнению с 2001 г. увеличилась с 4,2% до 4,6%.

Увеличение общего числа трудовых ресурсов Алтайского края в 2004 – 2005 г.г. окажет дополнительное давление на рынок труда. В 2005 г. ожидается увеличение численности официально зарегистрированных безработных (на 11,9% к уровню 2002 г.), постоянное снижение

численности трудовых ресурсов края, в результате снижения численности населения трудоспособного возраста, вызванного волнообразным развитием демографических процессов.

В сфере рынка труда можно выделить следующие проблемы, способствующие росту безработицы:

- отсутствие долгосрочных и среднесрочных прогнозов изменения профессионально – квалификационной структуры работников;
- не эффективная работа служб занятости, достаточно жесткие условия регистрации в службе; массовые нарушения законодательства о приёме и найме на работу в предпринимательском секторе экономики;
- высокий уровень стоимости жилья как основное препятствие для внутренней миграции трудоспособного населения;
- несоответствие минимального размера оплаты труда величине прожиточного минимума;
- наличие незарегистрированной в официальных отчетах оплаты труда и натуральной оплаты;
- скрытая безработица.

Проблема скрытой безработицы в Алтайском крае постепенно выходит на первый план. Сохранение высокого уровня скрытой безработицы, которая постепенно “выплёскивает” свой потенциал на открытый рынок труда даже в условиях некоторой стабилизации, способствует падению занятости на фоне, казалось бы, благополучных показателей экономического роста. Часто скрытая безработица прямо переходит в скрытую занятость, которая “оттягивает” значительную часть рабочей силы и безработных с открытого рынка труда. При этом показатель официальной занятости падает, а показатель безработицы не увеличивается. В 2000 г. скрытая безработица составила 84,2% от общего числа безработных.

Итак, скрытая безработица и теневая занятость – два мощных фактора, искажающих реальный уровень безработицы в Алтайском крае и одновременно являющихся скрытым потенциалом будущих проблем в области занятости и безработицы.

Множество затруднений в определении реального уровня безработицы порождает отсутствие нормальной информационной базы, недостаточная оперативность служб занятости, да и просто недоверие части населения этим службам. Достаточно жесткие условия регистрации в службе занятости дополняются ещё тем, что признанные безработными граждане не должны отклонять предложения служб занятости о трудоустройстве (не всегда соответствующих желаниям и квалификации безработных), а и без того мизерное пособие по безработице сокращается по мере “стажа” безработицы.

Все эти факторы работают в сторону преуменьшения реальной безработицы в крае. С другой стороны, часто в службах занятости регистрируются люди с сомнительной незанятостью (реально, но неофициально работающие).

Таким образом, регистрационный подход к определению безработицы не даёт достоверных результатов. Необходимо разрабатывать другие методы оценки безработицы, например, на основе выборочного обследования или экспертных выводов.

Несмотря на отмеченные недостатки оценки уровня безработицы, официальные показатели – это единственное, что у нас есть, с чем можно работать дальше. По крайней мере, такие показатели дают представление о степени актуальности проблемы безработицы и о её динамике.

Основными задачами предстоящего десятилетия в сфере занятости и безработицы Алтайского края могут стать:

- создание новых рабочих мест;
- стимулирование новых гибких форм занятости: содействие малому предпринимательству, создание благоприятных условий для самозанятости;
- содействие возрождению системы профессиональной переориентации, системы профессиональной переподготовки;

- последовательная реализация государственных гарантий в области оплаты труда, восстановление стимулирующей роли заработной платы;
- реализация в крае системы социального партнерства органов территориального управления, профсоюзов и работодателей;
- реализация политики эффективного функционирования рынка труда, достижение сбалансированности спроса и предложения рабочей силы;
- создание для трудоспособного населения края экономических условий, позволяющим гражданам за счёт собственных доходов обеспечивать более высокий уровень социального потребления.

Одним из инструментов реализации краевой политики занятости населения на ближайшую перспективу является завершающий этап “Программы содействия занятости населения Алтайского края на 2001-2005 годы”. К активным экономическим методам регулирования занятости данной программы относятся следующие меры:

- расширение доступа незанятых граждан к активным программам содействия занятости на основе повышения их мотивации к трудовой деятельности;
- внедрение обязательных процедур оценки эффективности краевых программ занятости;
- дальнейшее развитие, повышение качества и продуктивности системы профессионального обучения и профессиональной ориентации безработных граждан и незанятого населения в целях обеспечения конкурентоспособности и роста профессиональной мобильности рабочей силы на рынке труда;
- всемерное содействие территориальных органов управления созданию рабочих мест в сельской местности; защита регионального рынка труда от хаотичной неформальной трудовой миграции;
- разработка и реализация комплекса мер по сокращению оттока трудоспособного населения из края.

Адаптация трудового законодательства к реалиям рыночной экономики позволит создать цивилизованный рынок труда, легализовать доходы по заработной плате и наладить регулирование трудовых отношений, обеспечить действенную защиту трудовых прав работников. За счет дальнейшего роста объемов производства в реальном секторе экономики, формирования развитой рыночной инфраструктуры численность занятого населения в 2005 г. достигнет 1100 тыс. чел. в 2010 г. - 1109 тыс. чел. К 2010 году в результате дальнейшего экономического роста, создания условий для эффективной занятости населения, обеспечения баланса спроса и предложения на рынке труда, в том числе на основе повышения качества и конкурентоспособности рабочей силы, планируется снижение численности официальных безработных на 17-18 % к уровню 2005 г.

## СТАТИСТИКА ИНФЛЯЦИИ И УРОВНЯ ЦЕН

Беленинов М.Б. – студент гр. ФК-21  
Юсан И.П. – старший преподаватель

Переход к рыночным отношениям коренным образом изменил значение цены в экономических процессах. Неизмеримо возрос интерес к статистике цен на товары и услуги, а также к анализу инфляции. Статистические показатели, характеризующие изменение цен и инфляционных процессов, становятся важнейшими при решении многих экономических и социальных проблем. Они используются для регулирования взаимоотношений между предпринимателями и работниками наемного труда при заключении договоров, предусматривающих изменение ставок заработной платы в связи с ростом индекса потребительских цен; при пересмотре социальных программ, обусловленных повышением прожиточного минимума; при заключении договора о ценах на продукцию в условиях инфляции и т.д.

Статистика цен изучает цены в различных отраслях экономики и тарифы на различные услуги, исследует колеблемость и соотношение цен, изучает инфляционные процессы и индексацию денежных доходов населения. Она исследует проблемы в конкретных условиях, с учетом места, времени и периода экономического развития. Статистика цен применяет три последовательные стадии: статистическое наблюдение (сбор статистического материала), сводку и группировку результатов наблюдения, анализ полученных обобщенных материалов и показателей.

На разных этапах экономического развития тип экономики определяет различные задачи статистики цен. В условиях плановой экономики ее задачи сводились к изучению плановой структуры цен, обеспечению базы ценообразования и контроля над ценами, к анализу их динамики. В условиях рыночной экономики задачи не только расширяются и углубляются, но и коренным образом меняются. К основным задачам можно отнести: регистрацию цен и статистическое наблюдение за их изменением; анализ уровня цен и его дифференциации по отдельным рынкам и регионам; анализ и оценка факторов, влияющих на уровень, колеблемость цен; анализ соотношения цен на различные товары и т.д.

Статистическое изучение цен требует развернутой системы показателей, соответствующей требованиям рыночной экономики. Важнейшими остаются показатели динамики (особенно индексы) и прогнозные оценки (с учетом прогноза условий и факторов, влияющих на цены). Особое значение приобретают показатели динамики цен, учитывающие качественные изменения товаров. Система показателей статистики цен отражает диалектическое единство анализа цен в статике и динамике, сочетание синтетического и аналитического подхода к изучению указанных проблем, включает показатели государственной статистики цен и статистики цен рыночных структур. Самым важным обобщающим показателем является уровень цен, характеризующий состояние цен за определенный период времени, на определенной территории, по совокупности товаров и товарных видов с близкими потребительскими свойствами. Уровень цен – понятие, неразрывно связанное с покупательной способностью дохода и рубля, т.е. уровень цен можно рассчитать и как относительную величину, выражающую покупательную способность денежного дохода населения – величину, измеряемую товарным эквивалентом денежному доходу. Еще одним показателем является средняя цена – обобщающая характеристика для цен однородных товарных групп, для цен, варьирующих во времени и пространстве.

Ведущая роль в статистическом изучении динамики цен принадлежит индексному методу. Он основан на построении и анализе индексов, позволяющих определить изменения цен всего многообразия товаров, создающихся и образующихся в различных отраслях экономики, его тенденции и закономерности, а также позволяет производить сопоставление цен в пространстве. Под индексом понимается относительный показатель, характеризующий изменение во времени или соотношение в пространстве цен какого-либо товара, отдельной товарной группы или всей их совокупности. В статистической практике используется множество разных различных индексов цен, что позволяет классифицировать их по различным признакам:

- По степени охвата исследуемых товаров
- По базе сравнения
- В зависимости от формы построения
- По составу явления
- По периоду исчисления

Одним из важнейших индексов является индекс потребительских цен (ИПЦ). Наряду с другими показателями он применяется при решении целого ряда социально-экономических проблем. Особую роль ИПЦ играет в пересчете из текущих в сопоставимые цены показателей системы национальных счетов, и в оценке динамики цен на потребительские товары и платные услуги населению. Он измеряет изменение стоимости фиксированного набора товаров и услуг в текущем периоде к его стоимости в предыдущем (базисном) периоде. В отечественной статистической практике расчет ИПЦ производится на основе модификации формулы Ласпейреса. Модификация формулы состоит в том, что изменение цен исчисляется на

основе последовательных наблюдений цен, т.е. в каждый период времени базисные веса умножаются на последнее значение индекса цен.

Для наиболее общей характеристики уровня инфляции используют два показателя: индекс потребительских цен, дефлятор валового внутреннего продукта. Используя ИПЦ как показатель инфляции, следует учитывать, что он не характеризует изменение структуры потребительских расходов населения, так как строится на постоянной базе и не учитывает качественные изменения приобретаемых населением товаров и услуг.

В первом полугодии 2003 года в Алтайском крае индекс потребительских цен сложился на уровне 109,4%, что на 1,1% превышает показатель аналогичного периода 2002 года (107,4%). Уровень индекса потребительских цен по России за анализируемый период - 107,9%, что ниже на 0,6 % уровня данного показателя по краю (108,5%). За анализируемый период 2002 года уровень ИПЦ составлял по России 109,0%. Индекс потребительских цен на продовольственные товары в крае по итогу 6 месяцев составил 109,4%, что на 5,8 % превышает уровень аналогичного периода 2002 года. А темп роста цен на продовольственные товары за 1 полугодие 2003 года в Российской Федерации составил 107,4%, что на 2 % ниже, чем в Алтайском крае. Индекс потребительских цен на непродовольственные товары в крае за 6 месяцев 2003 года сложился на уровне 105,2%, что ниже, чем за 6 месяцев 2002 года на 1,5 %. Тарифы на платные услуги, оказываемые населению, выросли за 1 полугодие 2003 года на 13,3%, что меньше на 5,2 %, чем в 1 полугодии 2002 года.

Дефлятор валового внутреннего продукта (ДВВП) позволяет оценить уровень инфляции по всей совокупности благ, производимых и потребляемых в государстве, включая инвестиционные товары, экспорт, импорт и т.д. ДВВП в большинстве стран определяется по формуле Пааше, т.е. как отношение ВВП страны в ценах текущего периода к ВВП страны в ценах базисного периода. Также инфляцию характеризуют такие показатели как размер инфляции, норма инфляции и индекс покупательной способности денег. Одной из составляющих инфляции является денежная масса, не обеспеченная соответствующим количеством товаров и услуг. Степень соответствия товарной и денежной массы оценивается с помощью ряда показателей:

- соотношение денежной и товарной массы в статистике и динамике;
- соотношение темпов роста денежной эмиссии и цен;
- соотношение темпов роста доходов и цен.

В мировой практике существуют различные способы защиты доходов населения от инфляции. Наибольшее распространение получила индексация доходов. Индексация – установленный государством механизм повышения денежных доходов граждан, позволяющих частично или полностью возместить им удорожание потребительских товаров и услуг. Для индексации используется сводный индекс потребительских цен.

## ПРОБЛЕМЫ ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Николаенко Т.А. – студентка гр.ФК-11  
Ларионова И.А. – ст. преподаватель

Бесперебойное финансирование предусмотренных бюджетами мероприятий требует систематического пополнения финансовых ресурсов на федеральном и местных уровнях. Это достигается в основном за счет уплаты юридическими и физическими лицами налогов и других обязательных платежей.

Но, к сожалению, на практике юридические и физические лица допускают несвоевременную уплату налогов и других обязательных платежей в связи с рядом объективных и субъективных причин. В связи с этим сегодня перед налоговыми органами встает серьезная проблема - контроль за правильностью, своевременностью и полнотой взимания налогов и его совершенствование.

Налоговый контроль использует разнообразные формы практической организации для наиболее эффективного выполнения стоящих перед ним задач, такие как:

- Предварительный, текущий, последующий;
- Наблюдение, проверка (камеральная, выездная), осмотр, анализ, ревизия;
- Комплексный, тематический, плановый;
- Сплошной, выборочный;
- Документальный, фактический;
- Встречный.

Налоговая система Российской Федерации, к сожалению, далека от идеала. Возможно, это связано с тем, что современная российская налоговая система существует очень короткий период времени, но факт остаётся фактом - в ней имеется много проблем. Однако из наиболее острых и сложно разрешимых проблем является уклонение от уплаты налогов.

По данным Министерства РФ по налогам и сборам, исправно и полном объёме платят в бюджеты причитающиеся налоги примерно 16-17% налогоплательщиков. Около 60% налогоплательщиков налоги платят, но всеми доступными им законными, а чаще всего незаконными способами минимизируют свои налоговые обязательства. Остальные налогоплательщики не платят налоги вообще.

Очевидно, что важнейшей причиной уклонения от уплаты налогов и сборов являются экономические мотивы (сохранение и упрочение своего материального положения). Решением этой проблемы может стать определение и применение оптимального размера налоговой нагрузки, при которой в определенной степени будут удовлетворяться потребности государства в финансовых ресурсах, и не подрываться финансовое состояние налогоплательщика.

Следующими, по значимости, причинами ухода налогоплательщиков от налогообложения являются несовершенство и сложность налогового законодательства.

Важнейшим фактором повышения эффективности контрольной работы налоговых органов является совершенствование действующих процедур контрольных проверок. Необходимыми признаками любой действенной системы налогового контроля являются:

- наличие эффективной системы отбора налогоплательщиков для проведения выездных проверок;
- применение эффективных форм, приемов и методов налоговых проверок;
- использование системы оценки работы налоговых инспекторов;
- увеличения размеров наказания за налоговые правонарушения.

Первоочередной задачей налоговой инспекции является постоянное совершенствование форм и методов налогового контроля. Наиболее перспективным выглядит увеличение количества проверок (соблюдения налогового законодательства), проводимых совместно с органами налоговой полиции. Результативность их очень высокая, поэтому дальнейшее продолжение совместной деятельности может привести к увеличению поступлений от таких проверок.

Также одной из действенной формой налогового контроля являются перепроверки предприятий, допустивших сокрытие налогов в крупных размерах в течении года с момента такого сокрытия. Подобные повторные проверки позволяют проконтролировать выполнение предприятий по акту предыдущей проверки, а также достоверность текущего учета.

Практика показала, что весьма полезным в работе налоговых инспекций является проведение рейдов в вечернее и ночное время, также значительно увеличивается результативность контроля при применении перекрестных проверок, сущность которых состоит в выезде сотрудников отделов одной налоговой инспекции на территорию другой инспекции.

Как показывает анализ практики контрольной работы налоговых органов России, в настоящее время получили мировое распространение факты уклонения налогоплательщиков от уплаты налогов посредством неведения бухгалтерского учета, ведения его с нарушением установленного порядка, которые делают невозможным определение размера налогооблагаемой базы. Особая сложность работы с данной категорией плательщиков связана с отсутствием эффективных механизмов борьбы с подобными явлениями.

Подводя итог, можно сказать, что наша налоговая система далека от идеала. В законодательстве наблюдаются некоторые недоработки. И как следствие – несовершенство налогового контроля.

Также необходимо достигнуть такого уровня налоговой дисциплины среди налогоплательщиков, при котором исключается нарушение налогового законодательства.

Не мало важным является совершенствование самих форм и методов налогового контроля. Это позволит более быстро и качественно выявить правонарушения, если такие имеются, привлечь нарушителей к ответственности и возместить ущерб, причиненный государству. И, соответственно, пополнить финансовые ресурсы на федеральном и местных уровнях.

## ОСОБЕННОСТИ СТАТИСТИКИ ТОВАРНОЙ БИРЖИ

Васильев В.В. - студент гр. ФК-21

Юсан И.П. - ст. преподаватель

Товарная биржа - классический институт рыночной экономики, организационно оформленный, регулярно функционирующий оптовый рынок товаров с постоянным местом и временем заключения сделок по стандартам и образцам с официальной котировкой цен. Биржа - составная часть рыночного механизма; она выявляет реальное соотношение спроса и предложения, формирует равновесные цены и ориентирует на них оптовый рынок, способствует вовлечению товарной массы в сферу товарного обращения. Отдельная товарная биржа представляет собой регулярно функционирующий рынок определенного товара или комплекса товаров с постоянным местом и временем работы.

Потребности регулирования и контроля биржевого процесса, выявление закономерностей биржевой торговли, оценки биржевой конъюнктуры, прогнозирование спроса и предложения обуславливают необходимость статистического исследования биржевой деятельности. Предметом изучения биржевой статистики являются: биржевая конъюнктура, движение товарной массы, биржевое ценообразование, уровень и тенденции цен на бирже, инвестиционные процессы, доходы и потери продавцов и покупателей, воздействие биржи на рынок товаров, биржевая инфраструктура.

Информационно-аналитическое обеспечение субъектов и объектов биржевой деятельности представляет важную задачу статистики и необходимое условие регулирования и страхования биржевой торговли. Государственная статистика и органы, призванные контролировать и лицензировать биржи, нуждаются в сведениях о масштабах и состоянии биржевого рынка, его инфраструктуре, доходах и расходах участников биржевого процесса. Таким образом, задачи биржевой статистики сводятся к сбору и анализу информации о биржевой конъюнктуре, тенденциях биржевого товарооборота и цен, роли бирж на товарном рынке, материальном обеспечении биржевого процесса.

Задачи статистического исследования биржевой деятельности реализуются с помощью соответствующей системы показателей, которая характеризует число, состав и размер бирж; спрос и предложение на бирже; товарооборот биржи; деловую активность на биржевом рынке; биржевые цены; коммерческую эффективность биржевой деятельности; биржевую инфраструктуру.

Источниками информации для расчета статистических показателей служат: государственная статистическая отчетность и данные бухгалтерского учета, данные расчетной (учетной) палаты, данные котировочной палаты (в том числе котировочные бюллетени), отчетность брокеров (если она введена решением совета биржи), специальные маркетинговые исследования, выполненные по заказу биржи (в том числе конъюнктурные обзоры и прогнозы).

Основным направлением статистического исследования биржевой деятельности является отражение котировок цен. Поскольку биржевые котировки представляют собой динамический ряд цен за длительный период, это позволяет использовать их в качестве базы прогнозирования. Котировка содержит следующую информацию: официальную котировку, макси-

мальные и минимальные цены продавца (цена предложения) и покупателя (цена спроса); цены за день (период); цены первой и последней сделки дня (возможно, с указанием промежуточных особых точек резкого, изменения цен); цены на момент открытия и закрытия биржи; типичную, (справочную) цену; изменение цены закрытия биржи по сравнению с предыдущим днем. Соответствующая так называемая официальная котировка подсчитывается для каждой позиции (даты поставки) путем усреднения максимальной и минимальной цен, зафиксированных в течение последних 30—60 секунд торговли.

На основании котировки составляется биржевой бюллетень в виде таблицы. Все цены даются на единицу товара. Биржевые котировки, в том числе и фьючерсные, регулярно публикуются соответствующими биржами, всеми ведущими газетами, прежде всего деловыми изданиями.

Роль товарной биржи в формировании оптового рынка характеризуется долей биржевого оборота в общем объеме поставки одноименных товаров. Важной характеристикой товарной биржи можно считать долю сделок, заканчивающихся поставкой реального товара. При поставке реального товара биржа выполняет функции оптового предприятия. При отсутствии поставки биржа выполняет подлинно биржевые функции, обеспечивая стабилизацию цен в результате взаимосвязи цен при кассовых и срочных сделках через хеджирование (страхование). На зарубежных биржах доля реальных поставок не превышает 1 - 2%. В обороте российских дореволюционных и нэповских бирж также преобладала фьючерсная торговля, как правило, не заканчивающаяся поставкой товара, а завершающаяся выплатой разницы цен на момент заключения и момент исполнения сделки.

При анализе деловой активности биржи используются соответствующие биржевые индексы. К индексам деловой активности биржи относятся: индексы числа заявок на продажу и на покупку, индексы среднего объема заявок, индексы оптового товарооборота, индексы биржевых цен.

Так, биржевые индексы оптового товарооборота рассчитываются: а) по отдельному товару, включая его ассортиментные виды; б) по всем товарам, реализованным на бирже. Для товара в целом, включая все его виды и сорта, строится два типа индексов: количественный (количество товара всех видов и сортов суммируется) и стоимостный (перед суммированием объем продаж товара всех сортов и видов взвешивается (соизмеряется) по неизменным ценам). В качестве неизменной цены обычно применяют цены на начало периода или наиболее последовательного, стабильного периода. Недостаток этого индекса в том, что он скрывает изменение стоимости товара за счет ассортиментных сдвигов.

Важнейшим показателем деловой активности является индекс цен товарной биржи. На фондовой бирже такие индексы получили большое распространение для анализа динамики цен акций. На товарной бирже также целесообразно рассчитывать индексы цен. Используются данные котировок. Включаются только цены фактической продажи. Для реальных товаров строится индекс цен с учетом реальных весов. Для цен фьючерсных контрактов применяются невзвешенные индексы цен.

Индекс цен одного вида товара – обычный индивидуальный индекс цен. Индекс цен по нескольким видам товара одного наименования представляет собой индекс средних цен. В общем же индексе цен, т. е. в индексе цен по всем товарам, в качестве весов могут использоваться или количество каждого вида товара в выбранном периоде, или стоимостные доли в объеме реализации.

На основе вычисленных показателей производится анализ биржевой конъюнктуры. Биржевая конъюнктура - ситуация на биржевом рынке на дату или за период времени. Ее основными характеристиками являются: сбалансированность рынка (соотношение спроса и предложения), тенденции и степень устойчивости уровня цен, число сделок и объем продаж.

Анализ биржевых цен - одна из наиболее важных сторон комплексного анализа биржевой конъюнктуры. Для прогнозирования динамики цен на рынке фьючерсных контрактов используют два метода анализа: фундаментальный и прикладной (или технический).



Фундаментальный анализ основан на широком использовании внебиржевой информации. Применение фундаментального анализа основано на составлении экономической модели. Степень сложности этих экономических моделей изменяется в широких пределах - от простого уравнения, которое соотносит цену товара с несколькими основными статистическими показателями, до комплексных моделей с тысячами переменных. Прикладной анализ основан на исследовании динамических рядов цен и некоторых иных показателей (например, объемов торговли, числа заключенных и исключенных сделок). К способам прикладного анализа относятся графические и статистические.

Графические способы отличаются наглядностью. К наиболее распространенным графикам относятся столбиковые диаграммы, чарты (англ. chart - диаграмма), графики средних, точечно-фигурные диаграммы.

Статистические способы анализа биржевой конъюнктуры включают расчет средних, скользящих средних, дисперсии, вариации, индексов цен, трендовых моделей и др.

В практике биржевого анализа находят применение трендовые модели, которые показывают аналитические зависимости изменения биржевых цен во времени.

Степень сбалансированности рынка характеризуется двумя способами: соотношением числа и объема заявок на продажу (П) и покупку (С), отношением индексов продажи и цен: ( $i_q : i_p$ ). Соотношения взаимосвязаны. Часто проще рассчитать именно индексы из-за труднодоступности информации о спросе и предложении. При  $П > С$  имеет место  $i_p > i_q$  и  $i_p > 1$ , т. е. цены растут быстрее продажи. Такой рынок называется крепким. Большой спрос обеспечивает развитие рынка данного товара. При сравнительно небольшом числе сделок рынок называется спокойным, при значительном числе сделок - стабильным. Когда цены снижаются, то при небольшом числе сделок рынок называется вялым или (если число сделок стремится к нулю) ленивым. Иногда  $П > С$ , то имеет место  $i_p < i_q$  при  $i_p > 1$ . Рынок считается тяжелым, неустойчивым и понижательным, если число сделок значительное, но цены продолжают снижаться. Если же снижается и число сделок, то рынок характеризуется как слабый.

Проанализировав основные показатели деятельности товарных бирж РФ за период 1993-2001 гг. можно выявить тенденции их развития. В общем, биржевая деятельность характеризуется снижением значений основных показателей. Так, 1993 г. характеризовался бумом биржевой активности. По Российской Федерации насчитывалось 159 товарных бирж. Но затяжной экономической кризис 90-х годов привел к резкому падению их количества (до 44 бирж на конец 2001 г.), резкому снижению биржевой активности (числа проведения торгов и заключения сделок). Однако изменение совокупного биржевого оборота не имело четко выраженной направленности: в 1993 г. – 872,4 млрд. рублей, в 1996 г. – 4653 млрд. рублей, в 1999 г. - 3276 млн. рублей, в 2001 г. – 2722 млн. рублей. Таким образом, достаточно проблематично делать долгосрочные прогнозы развития товарных бирж, в целом биржевой деятельности, биржевой активности.

## АНАЛИЗ РЫНОЧНОЙ КОНЪЮНКТУРЫ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Таранова О.Г. – студентка гр. ФК-21  
Юсан И.П. – старший преподаватель

Изучение рыночной конъюнктуры является актуальным как на макроуровне, так и на микроуровне. Ни одна фирма, крупная или малая, занимающаяся куплей-продажей товаров, не сумеет успешно функционировать без оценки положения на рынке. Любое долгосрочное или оперативное маркетинговое решение принимается на базе конъюнктурных оценок.

Конъюнктура — сложное и быстроменяющееся явление. Она складывается из множества единичных элементов и действий, развитие которых подчиняется вероятностным законам. Она измеряется определенным кругом качественных и количественных признаков, поддающихся измерению и оценке. Эти особенности конъюнктуры делают результативным использованием статистических методов сбора и анализа информации о состоянии рынка.

Конъюнктурная статистика отличается оперативностью, широким использованием качественных, атрибутивных и альтернативных оценок, обзоров описательного характера, применением ориентировочных характеристик и косвенных расчетов, логических выводов, использованием предварительной и прогнозной информации, экспертных оценок, сценариев развития.

Выводы и оценки конъюнктурной статистики увязываются с текущим маркетинговым управлением и планированием, так называемым контроллингом, оперативным исправлением допущенных ошибок, гибким реагированием на изменения ситуации, поиском скрытых резервов и т. д. Именно поэтому хорошо налаженная конъюнктурная статистика считается действенным орудием конкурентной борьбы. Конъюнктурные подразделения, как правило, включаются в состав статистических и маркетинговых служб коммерческих фирм и государственных экономических ведомств.

Конъюнктура рынка товаров и услуг является составным элементом экономической конъюнктуры. Она тесно связана с состоянием и развитием рынков инвестиций, ценных бумаг, труда. Ситуация на рынке товаров и услуг представляет собой фактор экономической конъюнктуры в целом. В свою очередь, ситуация, сложившаяся на других рынках, оказывает определенное влияние на конъюнктуру рынка товаров и услуг.

Изучение конъюнктуры рынка может быть как функциональным, так и дифференциальным по локальным рынкам. Кроме того, необходимо отметить, что целью оценки потенциала рынка является характеристика рыночных возможностей как на макроуровне, так и на микроуровне отдельных фирм. Дело в том, что каждой фирме для анализа собственных возможностей нужна оценка общего потенциала рынка, с тем чтобы обоснованно решать вопрос об ориентации на определенный сегмент (при разделе или завоевании рынка). Для проведения наиболее эффективной политики на предприятии необходимо максимально полно учитывать покупательские возможности потребителей, которые напрямую зависят от уровня жизни населения той или иной территории. Проиллюстрируем вышесказанное на примере Алтайского края.

Статистика уровня жизни населения Алтайского края отражает нестабильность в обществе. Среднедушевой месячный денежный доход в 2002 году составил 2177 руб. и возрос по сравнению с 2001 годом на 29%, а относительно 1998 года показатель ежемесячного дохода увеличился в 4 раза.

Величина прожиточного минимума в 2001 году составила в среднем по Российской Федерации 1574 руб., а по Алтайскому краю – 1339 руб. на 1 человека (увеличение составило 219% и 210% соответственно в Российской Федерации и Алтайском крае относительно 1998 года). В 2002 году прожиточный минимум в Алтайском крае увеличился на 13% по сравнению с 2001 годом. За последние годы в крае наблюдается снижение уровня бедности населения: если в 1998 году среднедушевой денежный доход ниже величины прожиточного минимума имели 53% жителей края, то в 2002 году этот показатель составил по краю 39%.

Среднемесячная номинальная заработная плата, начисленная работникам предприятий Алтайского края в 2001 году (без выплат социального характера), составила 1870 руб. и превысила прожиточный минимум в 1,4 раза. Разрыв между заработной платой и прожиточным минимумом несколько сократился, поскольку в 1998 г. это отношение составляло 1,65, а в 2000 г. – 1,57 раз (хотя в 1999 г. – всего 1,26 раза).

Уровень средней начисленной заработной платы в Алтайском крае значительно ниже среднероссийского. Этот показатель в 2001 году составлял 57,72% от среднего по России, в то время как в 1998 г. – 67,74%. Таким образом, разрыв между краевыми показателями и общероссийскими имеет тенденцию увеличиваться.

Начиная с 2000 года, наблюдается увеличение реально начисленной заработной платы. В 2001 году реально начисленная заработная плата превышает уровень 1997 года на 25,4%. Однако этот показатель составляет лишь 68,21% от уровня 1995 года.

За годы рыночных реформ в торговле были осуществлены коренные преобразования. Демонополизация сферы товарного обращения, либерализация цен, приватизация торговых предприятий и усиление на их основе конкуренции стали существенными факторами стаби-

лизации потребительского рынка Алтайского края, насыщения его товарами народного потребления, ликвидации таких явлений, как дефицит и ажиотажный спрос.

На протяжении 1995-1998 гг. потребительский рынок находился в состоянии устойчивого равновесия при высокой насыщенности товарами и стабильном уровне обеспечения товарными запасами. С 1998 по 2002 годы заметен стабильный рост товарооборота в крае (за эти пять лет товарооборот увеличился примерно в четыре раза).

В структуре оборота розничной торговли в 2002 году удельный вес продовольственных товаров составил 45,73%, непродовольственных – 54,27%. Приблизительно такое же соотношение ( $\pm 2\%$ ) наблюдается в течение всего рассматриваемого периода с 1998 по 2001 гг.

Ведущей отраслью промышленности края являются машиностроение и металлообработка, где производится более 24% общего объема промышленной продукции, на втором месте находится пищевая промышленность – 18,7%, на третьем – электроэнергетика – 13%.

С 1998 года в Алтайском крае отмечается рост инвестиций. В 2002 году на развитие экономики и социальной сферы края было использовано 9840 млн. руб. инвестиций, что составило 116% к уровню 2001 года.

Таким образом, оценка и анализ рыночной конъюнктуры представляют собой необходимое условие коммерческой деятельности и маркетинга на всех уровнях управления и предоставляют возможность комплексного наблюдения за пропорциональным развитием рыночных связей с другими компонентами рыночной экономики и социальной жизни, что, в свою очередь, ведет к нормальному поступательному развитию рынка. Наоборот, всякого рода диспропорции, деформации отдельных составных частей рынка ведут к кризисным формам развития, затрудняют и искажают рыночные отношения, делают рынок недостаточно эффективным.

Необходимо отметить, что цель конъюнктурного анализа не исчерпывается констатационными оценками, оценками устойчивости фактически сложившейся ситуации, и выявлением причинно-следственных связей в сфере рынка товаров и услуг. Конъюнктурный анализ должен завершаться прогнозом дальнейшего развития рынка, что ведет к формированию и реализации более эффективной государственной политики регулирования рынка с помощью социально-экономического, налогового и законодательного воздействия.

## ОЦЕНКА НАДЕЖНОСТИ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ

Суслина Н.В. – студентка гр. ФК-11  
Макеева Н.Г.-доцент

В последнее время возникает много споров по поводу реформирования пенсионной системы в Российской Федерации. С 1 января 2002г. происходит формирование новых пенсионных институтов: базовых пенсий, страховых пенсий и накопительных пенсий. Пенсионная модель – как сочетание данных институтов - основывается на принципах и механизмах, сочетающих борьбу с бедностью (базовые пенсии), объединение личных и коллективных усилий по зарабатыванию пенсионных прав с целью частичного замещения заработков (страховая и накопительная пенсии).

Цель данного исследования – определение наиболее надежной Управляющей компании, которая смогла бы максимально эффективно вложить накопительную часть пенсии будущего пенсионера.

Трудовая пенсия в РФ состоит из трех частей:

1. Базовая - одинакова для большинства пенсионеров и не зависит от заработка, который получал пенсионер в прошлом. Она индексируется с учетом инфляции.
2. Страховая - зависит от трудового стажа и заработной платы.
3. Накопительная - зависит от заработной платы и дохода от инвестирования пенсионных накоплений.

Сущность реформы состоит в переходе от распределительной системы к системе распределительно-накопительной. Основным смыслом реформы - повышение зависимости между

зарплатой, которую человек заработал за свою трудовую жизнь, и размером его пенсии. При распределительной системе все средства, перечисляемые работодателем в качестве пенсионных отчислений, использовались для текущих выплат пенсий пенсионерам. Теперь часть этих средств будет ежегодно переводиться на личный накопительный счет, открытый каждому работающему в Пенсионном фонде. Деньги с этого счета не будут тратиться на выплату текущих пенсий, а будут инвестироваться с целью их приумножения. Управлять этими средствами и инвестировать их с целью приумножения призваны управляющие компании. Выбор управляющей компании - выбор каждого гражданина. Размер пенсии будет в значительной степени зависеть от выбора управляющей компании. Давайте разберемся, что такое УК? Управляющая компания - коммерческая организация, имеющая лицензию на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами. Правом управлять пенсионными накоплениями граждан обладают только управляющие компании, победившие в конкурсе. Выдержали конкурс 55 Управляющих компаний. Очень сложно сделать выбор из множества предлагаемых компаний. Выбор Управляющей компании – это ответственный шаг, для того, чтобы его сделать необходимо на что – то опираться. Такими критериями могут стать:

1.надежность:

- стаж работы в области управления активами: чем он больше, тем лучше;
- сумма собственных средств (размер собственного капитала)
- сумма средств, которыми управляет компания

2.информационная открытость

- есть ли у компании специальный контактный телефон по пенсионной теме и грамотные ли там консультанты?
- есть ли у компании свой сайт и специальный пенсионный раздел на сайте, если есть- насколько он информативен?

- насколько легко найти информацию о компании в прессе?

- доступна ли финансовая отчетность компании за последнее время?

- готова ли компания по вашей просьбе предоставить информацию?

3.ожидаемая доходность работы

- какой инвестиционный портфель предлагает компания?

- каковы результаты прошлой доходности работы компании ?

- каков размер комиссионных, взимаемых управляющей компанией?

4.деловая репутация УК

- есть ли у компании широкая сеть региональных представительств и филиалов?

- попадала ли компания в скандальные ситуации?

- насколько известен бренд компании?

Основное различие между компаниями заключается в предлагаемом ими инвестиционном портфеле. В зависимости от технологии работы с инвесторами паевые фонды разделены на три типа: открытые, интервальные и закрытые. Открытые ПИФы готовы «впускать» и «выпускать» деньги инвесторов в любое время. Поэтому львиную долю их «портфеля» составляют самые ликвидные акции и облигации, чтобы в любой момент можно было продать, столько бумаг, сколько нужно для выплат инвесторам. Фонды интервальные открыты для обслуживания заявок на приобретение и выкуп паев только в определенное время. А именно - в течение двух-трех недель два-четыре раза в год. Закрытые ПИФы привлекают средства инвесторов только в период первичного размещения паев или во время размещения их дополнительной эмиссии.

По своей структуре инвестиционные портфели будут напоминать ПИФы. Во-первых, потому, что они апробированы и по ним можно предсказывать гражданам ту или иную доходность, а во-вторых, потому, что никаким иным инструментами, кроме апробирования, УК воспользоваться не смогут, что и прописано в законодательстве.

Правительство России назначило Внешэкономбанк государственной управляющей компанией, осуществляющей доверительное управление средствами пенсионных накоплений,

формируемых в пользу застрахованных лиц, которые не воспользовались правом выбора инвестиционного портфеля.

Следует отметить, что пенсионные программы долгосрочного инвестирования активов объективно связаны с вероятностью рискованных ситуаций для их участников.

Речь идет о следующих рисках:

1. Риск, связанный с состоянием инвестиционного рынка: стоимость инвестиций на индивидуальном счете может колебаться и значительно падать при неблагоприятных условиях;
2. Экономический риск: реальная прибыль от инвестиционного капитала может оказаться ниже ожидаемой из-за сложных экономических условий, например при высоком уровне инфляции или низких показателях экономического роста;
3. Риск из-за невыплат по инвестициям: инвестиции могут частично или полностью обесцениться, если компания, в которую были инвестированы пенсионные средства, становится неплатежеспособной или переживает финансовые трудности.

Организаторы пенсионной реформы разработали систему гарантий сохранности средств граждан. Впервые в российской практике установлено требование обязательного страхования профессиональной ответственности на фондовом рынке. Подписано соглашение о создании пула по страхованию рисков ответственности Управляющих компаний, связанных с инвестированием пенсионных средств. В пул вошли «Альфа Страхование», «Ингосстрах», «Капиталь Страхование», СОГАЗ и «Согласие».

Рассмотрим практику данного вида страхования в мировом опыте, на примере США. В США управляющему в обязательном порядке необходимо приобрести полис страхования ответственности всех сотрудников компании, кроме того, как правило, приобретают дополнительные полисы добровольного страхования (Director and Officer) и (Errors and Omissions). Кроме того, в США существует страхование ответственности работодателя за своевременное и полное перечисление средств на счет работника (полис Fiduciary Liability Insurance), ответственность почтовых служб (Mail Insurance) за своевременную доставку необходимых документов.

В результате своего исследования, по моему мнению, наиболее эффективным ПИФом в Фонде облигаций оказался ПИФ под управлением «ОФГ Инвест», в Фонде акций – ПИФ под управлением «Кэпитал Эссет Менеджмент», а в Фонде смешанных инвестиций ПИФ под управлением УК «Креативные инвестиционные технологии» за период 31.01.03.-30.01.04. Имея показатели успешности, устойчивости, дохода за год, риска и суммарного взвешенного результата, критерием оценки стало условие- показатель по каждому вышеперечисленному пункту должен быть не ниже среднего. Все паевые фонды были разбиты на Фонд акций, облигаций и смешанный Фонд. Для того, чтобы выбрать компанию из необходимо остановиться на каком-либо критерии: успешности, устойчивости, доходности или риске – выбор за нами.

## СЕКЦИЯ: ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ

### ПРИМЕНЕНИЕ НЕЙРОСЕТЕВЫХ КОМПОНЕНТОВ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ВУЗА

Аспирант каф. ИСЭ М.В. Томашев

Научный руководитель д.т.н., проф. О.И. Пятковский

В последнее время во многих изданиях «присутствует» мысль о том, что для динамического развития образовательных учреждений необходимо проведение маркетинговых исследований. Однако дальше выдвижения нескольких тезисов в статьях дело не идет. Написанная на эту тему книга А.П. Панкрухина "Маркетинг образовательных услуг", тоже освещают общетеоретические аспекты проблемы, и не даёт практического руководства к действию.

Существующие системы маркетинговых исследований, такие как Marketing Analytic, Sales Expert, Маркетинг-Эксперт, Касатка, БЭСТ Маркетинг, 1С-Маркетиг и др. в основном ориентированны на материальные товары и достаточно быстро оказываемые услуги. Образовательная услуга, учитывая её специфичность и долгосрочность, выходит за рамки объективной оценки этими программными средствами. Представленное на рынке маркетинговое ПО зачастую использует математические методы для получения результатов, применение же нейросетевых подходов и гибридных экспертных систем позволит получить качественно новые результаты.



Рисунок 1 – Общий подход к принятию решения

Опираясь на все выше изложенное, встает вопрос о разработке концептуальной модели системы маркетинговых исследований вуза. Для определения методологии построения системы необходимо определить основные задачи, которые необходимо решать системе. По признаку формализации основные задачи можно разделить на три класса.

Формализуемые задачи:

- сбор данных о конкурентах;
- сбор данных о потребителях образовательных услуг;
- сбор данных о трудоустройстве выпускников;
- анализ трудоустройства выпускников;
- анкетирование различных аудиторий.

Слабо формализуемые задачи:

- проведение portfolio-анализа;
- прогнозирование спроса на специальности со стороны абитуриентов;
- прогнозирование востребованности специалистов со стороны предприятий;
- рейтинг кафедр;
- рейтинг специальностей;
- определение качества образовательных услуг, программ.
- анализ конкурентов;

- анализ потребителей;
- анализ рынка

Неформализуемые задачи:

- проведение swot-анализа;
- построение плана-маркетинга.

На основе изложенной классификации можно сделать вывод, что в системе присутствует значительное число задач, не поддающихся решению точными методами.

Далее, с использованием экспертной системы, выбираются методы формализации решения задач, в том числе, с использованием продукционных систем и нейросетевого подхода [1].

Для решения задач оценки рейтинга специальностей с позиции трудоустройства выпускников была применена нейронная сеть. В качестве основных показателей взяты процент трудоустроенных и процент трудоустроенных по специальности. Результат рейтинга изменяется в диапазоне от 0 до 1. Нейронная сеть была обучена на стандартных примерах, результат которых заранее известен. Затем на вход сети был подан набор данных о трудоустройстве выпускников за 2003 г. Часть полученных результатов приведена в таблице 1.

Таблица 1 – Рейтинг специальностей

Специальность	Трудоустроено	Трудоустроено по специальности	Рейтинг
Программное обеспечение вычислительной техники	1,00	1,00	1,0000
Информационные системы в экономике	0,96	0,9	0,9436
Государственное и муниципальное управление	0,93	0,71	0,8908
Водоснабжение и водоотведение	1,00	0,58	0,8837
Промышленное и гражданское строительство (кафедра ТиМС)	0,85	0,70	0,8376
Электроэнергетика	0,89	0,59	0,8202
Технология автоматизированных производств	0,85	0,62	0,8076
Охрана окружающей среды и рациональное использование окружающих ресурсов	0,81	0,63	0,7863
Теплогазоснабжение и вентиляция	0,76	0,71	0,7580
Технология машиностроения	0,89	0,42	0,7574
Информац.-измерит. техника и технологии	0,90	0,38	0,7470
Реклама	0,90	0,35	0,7374
Машины и аппараты химических производств	0,92	0,31	0,7343

Полный список доступен по адресу <http://astu.secna.ru/~omi>.

Используемая литература:

1. Пятковский О.И. Интеллектуальные компоненты автоматизированных информационных систем управления предприятием. Монография - г. Барнаул: АлтГТУ.-1999.-351 с.
2. Делев О.А, Богачева Е.Г Сравнительный анализ маркетинговых компьютерных программ - Маркетинг в России и за рубежом №1 / 2000 г.

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ ДЛЯ СТРУКТУРИЗАЦИИ ЗАДАЧ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ (НА ПРИМЕРЕ РАСЧЕТА РЕЙТИНГА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ АЛТ. КРАЯ)

Аспирант каф. ИСЭ И.Г.Славская

Научный руководитель д.т.н., проф. О.И.Пятковский

Структурированное представление об объекте значительно облегчит анализ и решение задачи оценки данного объекта. Цель декомпозиции – построение иерархического графа-дерева, в котором все показатели разбиваются на группы, а групповые оценки характеризуют какую-либо сторону состояния объекта.

Рейтинговую оценку банка можно представить в виде графа-дерева, изображенного на рисунке 1.

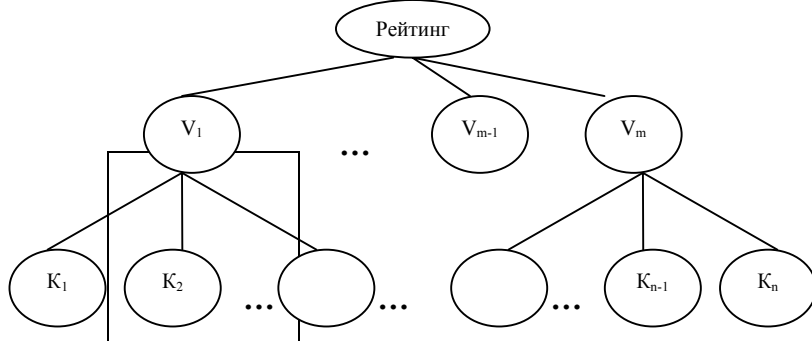


Рисунок 1 – Представление методики расчета рейтинга банка в виде графа-дерева

Промежуточные вершины графа ( $V_1, V_2 \dots V_m$ ) представляют собой оценку различных сторон деятельности банка и рассчитываются с помощью нейронных сетей на основе первичных коэффициентов ( $K_1, K_2 \dots K_n$ ).

Для построения дерева рейтинговой оценки банка был взят первоначальный набор из 30 коэффициентов, разносторонне характеризующих деятельность банка.

Схема получения дерева рейтинговой оценки, представлена на рисунке 2. Основными шагами являются: проведение кластеризации банков по рассчитанным коэффициентам, исключение малозначимых коэффициентов, получение картежей связанных коэффициентов, выбор информативных картежей, построение дерева оценки.

Для реализации этих функций использованы нейронные сети кластеризации и многослойные персептроны, которые реализованы программными продуктами VidaExpert и NeuroPro.

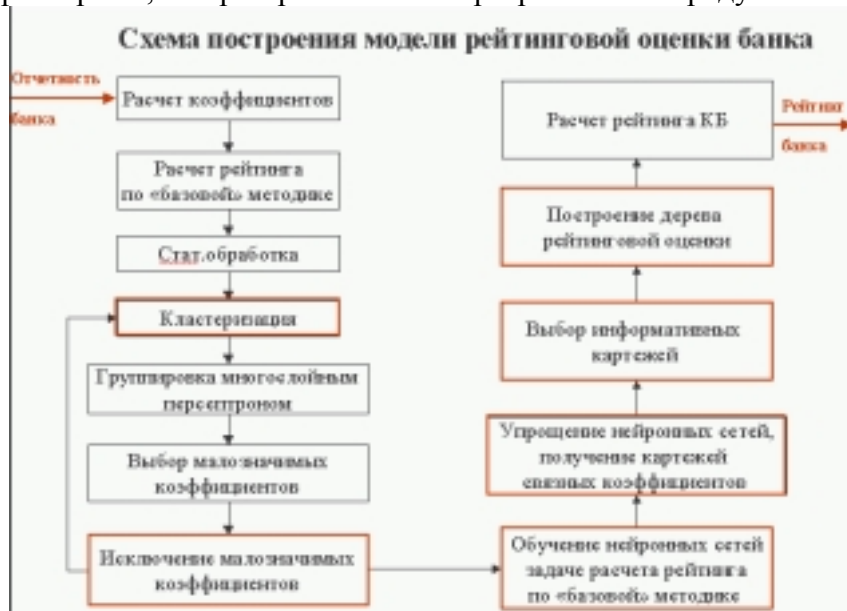


Рисунок 2 – Схема построения модели рейтинговой оценки банка

Исходный набор показателей может оказаться избыточным, для его сокращения нужно провести кластеризацию данных. При выборе оптимального числа кластеров можно ориентироваться на согласованность результатов разных попыток кластеризации. По результатам классификации можно обучить многослойный персептрон и пошагово исключать показатели, не допуская ухудшения кластеризации. На первом шаге при получении нейросети оптимальной архитектуры можно исключить входные сигналы, ранжируя их по значимости. На следующем шаге определяется корреляционная зависимость между оставшимися показателями с целью последовательного исключения каждого из сильно коррелированных элементов с проверкой на устойчивость разбиения данных на полученное оптимальное число кластеров.

На оставшемся после сокращения наборе показателей строится  $N$  многослойных нейронных сетей, для каждой проводится процедура контрастирования. После упрощения в структуре сетей выделяются картежи связанных показателей, которые соединены синапсами с одним нейроном. Среди связанных выбираются информативные картежи, которые встречаются чаще всего. Информативные картежи могут быть короче связанных и являться их частью.



На основе информативных картежей строится проект структуры задачи, который затем рассматривают и при необходимости корректируют эксперты.

В соответствии с описанной методикой были проведены эксперименты по построению структуры задачи рейтинговой оценки банков Алтайского края. В результате была получена структура, оцененная экспертами как адекватная.

Литература:

1. Горбань А.Н. Обучение нейронных сетей. М. изд. СССР-США СП "Paragraf". –1990.
2. Перегудов Ф.И., Тарасенко Ф.П. Введение в системный анализ / уч. пос. - М.: Высш. шк., 1989.

## ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Аспирант кафедры ИСЭ Н.А. Розинкина

Научный руководитель к.ф.-м. н., доц. В.М. Патудин

В условиях проведения радикальных изменений в экономике существует острая необходимость в новых инструментах и методах, способных помочь предприятиям стать более эффективными. Для проведения систематического планирования деятельности предприятия используется модельное описание.

Внедрение процессного подхода позволит снять многие проблемы функционально - ориентированных структур управления, типичных для предприятия.

Доминирование функционального подхода в управлении, порождает множество проблем:

1. Вертикальные организационной структуры приводят к тому, что процесс разделяется между подразделениями, что приводит к сбоям из-за недостаточной координации работы и противоречивости целей различных подразделений в рамках одного процесса и разделения ответственности за его осуществление.

2. Функциональные подразделения прямо не заинтересованы в общих результатах деятельности, так как оценка их работы мало связана с общими результатами деятельности компании в целом.

3. В вертикальных структурах, ориентированных на функциональное разделение труда, чрезмерно усложнен обмен информацией по горизонтали из-за бюрократических процедур и жестокой иерархичности управления. Результатом такого управления нередко служат потери фактических и потенциальных клиентов.

Модель процессно-ориентированной компании, включающая проектирование системы производства, управления и учета хозяйственной деятельности, с точки зрения не отдельно взятых бизнес-процессов, а всей структуры бизнеса, отвечает единому стандарту системных требований, адаптирована к динамически изменяющимся свойствам внешней среды.

В основе системы процессного представления бизнеса находится методология, которая является инструментом, позволяющим сформировать полноценную, логически выстроенную и гармоничную бизнес-структуру.

Общими для всех процессно-ориентированных подразделений, сформированных по признаку производимого ими продукта деятельности, являются следующие технологические условия:

1. Учет всех издержек и доходов, связанных с производимым продуктом деятельности.
2. Ориентация на конкретного потребителя.
3. Завершенный цикл производства продукции (услуги). Команда процесса производит продукцию обладающую потребительскими свойствами для конкретного потребителя.
4. Технология расчетов стоимости «внутренней аренды» внеоборотных средств, используемых подразделениями для производства товаров и услуг.
5. Технология расчетов стоимости реализуемой продукции, услуг (не завязанной на учете себестоимости, т.е. издержек самого процесса).
6. Обязательное наличие в составе процесса функций, отвечающих за сбыт и обслуживание клиента.

7. Утвержденная в рамках компании ответственность подразделений за качество и сроки, предоставляемой потребителям продукции и услуг.

Реализация процессного подхода- это вид деятельности, успешность которого зависит от качества его моделирования. В этой ситуации необходимо на практике использовать соответствующие методологии и инструментальные средства конструирования бизнеса. В этом смысле процессно-ориентированный подход считается наиболее эффективным и фактически основан на методах моделирования бизнес-процессов. Процессный подход лежит в основе проектирования систем менеджмента качества по международным стандартам.

Возникает необходимость в наиболее удобном способе представления сети процессов.

Таким способом является язык контекстных диаграмм, который позволяет описать структуру бизнес процессов. Итак, в контексте процессного подхода проектирования бизнес-структур для описания бизнес-процессов используются функционально-ориентированные IDEF (Integration Definition for Function Modeling) -методологии, являющиеся, по существу, стандартом в области функционального моделирования деятельности предприятий, организаций в ряде стран, включая США и Россию.

Графическая модель бизнес-процессов позволяет конструктивно анализировать взаимосвязи процессов, кроме того избежать нечеткости в определении обязанностей руководителей и участников процессов, исключить избыточность и запутанность документооборота.

В качестве CASE-средства, реализующего IDEF-методологию функционального моделирования предметной области, используется программный продукт фирмы Computer Associates - AllFusion Process Modeller (BPwin).

AllFusion Process Modeller обеспечивает логическую четкость в определении и описании элементов диаграмм, а также проверку целостности связей между диаграммами.

Процессная модель дает описание материальных, информационных потоков ресурсов, используемых при выполнении функций, но она не дает их стоимостную оценку, что необходимо иметь для расчета финансового плана предприятия. Поэтому после построения процессной модели необходимо уточнить описание бизнес-процессов с помощью построения количественной модели бизнес-процессов, которая определяет стоимость выполнения бизнес-процесса. Построив количественную модель бизнес-процессов, можно построить и модель финансового плана предприятия.

Важный аспект проблемы конкурентоспособности – это создание и управление качеством продукции российских предприятий. Для топ-менеджмента российских предприятий сегодня актуальна проблема эффективного применения практических методик, инструментальных средств для решения конкретных задач. Несмотря на достаточно серьезную теоретическую проработку рассматриваемой проблематики, на практике менеджеры сталкиваются со сложностью решения задач главным образом из-за отсутствия простых и понятных методик их решения. Для процессного описания деятельности предприятия предлагается использовать хорошо зарекомендовавший себя в информатике метод структурного функционально-ориентированного анализа и проектирования сложных систем и современные CASE- средства, реализующие технологию IDEF- моделирования. Для построения количественную модели бизнес-процессов предлагается использовать информационную систему Project Expert.

## МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕВЕНТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ В ОБЛАСТИ БЕЗОПАСНОСТИ И ОХРАНЫ ТРУДА

Аспирант каф. ИСЭ Т.В. Ерохина  
Научный руководитель к.э.н., проф. каф. ИСЭ С.С. Васильев

Если говорится об эффекте от принимаемых мер по реализации основных направлений государственной политики в области охраны труда как со стороны органов государственной власти края, местного самоуправления, объединений работодателей и профсоюзов, так и со стороны органов федерального надзора, то подразумевается рост числа аттестованных предприятий и сертифицированных рабочих мест при одновременном снижении количества несчастных случаев на производстве со смертельным исходом. Однако, в то же время наблюдается устойчивая динамика увеличения числа случаев тяжелого производственного травматизма.

Так, по данным краевого комитета по труду в Алтайском крае, всего в 2003 году в регионе на производстве погибло 59 человек и 256 – получили тяжелые травмы. В 2002 году эти показатели были равны 90 и 231 человек, в 2001 году – 108 и 201 человек соответственно. По оценкам экспертов, расходы, связанные с рождением, воспитанием, образованием и профессиональной подготовкой человека, как товаропроизводителя, в возрасте 22 лет (то есть специалиста, получившего высшее профессиональное образование и готового приступить к работе по специальности) в ценах 2003 года составили примерно 263 тыс. руб. Таким образом, обществу следует произвести затраты в размере 15,5 млн. руб. только на территории Алтайского края на восстановление точно таких же товаропроизводителей, полностью утративших трудоспособность за 2003 год.

В качестве причин производственного травматизма выделяют следующие: физическое и моральное устаревание основных фондов; непроведение или некачественное проведение инструктажа по выполнению работ, поверхностное обучение технике безопасности на производстве; халатность работников; нездоровое физическое состояние работника, работа в состоянии алкогольного или наркотического опьянения, нерегулярное проведение медицинских осмотров; плохой психологический климат в коллективе организации, стрессовая обстановка вне работы; ненадлежащая организация рабочих мест, необеспечение в полном объеме производственного персонала надежными средствами индивидуальной защиты, предоставление работодателями недостоверной информации об условиях труда и воздействии вредных или опасных производственных факторов на человека; использование работника не по назначению (не по специальности, занимаемой должности, без учета квалификации и т.д.); большая текучесть кадров.

Исходя из причин травматизма, можно говорить о том, что большинство несчастных случаев на производстве происходят из-за влияния «человеческого фактора» как на всю систему обеспечения безопасности труда на предприятиях и организациях, так и на ее составные части. Этот факт подтверждают данные Государственной инспекции по труду в Алтайском крае, согласно которым до 80% всех несчастных случаев на производстве происходит по чисто организационным причинам, из-за грубейших нарушений требований правил и инструкций по охране труда и трудовой дисциплины.

В международной практике вопрос устранения влияния «человеческого фактора» давно и довольно успешно решается.

В Германии существуют общества профессионального страхования, которые в своем составе имеют службу технического надзора. Главной задачей сотрудников такой службы является консультирование предприятий по вопросам безопасности труда и охраны здоровья. Важными их функциями являются контроль за соблюдением правил безопасности и охраны труда на предприятии, участие в разработке норм по технике безопасности, внедрение через систему образования основ профессионального страхования, консультирование изготовителей продукции по вопросам техники безопасности и эргономического исполнения средств труда, участие в испытании оборудования с точки зрения безопасности. Предприятия, обращающие большое внимание на себестоимость своей продукции, активно и тесно сотрудни-

чают с такими службами. Германские работодатели считают, что если своевременно планировать меры по безопасности труда, то позже не нужно будет расходовать на это дополнительные средства. Если сравнивать эту систему с существующей системой охраны и безопасности труда в России, то такие службы технического надзора очень похожи на некий симбиоз Гострудинспекции и комитета по труду.

В Великобритании на уровне государства существует стратегический план, цель которого состоит в повышении к 2010 году культуры производства, безопасности труда и здоровья работников. Поэтому, в настоящее время усиленно решается задача повышения уровня сотрудничества и координации выработки стандартизированного подхода к сбору и получению данных о состоянии здоровья работников на производстве. Как было подсчитано, в случае выполнения всех пунктов этого плана, экономическая выгода для британского общества и государства в целом составит от 8 до 20 млрд фунтов стерлингов (или, как минимум, 420 млрд руб. по курсу ЦБ РФ на 01.01.2004 года). Сумма довольно внушительная.

В Польше возникновение любого несчастного случая на производстве сопровождается анализом экономических потерь для всех вовлеченных сторон – работодателя, травмированного лица и общества. Анализ базируется на разработанной методике сбора данных и расчета потерь от производственных несчастных случаев на уровне хозяйствующего субъекта. Так, понесенные предприятием потери от несчастного случая на производстве определяются как теоретическая стоимость, которая, с одной стороны, повышает накладные расходы предприятия, а с другой – уменьшает прибыль или увеличивает убыток. Причем в методике учитываются только контролируемые потери, которые могут быть снижены благодаря проведению соответствующих профессиональных мероприятий, созданию экономических стимулов для повышения эффективности управления безопасностью и охраной труда.

Как показали исследования, на польских предприятиях основную долю экономических потерь от производственного травматизма ( $\approx 40\%$ ) составляют потери, связанные с отсутствием работника на рабочем месте без замены. На всех предприятиях существуют скрытые резервы, позволяющие нейтрализовать потери, связанные с производственными травмами и заболеваниями. Расходы по проведению расследования несчастного случая составляют 5% от общей суммы потерь.

А вот методика предотвращения потерь при помощи внедрения на предприятиях безопасных производительных методов работы в Финляндии («ТУТТАВА») отличается не только эффективностью, но и простотой, и относительной дешевизной. Ее главный принцип звучит как «отличный порядок способствует отличному бизнесу», или «всеу свое место». В этих простых формулировках содержится глубокий смысл и серьезная работа по установлению стандартов порядка, соответствия рабочих мест этим стандартам и контроль за соблюдением этих стандартов. На практике все вышесказанное выражается в следующих постулатах:

- когда рабочие могут легко найти надлежащие орудия труда для работы, они более охотно их используют, что позволяет делать работу быстрее, эффективнее, безопаснее;
- когда материалы хранятся должным образом, огнетушители легко доступны, это не только уменьшается вероятность взрыва или пожара, но и по возможности облегчат борьбу с огнем, а сотрудники смогут без труда покинуть помещение;
- если избавиться от ненужных вещей, то освободятся ценные площади;
- если инструменты, оборудование и средства индивидуальной защиты содержаться в надлежащем состоянии, то они дольше сохраняются в рабочем состоянии;
- упорядоченные условия работы благоприятно влияют на имидж компании и производят выгодное впечатление и на работающих, и на гостей.

В результате внедрения методики снижение травматизма на одной финской судовой верфи составило 70%. Нет сомнения, что и на российских предприятиях после внедрения такой системы число случаев производственного травматизма заметно уменьшится.

Здесь приведены лишь четыре модели по уменьшению влияния человеческого фактора в странах Европы. Конечно, слепо копировать их в российских условиях хозяйствования не стоит, но некоторые концептуальные положения являются достаточно экономически привлекательными.

тельными и доступными. Как, например, финская методика, направленная как раз на недопущение несчастных случаев на производстве по причине халатности работников и работодателей. А расчет работодателем своих потерь при возникновении несчастного случая на производстве и сравнительный анализ с затратами на охрану труда возможно заставит многих сделать выбор в пользу безопасного производства и недопущения травматических ситуаций.

## ОЦЕНКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ СПРОСА НА АВТОМОБИЛИ

Ст. гр. ИСЭ-92 Е.С.Кулавский, Д.А.Ковылин  
Научный руководитель д.т.н., проф. О.И.Пятковский

Изучение и прогнозирование спроса на продукцию фирмы является одной из основных функций маркетинга. Решение задач оценки спроса проводится в пространстве и во времени. Пространство определяется территорией исследуемого рынка. Это может быть страна в целом, какая-либо ее часть, регион, область, город, район и т. д. Во времени происходит развитие спроса от зарождения через становление к отмиранию.

Спрос — сложное социально-экономическое явление, которое складывается и развивается в определенных условиях под влиянием различных по своей природе взаимосвязанных факторов (численность населения, реальные доходы населения, динамика цен и т.п.).

Исследование спроса предполагает выявление факторов, повлиявших на установление уровня текущего рыночного спроса. В нашей работе производится выявление факторов влияющих на спрос населения на автомобили. Все факторы структурированы и представлены в виде дерева, вершинами которого являются показатели. Каждый показатель оценивает степень влияния соответствующего фактора на результирующий показатель — совокупный спрос на автомобили. Затем определяются тенденции в развитии этих факторов и, на основании этих данных, делается прогноз спроса на автомобили в предстоящем периоде.

Принципиальная возможность составления прогноза конъюнктуры товарного рынка как в целом, так и отдельных его частей определяется характером природы причинно-следственных связей в развитии экономических явлений. Задача прогнозирования состоит в том, чтобы на базе настоящего с учетом прошлого, исследуя действующие тенденции, дать наиболее вероятную картину развития данного явления на перспективу. Прогнозные решения находятся в области допустимых решений из множества возможных.

Прогноз служит основой создания маркетинговой программы и производственного плана. Его цель — дать наиболее вероятные альтернативные пути развития исследуемого рынка при заданном уровне знаний и закладываемых предпосылках. Следовательно, прогнозирование спроса представляет собой исследование будущего (возможного) спроса на товары (услуги) в целях обоснования инвестиций, а также производственных планов.

В основе прогнозирования лежат аналогии, та же экстраполяция и модели будущего состояния рынка. Соответственно можно выделить три различных подхода к разработке прогнозов:

- экспертный опрос;
- экстраполирование;
- моделирование.

Совместное использование этих подходов приводит к комбинированным методам прогнозирования, которые, на наш взгляд, отличаются большей объективностью.

Существует более 100 различных методов и приемов прогнозирования, отличающихся по своему инструментарию, области применения и научной обоснованности.

Прогнозированию сопутствует одно из следующих условий:

- ) наличие формальной модели;
- ) отсутствие формальной модели, но наличие статистических данных, на основе которых можно построить модель и провести экстраполяцию;
- ) в случае отсутствия модели и статистических данных используются экспертные и другие методы решения нечетких проблем.

В силу этого методы прогноза классифицируются по различным критериям. Однако всеми авторами выделяются группы качественных и количественных методов.

Качественные методы. С помощью человеческих знаний и интуиции формулируются будущие состояния рыночного спроса (увеличение, уменьшение, останется на том же уровне). Как правило, применяются оценки экспертов.

Количественные методы. Количественная оценка будущего состояния спроса на основе данных прошедших периодов и действующих в настоящее время и в будущем факторов с помощью математических методов.

Комбинированные методы. Используя результаты прогнозов, полученные различными методами, рассчитывают интегрированный прогноз спроса в виде точечной или интервальной оценки.

В последнее время все большее распространение получают системы нейросетевого анализа и нейросетевого прогнозирования.

Для автоматизации процессов оценки и прогнозирования на предприятии нами разрабатывается информационная система «Комплексное исследование рынка». Она состоит из следующих блоков: сбор информации, анализ информации, прогноз.

Блок «Сбор информации». Здесь предусмотрен сбор как первичной, так и вторичной информации.

Первичная информация включает в себя анкетные данные и данные о конкурентах, полученные в ходе непосредственного наблюдения за конкурентами.

Вторичная информация получается в результате обработки каких-либо документов. В нашем случае это отчеты ГИБДД, отчеты органов Госкомстата, публикации прессы, данные о конкурентах, бухгалтерская отчетность предприятия.

Блок «Анализ информации». Здесь предусмотрена возможность проведения анализа спроса, сбыта, покупателя, товаров, конкурентов. Результаты анализа представляются в наглядной и доступной форме (таблицы, диаграммы, графики).

Блок «Прогноз». Здесь с помощью нейронных сетей и продукционных систем на основании собранной и обработанной информации о факторах, влияющих на спрос, делается прогноз спроса на автомобили в предстоящем периоде.

В ходе нашей работы были опробованы методы прогнозирования из каждой из представленных выше групп с использованием реальных данных по Алтайскому краю за 2002 и 2003 годы. В результате сравнения результатов прогнозирования, был выбран наиболее подходящий с нашей точки зрения вариант прогнозирования спроса на автомобили – нейронные сети в сочетании с продукционными системами. Именно этот вариант прогнозирования и заложен в разрабатываемую нами информационную систему «Комплексное исследование рынка».

## АИС ПОДБОРА ВЫПУСКНИКОВ ПО ЗАЯВКАМ ПРЕДПРИЯТИЙ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ

Ст. гр. ИСЭ-91 А.С. Мамаев., Д.В. Стригунов  
Научный руководитель д.т.н., проф. О.И. Пятковский

В ходе работы были подробно исследованы следующие экономические категории:

- маркетинг образовательных услуг;
- маркетинг рабочей силы;
- рынок труда (общая характеристика, структура, механизм функционирования).

Маркетинговые исследования образовательных услуг включают в себя девять основных направлений: изучение рынка образовательных услуг, потребителей, цены, каналов продвижения, конкурентов, рекламы, методов стимулирования продаж, персонала, процесса обучения, внутренней маркетинговой среды вуза.

Результатом маркетинговых исследований являются конкретные разработки и данные, которые используются при выборе и реализации стратегии и тактики маркетинговой деятельности образовательного учреждения.

Предмет маркетинга в сфере образования — это философия, стратегия и тактика отношений и взаимодействий потребителей (пользователей) и производителей образовательных услуг и продуктов в условиях рынка, свободного выбора приоритетов и действий с обеих сторон обмена ценностями. Целевой результат маркетинговой деятельности — это наиболее эффективное удовлетворению потребностей: личности — в образовании; учебного заведения — в развитии и в благосостоянии его сотрудников; фирм и других организаций-заказчиков — в росте кадрового потенциала; общества — в расширенном воспроизводстве совокупного личностного и интеллектуального потенциала.

Особую роль среди субъектов маркетинга ОУП (образовательных услуг и продуктов) играет личность учащегося, студента, слушателя. Это не просто материальный носитель образовательных услуг, копилка передаваемых знаний, не только их пользователь в процессе труда, но и их единственный конечный потребитель.

Фирмы, предприятия, учреждения и организации, включая в этом качестве и органы управления, выступая как промежуточные (а не конечные) потребители ОУП, формируют более или менее организованный спрос на них и предъявляют его на рынке.

Образовательные учреждения выступают в роли субъектов, формирующих предложение, оказывающих и продающих ОУП.

С точки зрения маркетинга в функции образовательного учреждения входит:

- оказание обучающимся услуг по приобретению (передаче) желаемых и необходимых знаний, умений и навыков (как по содержанию и объему, так и по ассортименту и качеству);
- производство и оказание сопутствующих ОУП, а также оказание воздействий, формирующих личность будущего специалиста;
- оказание информационно-посреднических услуг потенциальным и реальным обучающимся и работодателям, включая согласование с ними условий будущей работы, размеров, порядка и источников финансирования ОУП и др.

Роль государства и его органов управления (в т.ч. на местах) особенно весома в маркетинге ОУП, в отличие от маркетинга других товаров и услуг. Повсеместно в странах с рыночной экономикой государство осуществляет правовую защиту субъектов маркетинга (прежде всего потребителей) от монополизма, от недобросовестности в бизнесе, рекламе, обеспечении качества товаров и услуг, ведет статистику, содействует проведению масштабных рыночных исследований и др.

При проектировании и разработки АИС по подбору выпускников ВУЗа необходимо изучить такую экономическую категорию как рынок труда.

Рынок труда, как и рынки капиталов, товаров, ценных бумаг и т.д., является составной частью рыночной экономики. На нем предприниматели и трудящиеся совместно ведут переговоры, коллективные или индивидуальные, по поводу трудоустройства, условий труда и заработной платы.

Составные части или элементы рынка труда:

1. Стороны рыночных отношений или субъекты рынка: работодатели или их представители и ищущие работу люди.
2. Правовые акты, регламентирующие отношения субъектов рынка труда.
3. Конъюнктура рынка – соотношение спроса и предложения труда, определяющая ставки заработной платы на конкретные виды труда и уровень занятости населения.
4. Службы занятости населения (центры, биржи, бюро, электронные кадровые агентства, составной частью которых является разрабатываемая АИС и др.).
5. Инфраструктура рынка труда: службы профориентации, подготовки и переподготовки работников, фонды занятости, рекламные фирмы и др.
6. Система социальных выплат и гарантий для высвобождаемых из производства, переводимых на новое место работы, безработных.
7. Альтернативные временные формы обеспечения занятости: общественные работы, надомный труд, сезонные работы и др.

Основные особенности товара «труд»:

- собственник и носитель этого товара – человек со всеми его правами и обязанностями, охраняемыми законом. Предприниматель не может произвольно использовать работника, он должен соблюдать общественные и правовые нормы, регулирующие рынок труда.

- труд – это товар производственного назначения, но, в отличие от вещественных факторов производства, он несет на себе личностную нагрузку и поэтому является решающим.

- особенность товара «труд» заключается также в том, что его невозможно хранить, как другие товары. Более того, если работник не продал свои способности и навыки, он не будет иметь дохода, а, следовательно, и средств к существованию, которые нужны ему постоянно. А количество этих жизненных средств и их цена на рынке не зависят от того, продал работник свой труд или нет. Эта особенность имеет огромное значение для рыночной экономики в целом.

- полезность труда как товара начинается после начала использования. Он не уничтожается при использовании, а, напротив, создает или участвует в создании благ.

Важнейшим компонентом рынка труда является механизм его функционирования.

Механизм рынка труда представляет собой взаимодействие и согласование разнообразных интересов работодателей и трудоспособностью населения, желающего работать по найму на основе предложения труда и спроса на него.

Важным моментом для достижения равновесия спроса и предложения является знание таких сочетаний требований субъектов рынка труда друг к другу, которые приводили бы к равновесной конъюнктуре рынка труда.

Для эффективного отбора первостепенное значение имеет определение критериев, на основании которых будет приниматься решение о преимуществах соискателей.

Обобщая накопившийся опыт и учитывая, что АИС по подбору кадров должна в значительной степени отвечать требованию универсальности, мы считаем, что необходимо использовать от 15 до 20 критериев, на основе которых будет осуществляться выбор специалиста. В этот список необходимо включить как «классические» критерии (пол, возраст, опыт работы, образование, желаемый оклад и т.д.), так и категории, касающиеся психологического портрета личности (мотивация, инициативность, самостоятельность, организованность и т.д.).

В АлтГТУ маркетинговым исследованиям уделяют пристальное внимание. В рамках проекта информатизации университета был открыт специальный отдел Маркетинговых Исследований (рисунок 1). За небольшое время его существования проделана большая работа, в частности создана единая база студентов, выпускников, преподавателей. Также была создана автоматизированная информационная система «Маркетинг». Но самое главное был разработан Web-ресурс отдела. Интернет решения в настоящее время это наиболее экономичный и эффективный инструмент маркетинговых исследований. Система трудоустройства, организованная отделом, позволяет предприятиям и организациям, заинтересованным в привлечении квалифицированных кадров, не только подбирать наилучших специалистов, но и влиять на процесс обучения, в результате чего принимать на работу идеально подходящих кандидатов.

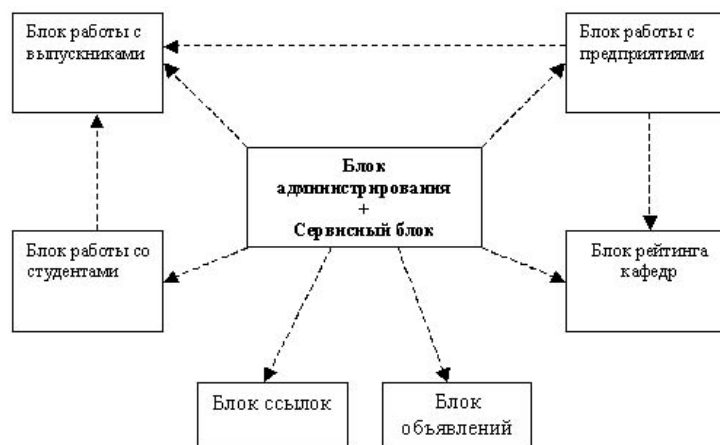


Рисунок 1



Таким образом, разработка и сопровождение сайта Маркетинговых исследований – мощный и эффективный инструмент в области маркетинговой деятельности вуза.

В рамках преддипломной практики нами были доработаны следующие блоки Web-ресурса ОМИ:

- «Блок работы с выпускниками» позволяет добавлять, удалять, редактировать информацию о выпускниках, производить поиск работы, задавать поиск выпускника по базе данных, проходить тестирование.

- «Блок работы с заявками предприятий» позволяет добавлять, удалять информацию о заявках предприятий, осуществлять подбор кандидатов по заявкам, просматривать список вакансий, добавлять вакансии.

- «Блок администрирования» позволяет редактировать справочники базы данных АИС «Маркетинг», осуществлять контроль пользователей, удалять, редактировать информацию о пользователях, настраивать классификаторы для подбора кандидатов по заявкам.

Систему тестирования предполагается использовать для автоматизированного тестирования выпускников всех специальностей, занесение результатов в базу данных. Далее данные совместно с другой информацией о студентах будут использоваться АИС по подбору выпускников ВУЗа, которая будет по заданным критериям осуществлять отбор специалистов и рекомендовать их предприятиям.

Система тестирования предназначена для непрерывной оперативной работы в Интернете в режиме ON-line. Алгоритм обработки данных и наполнения базы данных позволяет работать с тестами неограниченному числу пользователей сети Интернет. Программа тестирования написана на объектно-ориентированном языке PHP (для возможности более легкой модернизации) под ОС Windows. Использование технологии MySQL позволяет иметь доступ к базам данных более миллиона пользователей одновременно.

В качестве источников разработки системы тестирования послужили информационные материалы, полученные в результате анализа технологии Интернет тестирования, тестов по Психологии ведущих ученых в этой области.

В результате были сформированные типы тестов, определяющие следующие поведенческие составляющие личности: объективность, решительность, творческий потенциал, организованность, самостоятельность, оперативность, справедливость, уверенность. По каждому тесту выдается результат и происходит запись в базу данных «Выпускники». В дальнейшем данная информация используется при непосредственном подборе специалиста по заявкам организаций.

Создание АИС по подбору выпускников ВУЗа по заявкам организаций является завершающим этапом дипломного проекта. Большинство виртуальных кадровых агентств работают по технологии заявок. То есть на информационном Web-ресурсе предприятие заполняет заявку на кандидата для той или иной работы. Информация поступает в базу данных Web-сервера виртуального кадрового агентства. Затем персонал агентства рассматривает заявку и производит отбор из имеющихся кандидатур. После чего на e-mail предприятия поступает список подходящих работников. В результате обмен информацией происходит достаточно долго. В рамках дипломной работы мы разработали интерактивную систему подбора выпускников по заявкам предприятий, которая несомненно имеет гораздо большую эффективность.

Суть АИС подбора выпускников заключается в следующем. Предприятие после регистрации на Web-ресурсе ОМИ, получает доступ к сервису подбора. Выбирая те или иные критерии подбора можно задать необходимые характеристики будущего работника. Тем самым «отсеивается» большое количество «возможных» кандидатов, которые подходят лишь по ряду признаков, но не по всем. Если учесть что Web-ресурс ОМИ взаимодействует с внутривузовской АИС «Маркетинг», которая содержит уникальную базу данных всех выпускников ВУЗа, то можно предположить, что «отсев» возможных кандидатов просто необходимое условие поиска, причем должна быть реализована именно автоматическая обработка информации, иначе будет тратиться слишком много времени.

Критерии подбора в системе представлены в виде списков значений. Например, критерий возраста предполагает выбор 3 категорий: от 21 до 25 лет, от 25 до 30 лет, от 30 до 50 лет. Если тот или иной критерий неважен для предприятия, то всегда можно выбрать категорию – неважно, предполагающую любой вариант.

После настройки всех критериев автоматически в режиме On-Line формируется таблица с кандидатами, чьи характеристики подходят для предприятия. Есть возможность просмотреть анкету, любого из выбранных кандидатов.

Таким образом, предприятие получает оперативную информацию о имеющихся кандидатах в максимально короткие сроки.

Кроме того, полезную информацию получает и ВУЗ. При настройке критериев подбора, формируется специальная таблица «статистики подбора», в которую заносится информация о запросе того или иного предприятия. В дальнейшем можно проанализировать данную таблицу и сделать выводы о спросе на образовательные услуги в ВУЗе, о наиболее важных критериях для предприятий. «Статистика подбора» может стать важным инструментом в области маркетинговых исследований ВУЗа.

АИС подбора выпускников и подобные узкоспециализированные системы в Интернете в скором времени будут незаменимы. Быстрый, качественный и недорогой поиск нового работника, несомненно, улучшит ситуацию на рынке труда. Молодые специалисты АлтГТУ смогут найти достойную работу сразу после окончания ВУЗа. Предприятия же получают в свой актив профессиональные кадры одного из лучших ВУЗов Сибири.

## ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Ст. гр. ИСЭ -92 Е.Н. Переседова

Научный руководитель д.т.н., проф. О.И. Пятковский

Обеспечение эффективного функционирования организаций требует экономически грамотного управления их деятельностью, которое во многом определяется умением её анализировать. С помощью анализа изучаются тенденции развития, исследуются факторы изменения результатов деятельности, обосновываются бизнес-планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, вырабатывается экономическая стратегия её развития.

Финансовый анализ – это научная база принятия управленческих решений в бизнесе. Для их обоснования необходимо выявлять и прогнозировать существующие и потенциальные проблемы, финансовые риски, определять воздействие принимаемых решений на уровень рисков и доходов субъекта хозяйствования.

Для проведения качественного финансового анализа нужны опытные высококвалифицированные специалисты, которых можно найти не на каждом предприятии. Кроме того, особенностями задач оценки являются их сложность и неформализованность, большие массивы первичной информации, искаженность и неточность данных, нестабильность внешней среды, неопределенность внутренних взаимосвязей. Простые математические методы для автоматизации аналитических задач не подходят.

Поэтому в последнее время стали предприниматься активные попытки применить знания ученых в области искусственного интеллекта к экономической сфере, экспертные системы помогают заменить человека во многих отраслях деятельности.

Для решения аналитических задач были использованы работы российских и зарубежных авторов: Ковалева В.В., Савицкой Г.В., Шеремета А.Д., Кармина Т.Р., Донцовой Л.В., Русак Н.А.

Основываясь на данных методиках, оценка финансового состояния предприятия проводилась по следующим группам показателей: ликвидность, финансовая устойчивость, деловая активность, рентабельность, имущественное положение.

При проведении экспериментов было решено использовать нейросетевую оценку для определения значений деловой активности, ликвидности, имущественного положения. Эти задачи являются не формализованными, сложными для описания, выводы по этим группам коэффициентов основаны на показателях, значения которых достаточно разнородны.

Для оценки рентабельности и оценки финансовой устойчивости было решено использовать оценку производственной системы. Это объясняется высокой частотой изменения нормативных значений коэффициентов этих групп для предприятия, поэтому правила получения оценок часто изменяются, что позволяет организовать производственную модель. Кроме того логический вывод по этим группам достаточно прост, производственная модель позволяет обеспечить наглядность получения оценок.

Основное преимущество производственных экспертных систем – способность использовать знания экспертов и логическая прозрачность принимаемых решений. Однако, производственные экспертные системы не обладают достаточной гибкостью при модификации базы знаний. Решение задач оценки значительного размера приводит к разрастанию базы знаний, целостность и непротиворечивость которой в этом случае проконтролировать сложно. Кроме того, не всегда существует возможность представления экспертных знаний в виде четко сформулированных правил продукции. Применения нейронных сетей для оценки состояния социально-экономических объектов также сопряжено с некоторыми трудностями, главная из которых логическая непрозрачность получаемых результатов.

Производственная модель, или модель, основанная на правилах, позволяет представить знания в виде предложений типа: Если (условие), то (действие), постусловие. Под условием понимается некоторое предложение-образец, по которому осуществляется поиск в базе знаний, а под действием – действия, выполняемые при успешном исходе поиска. Постусловие описывает действия и процедуры, которые необходимо выполнить после реализации действия.

Под искусственной нейронной сетью понимается некоторое вычислительное устройство обработки информации, состоящее из большого числа работающих простых процессорных элементов – нейронов, связанных между собой линиями передачи информации – связями или синапсами. Нейронные сети применяются для решения различных задач классификации и прогнозирования. Нейронная сеть обучается решению задачи на основании некоторой обучающей выборки – "задачника", состоящего из набора пар "вход–требуемый выход", и далее способна решать примеры, не входящие в обучающую выборку.

Если говорить о финансовом анализе, задачник будет представлять собой набор значений коэффициентов и соответствующую им оценку состояния предприятия. Через задачник эксперт передает свой опыт программе и она начинает действовать по имеющимся шаблонам. Получив экспертные знания, программа начинает обучаться.

Для решения задач классификации используются различные математические методы: математической статистики, кластерного, регрессионного, факторного анализа и т.д. По сравнению с этими методами подход, основанный на применении искусственных нейронных сетей, обладает рядом преимуществ. Во-первых, создается единая для всех задач вычислительная парадигма. Используя нейросети со сравнительно небольшим числом нейронов, можно решать достаточно сложные задачи классификации. В нейронных сетях можно использовать любое количество независимых и зависимых признаков, число примеров для разных классов может быть различным. Все эти преимущества создают благоприятные условия по внедрению искусственных нейронных сетей в интеллектуальных компонентах информационных систем.

Процесс решения задач оценки в рамках гибридной экспертной системы представляет собой последовательное решение следующих задач:

- 1 Настройка гибридной экспертной системы на предметную область.
- 1.1 Построение иерархии задач.
- 1.2 Выбор метода решения для каждой задачи
- 1.3 Формирование баз знаний для всех используемых методов по каждой сопоставленной им задаче.

## 2 Расчет оценки

### 3 Интерпретация и объяснение полученной оценки.

Первый шаг обучения нейросети – составление обучающих выборок. Настройка параметров нейросети производится на основе обучающей выборки, которая содержит примеры, описывающие состояние объекта исследования, и значения целевого параметра. Например, для экономических задач оценки деятельности конкретного предприятия наиболее характерно применение временных отсчетов в качестве базового параметра измерения, т.е. примеры значений параметров объекта отличаются тем, что измерены в различные моменты времени. Каждая выборка должна содержать рассчитанные коэффициенты и значение обобщающего показателя. Например, для ликвидности нужно рассчитать коэффициент текущей, быстрой и абсолютной ликвидности и выставить общую оценку ликвидности. При решении неформализованных задач, таких, например, как оценка состояния объекта управления, получение целевого параметра экспериментальным путем невозможно. В этом случае используется экспертная информация, формируемая опытным специалистом в соответствующей области знаний или группой экспертов при помощи метода экспертной оценки. Сущность этого метода заключается в организованном сборе суждений и предложений специалистов (экспертов) по рассматриваемому вопросу с последующей обработкой полученных ответов и приведением их к виду, наиболее удобному для решения поставленной задачи.

При отборе специалистов используются различные методы: 1) анкетирование; 2) самооценка; 3) коллективная оценка. При отборе специалистов методом анкетирования пригодность специалиста для участия в экспертизе устанавливается с помощью коэффициента компетентности ( $K_k$ ), рассчитывается по формуле  $K_k = \frac{\sum y_{ij}}{\sum y_i}$  ( $i = 1, 2, 3, \dots, p$ ), где  $y_{ij}$  – весовой

коэффициент, соответствующий  $j$ -й альтернативе ответа эксперта на  $i$ -й вопрос;  $y_i$  – максимальные весовой коэффициент для показателя  $i$ .

Метод самооценки дает возможность получить дополнительные сведения об осведомленности эксперта по отдельным деталям анализируемой проблемы. Степень собственной эрудированности по частным вопросам оценивается по 11-бальной (0-10) шкале. Компетентность эксперта определяется по формуле  $K_k = \sum_{i=1}^n k_i / n$  ( $i = 1, 2, 3, \dots, m$ ), где  $k_i$  – самооценка в

баллах, характеризующая степень ознакомления специалиста с  $i$ -й проблемой;  $n$  – максимальная возможная самооценка.

В данной работе использовались совместные результаты анкетного метода и метода самооценки. В экспертную группу вошли пять экспертов, каждый из которых выставил оценки по десятибалльной шкале 40 примерам.

На сформированной выборке обучается набор нейронных сетей с различной структурой – нейросетевых экспертов. Идея определения компетентности с использованием нейронных сетей основана на их аппроксимирующих свойствах. Лучшим экспертным мнением в группе будет то, которое легче всего поддается нейросетевой аппроксимации.

Критерии оценки компетентности: 1) количество противоречивых примеров в таблице индивидуальных оценок  $i$ -го нейросетевого эксперта; 2) минимальное количество нейронов необходимое для обучения нейронной сети с заданной точностью; 3) количество входных показателей, которые исключаются в процессе контрастирования нейросети.

По каждой выборке проводится серия экспериментов по обучению нейронных сетей с целью определения минимально необходимого для решения задачи количества нейронов. Обученные нейросети контрастируются по входным показателям, сокращенное количество

фиксируется. Затем вычисляется оценка компетентности по формуле:  $OK_i = \frac{K_i}{\sum_{i=1}^n K_i}$ , где

$$K_i = 1 / \left( \frac{m_i^{pd}}{m^{pd}} + \frac{r_i}{r} + \frac{v_i^d}{v^d} \right), m_i^{pd} - \text{доля противоречивых примеров в таблице } i\text{-го эксперта, } r_i -$$

минимальное количество нейронов,  $v_i^d$  - доля сокращенных входных показателей, в знаменателе – соответствующие средние значения. С помощью полученных оценок компетентности вычисляется групповая оценка, которая более адекватно отражает алгоритм решения задачи.

При проведении экспериментов были получены 15 искусственных нейронных экспертов, организован «консилиум» нейросетей. Результат консилиума представляет собой групповую оценку нейросетевых экспертов полученную: 1) с учетом коэффициентов компетентности; 2) без учета коэффициентов компетентности, как среднеарифметическая индивидуальных оценок.

Основные результаты работы: 1) изучена предметная область финансового анализа состояния предприятия; 2) проведен анализ методов, применяемых для решения задач оценки, выявлен ряд недостатков, не позволяющих использовать какой-либо один из них для широкого спектра задач оценки в экономических объектах; 3) построено дерево иерархии анализа; 4) получены нейросетевые экспертные оценки различными методами; 5) получены оценки финансового состояния предприятия ОАО «Алтай-Лада».

## СИСТЕМА РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КЛИЕНТОВ БАНКА. РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Ст. гр. ИСЭ - 92 М.В. Соколова

Научный руководитель доц. каф. ИСЭ Г.В. Сапожников

Развитие рыночных отношений обостряет нестабильность экономических процессов, что способствует возникновению рисков. В связи с тесным взаимодействием банков с экономикой понятие риска в банковском деле имеет широкое значение. Одним из самых существенных видов рисков является кредитный риск. Основным методом снижения кредитного риска в банках является анализ кредитоспособности заемщика.

До настоящего времени методологические подходы к комплексному решению проблем оценки кредитоспособности заемщиков были достаточно слабо представлены в научных работах отечественных специалистов в области финансов.

Коммерческие банки заинтересованы в создании пригодной для практического применения комплексной, автоматизированной, легко адаптируемой под изменяющиеся экономические условия системы формально-математического и эвристического анализа показателей кредитоспособности.

Точная, максимально адекватная оценка кредитоспособности заемщика позволит предотвратить неоправданные кредитные вложения, обеспечить своевременный и полный возврат ссуд, снизить риск неплатежа.

В мировой практике наибольшее распространение получили модели рейтинговой оценки предприятий - заемщиков (клиентов банка), в которых оценка кредитоспособности рассчитывается на основе полученных значений показателей и выражается в баллах.

Методологическая необходимость выбора, измерения показателей кредитоспособности, их сопоставления и выявления значимости вклада того или иного показателя в общую оценку кредитоспособности заемщика возникла в связи с потребностями практики.

Была разработана автоматизированная информационная система рейтинговой оценки кредитоспособности клиентов банка, которая может использоваться в кредитных отделах банков для определения целесообразности предоставления кредита тому или иному заемщику.

Алгоритм расчета, позволяющий объединить количественные и качественные показатели, влияющие на общий уровень кредитоспособности предприятия-заемщика, был разработан на основании методов, используемых в зарубежной и российской практике.

Для определения наиболее значимых финансовых показателей в рамках данной работы было проведено исследование с помощью нейросетевых технологий, а также корреляционного анализа. Соотношения коэффициентов, используемые в методе анализа иерархий для определения весовых значений, определяются экспертным путем экономистом кредитного отдела в соответствии со спецификой отдельных отраслей хозяйственной деятельности, а также с группами конкретных заемщиков.

Для расчета итогового рейтинга клиента использован метод, описанный в методике определения кредитоспособности заемщика Сбербанка России. По каждому из показателей на основе сравнения полученных значений с нормативными или с установленными достаточными (если норматив не определен) заемщику присваивается определенная категория. Далее рассчитывается сумма баллов по этим показателям в соответствии с их весами. Итоговый рейтинг (класс) заемщика определяется путем суммирования произведений категории каждого показателя на его весовое значение.

Созданная автоматизированная информационная система позволяет решать следующие задачи:

- сбор и хранение данных о заемщиках банка;
- анализ финансового положения, оборотов по счету, кредитной истории, предоставляемого обеспечения, качественной оценки деятельности каждого кредитующегося клиента;
- расчет комплексной оценки кредитоспособности каждого заемщика;
- составление рейтинга клиентов банка с точки зрения их кредитоспособности.

Основываясь на полученной с помощью данной АИС оценке кредитоспособности предприятия - заемщика, можно корректировать условия кредитования, снижать или увеличивать процентную ставку, осуществлять пересмотр лимита кредитования. Система позволяет настраивать весовые коэффициенты показателей оценки кредитоспособности, а также самостоятельно изменять разбивку финансовых показателей на категории в зависимости от их фактических значений, что позволяет оптимальным образом настроить расчет под конкретные группы заемщиков, учитывая специфику отдельных отраслей хозяйственной деятельности.

В практической деятельности банка предложенная система:

- maximизирует вероятность верной оценки кредитной сделки;
- повышает оперативность принятия решения о предоставлении кредита, позволяет максимально автоматизировать этот процесс;
- способствует упорядочению и унификации информационных потоков от предполагаемого заемщика к банку;
- ликвидирует информационную перегруженность руководящих работников банка;
- позволяет формировать глобальные унифицированные системы данных а заемщиках, кредитных инспекторах и пр.

Все перечисленные выше факторы обеспечивают повышение качества кредитного портфеля банка, сокращают затраты при принятии кредитных решений. Разработка подобных систем особенно важна при современном скачке в развитии глобальных информационно-компьютерных систем и технологий, ведущих к 100%-й автоматизации всех банковских операций.

## СИСТЕМА РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КЛИЕНТОВ БАНКА. ФОРМИРОВАНИЕ РЕЙТИНГА ПРЕДПРИЯТИЙ НА УРОВНЕ РЕГИОНА

Ст. гр. ИСЭ - 91 Н.С. Давыдова

Научный руководитель доц. каф. ИСЭ Г.В. Сапожников

На сегодняшний день рыночная экономика требует создания общедоступной системы обеспечения всех заинтересованных лиц информацией о деятельности тех или иных субъектов производства, сравнительного анализа их работы.

К таким заинтересованным лицам, прежде всего, относятся организации, занимающиеся выдачей кредитов, в частности банки, так как процесс кредитования связан с действием многочисленных и многообразных факторов риска, способных повлечь за собой непогашение ссуды в обусловленный срок.

Поэтому прежде чем принимать решение о предоставлении кредита необходимо проанализировать отчетную документацию потенциального заемщика, изучить специфику предприятия, денежные потоки и многие другие факторы. Другими словами, деятельность предприятия должна обеспечивать способность его своевременно исполнять обязательства, в частности и по полученным от банка кредитам.

Надежность предприятия устанавливается на основе рейтинговой системы. Чем выше значение по рейтингу у предприятия, тем больше шансов получить кредит.

Информационная потребность банков постоянно возрастает. Оценка кредитоспособности, а, следовательно, решение о выдаче или отказе в кредите, уже не ограничивается балансом и отчетом о прибылях и убытках. Доходность, а также положение на рынке и конкурентоспособность начинают приобретать большое значение.

Таким образом, система рейтинговой оценки надежности заемщиков должна включать, с одной стороны, оценку финансового состояния а, с другой стороны, экспертную оценку иных факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятий. То есть должна определяться на основании комплекса взаимосвязанных качественно-количественных показателей.

На данный момент существует достаточно много различных методик и моделей оценки кредитоспособности заемщиков. Но большинство из них ориентированы преимущественно на один аспект деятельности предприятия: количественный или качественный.

Из всего перечня наиболее гибким и легко модифицируемым к решению любых задач является метод анализа иерархий, он достаточно прост в применении и последующей аналитике при проведении сравнительного анализа большого числа элементов, что особенно важно при составлении рейтинга предприятий.

В рамках дипломного проекта была разработана автоматизированная информационная система (АИС) рейтинговой оценки кредитоспособности клиентов банка с использованием метода анализа иерархий.

Она позволяет решать следующие задачи:

- сбор и хранение данных о заемщиках банка;
- определение класса кредитоспособности клиентов;
- составление сводного рейтинга клиентов банка с точки зрения их кредитоспособности, а также его детализация на рейтинги по финансовой отчетности, оборотам по счетам, качественной оценке, кредитной истории и обеспечения.

Данная система может использоваться в кредитных отделах банков для определения целесообразности предоставления кредита тому или иному клиенту банка.

Основываясь на полученной с помощью данной АИС оценке кредитоспособности предприятия - заемщика, можно корректировать условия кредитования, снижать или увеличивать процентную ставку, осуществлять пересмотр лимита кредитования.

Система настройки весовых значений показателей оценки и присвоения заемщику категории по каждому из показателей оценки, позволяет оптимальным образом настроить

расчет под конкретные группы заемщиков, учитывая специфику отдельных отраслей хозяйственной деятельности.

Рейтинг предприятий, запрашиваемых кредит в банке, помогает последнему определить наиболее и наименее кредитоспособных заемщиков, а, следовательно, более эффективно строить свои кредитные отношения с клиентами. Предложенная в АИС рейтинговая оценка кредитоспособности предприятий основывается не только на финансовом положении заемщика или другом отдельном аспекте деятельности предприятия, а включает комплексный, всесторонний анализ по пяти направлениям:

- анализ финансового положения;
- анализ оборотов по счету;
- анализ кредитной истории;
- качественный анализ предприятия - заемщика;
- анализ обеспечения.

При составлении рейтинга по финансовому положению определяются значимые и не дублирующие друг друга финансовые показатели, влияющих на кредитоспособность. На основе этих показателей предприятия сравниваются по методу анализа иерархий, и составляется сводный рейтинг по финансовым показателям.

Качественный анализ предприятия заемщика в системе определяется экспертно путем прохождения теста пользователем - сотрудником кредитного подразделения. Тест включает вопросы касательно негативной информации о деловой репутации клиента, налогового риска, значимости предприятия в масштабах региона, уровня государственной поддержки и др. На основе полученных результатов строится рейтинг по качественному анализу.

В зависимости от числа просрочек по ранее выданным кредитам строится рейтинг по анализу кредитной истории. Упорядочение предприятий по анализу оборотов и обеспечения кредита осуществляется по значениям соответственно степени изменчивости оборотов по счету и показателя, характеризующего степень покрытия суммы кредита и процентов по нему оценочной стоимостью залога.

Результаты составления рейтингов по пяти направлениям оценки кредитоспособности являются базой для формирования комплексного, всестороннего рейтинга в соответствии с методом анализа иерархий.

Сводный рейтинг представляет собой список предприятий, упорядоченных по убыванию комплексного показателя. Чем больше комплексный показатель, тем более кредитоспособным является предприятие. Следовательно, банку следует уделять больше внимания тем клиентам, которые занимают верхние позиции списка.

Описанная АИС позволяет не только накапливать информацию о клиенте, определять класс кредитоспособности, но и в ходе составления рейтинга сравнивать предприятия по результатам их деятельности как в разрезе каждого из пяти направлений анализа, так и при комплексной оценке. Эта возможность является актуальной при составлении рейтинга предприятий, относящихся к отдельной отрасли или региону.

## АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА СБЫТА УСЛУГ ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ

Студент группы ИСЭ-91 Е.В. Затонский  
Научный руководитель к.э.н., доц. А.Г.Блем

Отрасли деятельности человека связанные, со сбытом, снабжением, производством и транспортировкой материальных ценностей достаточно хорошо изучены и описаны в различной литературе. Во второй половине 20-го века появилось новое научное направления называемое логистикой. Новизна логистического подхода состоит в интеграции перечисленных областей деятельности, с целью достижения желаемого результата с минимальными затратами времени и ресурсов.

Говоря о сбыте услуг передачи данных более детально была изучена сбытовая логистика, или логистика распределения, которая является неотъемлемая часть общелогистической сис-



темы, обеспечивающей наиболее эффективную организацию распределения производимой продукции. Говоря о логистике услуг передачи данных, мы обнаруживаем, что материальный поток, которым призвана управлять логистика, в большинстве своем представляет ни что иное, как поток данных от одного пользователя сети к другому. Безусловно, материальный поток, формирующийся при деятельности операторов связи, содержит не только данные, но и различное оборудование и комплектующие, необходимые для осуществления данной передачи. Сравнение экономических составляющих данных потоков, показывают, что удельный вес трафика значительно превосходит материальную составляющую.

На сегодняшний день как за рубежом, так и в России существуют различные виды корпоративных информационных систем призванных автоматизировать логистические процессы на предприятии вообще, и связанные со сбытом в частности. Информационные системы, позволяющие оптимизировать и автоматизировать внутреннюю деятельность компании, называются ERP (Enterprise Resources Planning) системами. Данные системы направлены на улучшение таких процессов, как планирование, изготовление, учет и контроль. Совсем другой класс систем представляют собой CRM (Customer Relationship Management) системы, в центре внимания которых находится клиент компании. Данные системы позволяют интегрировать клиента в сферу организации. Проблема состоит в том что большинство подобных систем созданы для целей логистического учета товаров, а не услуг. Данные системы нацелены на дискретные процедуры продажи товаров, а не на учет услуг предоставляемых постоянно. Кроме того, специфика учета технической базы сетей передачи данных не позволяет организовать их учет в подобных системах. В связи с этим необходимо проектирование системы, способной отразить специфику описанную выше.

Для анализа основных технологических процессов, происходящих на предприятиях связи, были использованы методологии семейства IDEF, и получены регламенты выполнения технологических операций, связанных с процессом реализации услуг. На рисунке 1 представлена декомпозиция основной контекстной диаграммы.

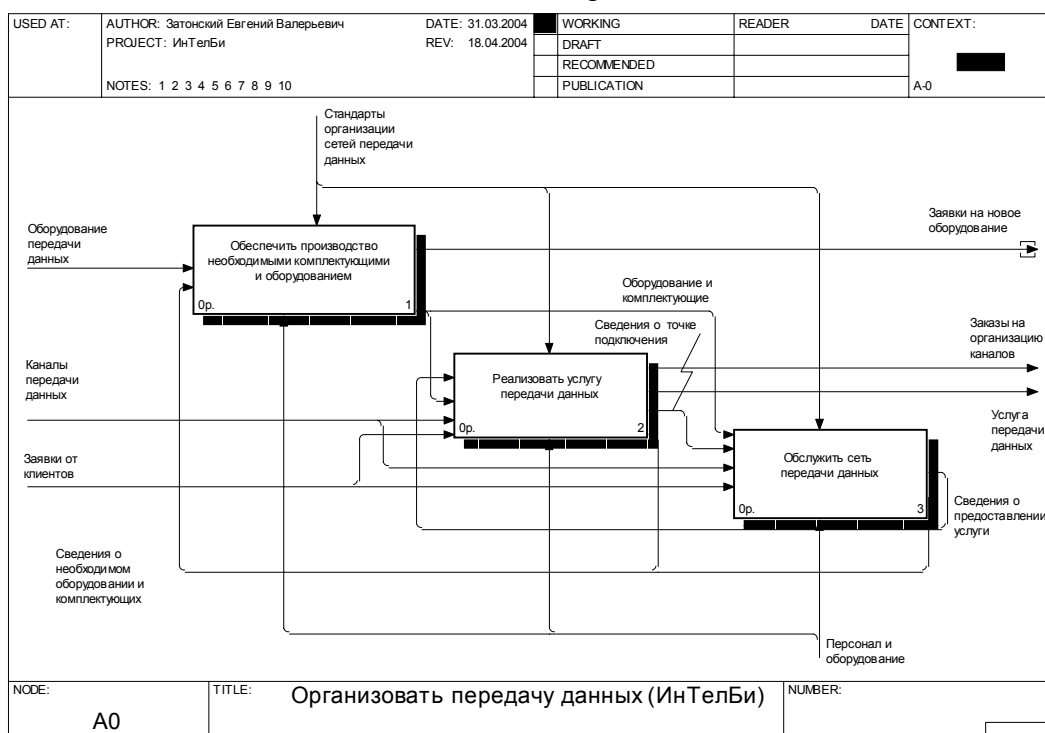


Рисунок 1. Декомпозиция контекстной диаграммы процесса предоставления услуг передачи данных

Согласно созданной в стандарте IDEF0 модели бизнес процессов сбыт услуг сводится к четырем основным процессам:

- Обработка поступающих заявок на обслуживание;
- Организация новых точек подключения к сети передачи данных;
- Учет объемов потребленного трафика;

- Выставление счетов за оказанные услуги;
- Организация дополнительных услуг.

Проектирование системы включает этап построения информационного поля. Данное поле получено на основе DFD диаграмм, являющихся декомпозицией процессов присутствующих в IDEF модели. Все таблицы присутствующие в системе разбиваются на два типа: справочники и журналы. Справочники содержат первичную информацию, которая заносится в систему, и обычно представляют собой описание какой либо сущности, например «Клиент компании». Журналы же строятся на основе информации содержащейся в справочниках и отражают какой либо процесс или событие. Проектируемая система должна иметь модульную структуру. В системе присутствуют модули четырех типов:

- Модули ведения реестров – данный вид модулей предназначен для введения реестров создаваемых документов и операций;
- Модули карточки – эти модули позволяют представить пользователю детализированную информацию по конкретной записи реестра в удобном для изучения виде;
- Модули строители - данные модули позволяют автоматизировать ввод в систему данных о том или ином процессе;
- Модули агенты – сервисный модуль напоминающий пользователю системы о каких либо событиях;
- Модули отчеты – данный вид модулей предназначен для предоставления пользователю возможности проведения анализа как деятельности отдела продаж в целом так и его отдельных работников, отслеживания темпы продаж.

Все модули системы связаны между собой функциональными связями.

Каждый из вышеперечисленных функциональных блоков так или иначе связан с базой данных содержащей информацию о клиентах компании. Ведение клиентской базы является одной из главных задач системы, в связи с этим в начале рассмотрим главный модуль системы – модуль «Клиенты». Единая клиентская база данных позволит специалистам различных подразделений использовать и редактировать информацию в системе, исключая при этом возможность дублирования общей информации о клиенте. Кроме того самая философия CRM отводит центральное место в системе клиенту, а вокруг него уже строится вся инфраструктура. Таким образом мы получаем, что модуль «Клиенты» становится центральным, а на него уже завязаны функциональными связями все другие. Модуль будет состоять из нескольких информационных блоков, часть из которых будет постоянно присутствовать на экране, остальные же будут переключаемыми.

Одним из процессов сбыта услуг передачи данных является проверка возможности организации DSL подключения. Для быстрого выполнения данной операции, нам необходимо иметь модуль позволяющий просматривать информацию обо всех узлах нашей сети. Для этого в системе предусмотрен еще один модуль, отражающий информацию из нескольких справочников и журналов, модуль «Узлы сети»

Модули агенты присутствующие в системе будут напоминать пользователю о следующих событиях:

- Истечение 10 дневного срока со дня поступления заявки на организацию точки подключения;
- Истечения срока договора на оказание услуг;
- День рождения какого либо контактного лица;
- и т.д..

Модули генерации отчетности позволят пользователю системы получать отчеты по следующим направлениям:

- Анализ объемов проданного трафика;
- Анализ денежных общих денежных поступлений.
- Наличие свободных портов
- Анализ произведенных работ.

Кроме функциональных возможностей связанных с учетом сбыта система позволит пользователю создавать договора на обслуживание, дополнительные соглашения к договорам а также бланки заказы на услуги, что значительно облегчит работу сотрудников отдела продаж. Одним из перспективных направлений развития системы, является возможность ее работы в сети Интернет, что позволит всем филиалам телекоммуникационных компаний вести единую клиентскую базу и базу учета предоставленных услуг.

## СОДЕРЖАНИЕ

### Подсекция «История экономики и экономических учений»

1. Суслина И.В., Бессонов Е.Н. Экономическое развитие России в конце XIX - начале XX веков.	3
2. Вальтер О.А., Бессонов Е.Н. Некоторые аспекты концепции «догоняющего» развития	6
3. Горр М.А., Бессонов Е.Н. Проблематика фирмы в экономической мысли	8
4. Таранова О.Г., Бессонов Е.Н. Теории экономического роста	10
5. Ветрова Е.С., Бессонов Е.Н. Теории цикла	13
6. Глик Ю.Б., Бессонов Е.Н. Японское «экономическое чудо»	15
7. Жиловачик Н.С., Бессонов Е.Н. «Новый курс» Ф.Д.Рузвельта – программа вывода экономики США из кризиса	18

### Подсекция «Экономическая теория»

1. Суколина А.В., Бессонов Е.Н. Организация безналичных расчетов с использованием пластиковых карт	21
2. Масалева О.Ю., Бессонов Е.Н. Совершенствование налогообложения в России	23
3. Муравьева И.В., Бессонов Е.Н. Современные проблемы экономического роста	26
4. Ладога Н.С., Бессонов Е.Н. Международная торговля лицензиями и ноу - хау	29

### Подсекция «Финансы и бухгалтерский учет»

1. Донова М.В., Власова О.В. Динамика продолжительности рабочего времени в российской экономике	32
2. Жилияева О.А., Власова О.В. Рентабельность продукции и процентные ставки	34
3. Речкунов Д.С., Ларионова И.А. Налоговые системы современности	37
4. Сигерева Т.С., Ларионова И.А. Сравнительная характеристика международных и Российских стандартов аудита	39
5. Щербакова М.В., Ларионова И.А. Дифференциация субъектов РФ по собираемости налогов	42
6. Волобуева М., Книга А.С. Управление государственной собственностью: российский и зарубежный опыт	45
7. Сороченко А.С., Книга А.С. Развитие интегрированных бизнес-групп в РФ	47
8. Татьянакина А.Е., Глазкова Т.Н. Использование аккредитивной формы платежа при совершении внешнеторговых сделок	49
9. Заречнева И.Е., Глазкова Т.Н. Ипотечное кредитование: зарубежный опыт и российская практика	52
10. Кочеткова А.В., Кузьмичева Е.В. Совершенствование форм бухгалтерской отчетности	55
11. Васильев В.В., Кузьмичева Е.В. Исторические аспекты развития бухгалтерского учета	58
12. Жигулин Н.Ю., Кузьмичева Е.В. Бухгалтерский учет валютных операций	60
13. Степанченко Т.Б., Кузьмичева Е.В. Автоматизация ведения бухгалтерского учета	63
14. Концова Г.М., Кузьмичева Е.В. Принципы оптимизации налогообложения на предприятии	66
15. Куликова О.Н., Кузьмичева Е.В. Учет расходов на НИОКР	68
16. Киреева М.В., Кузьмичева Е.В. Методика расчета инфляции при анализе бухгалтерской отчетности	70
17. Филимонова Е.С., Кузьмичева Е.В. Учет совместной деятельности – новеллы и проблемы	73
18. Щербакова М.В., Макеева Н.Г. Кредитный рейтинг как оценка кредитоспособности эмитента	76
19. Филяева Ю.В., Юсан И.П. Статистика безработицы (на примере Тальменского района)	79

20.Морозова Ю.Г., Юсан И.П. Статистика безработицы по Алтайскому краю	81
21.Беленинов М.Б., Юсан И.П. Статистика инфляции и уровня цен	83
22.Николаенко Т.А., Ларионова И.П. Проблемы проведения налогового контроля и пути его совершенствования	85
23.Васильев В.В., Юсан И.П. Особенности статистики товарной биржи	87
24.Таранова О.Г., Юсан И.П. Анализ рыночной конъюнктуры Алтайского края	89
25.Суслина Н.В., Макеева Н.Г. Оценка надежности управляющей компании	91

Секция: Информационные системы в экономике и управлении

1.Томашев М.В. Применение нейросетевых компонентов в системе маркетинговых исследований вуза.	94
2.Славская И.Г. Использование нейронных сетей для структуризации задач оценки социальных и экономических объектов (на примере расчета рейтинга финансового состояния коммерческих банков Алт. края).	95
3.Розинкина Н.А. Процессно-ориентированное моделирование бизнес-процессов.	97
4.Ерохина Т.В. Международная практика осуществления превентивных мероприятий в области безопасности и охраны труда.	99
5.Кулавский Е.С., Ковылин Д.А. Оценка и прогнозирование спроса на автомобили.	101
6.Мамаев А.С., Стригунов Д.В. АИС подбора выпускников по заявкам предприятий через Интернет.	102
7.Переседова Е.Н. Финансовый анализ с использованием интеллектуальных информационных систем.	106
8.Соколова М.В. Система рейтинговой оценки кредитоспособности клиентов банка. Разработка информационной системы показателей.	109
9.Давыдова Н.С. Система рейтинговой оценки кредитоспособности клиентов банка. Формирование рейтинга предприятий на уровне региона.	111
10.Затонский Е.В. Автоматизация учета сбыта услуг передачи данных.	112