

## ЭФФЕКТИВНАЯ СТАВКА КРЕДИТОВАНИЯ

Александрова С.А. - студент, Чубур О.В. - к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Рынок потребительского кредитования в России развивается головокружительными темпами. Сегодня уже никого не удивит покупкой в кредит ноутбука или стиральной машины. Купить в кредит предлагают не только телевизоры, сантехнику, мебель, но даже одежду и обувь. Программы банков в этом секторе становятся все более прозрачными и привлекательными, условия – выгодными, конкуренция – высокой. И тем не менее, когда встает вопрос о покупке чего-то более ценного, а именно автомобиля, целевые кредиты все еще вызывают массу вопросов у потребителей.

Сколько я переплачу, если куплю автомобиль в кредит? Какой вид кредита выбрать? Можно ли перепродать автомобиль до окончания срока кредитования? Выгодно ли платить первоначальный взнос? И ещё многие другие вопросы интересуют потребителей. Ответы на них, конечно, всегда индивидуальны, но все-таки существуют некоторые общие правила автокредитования.

Хотя автокредитование – это относительно новая форма кредита для России, но развитие его происходит очень бурно. Около четверти автомобилей покупается в нашей стране в кредит. Но почему-то информация об автокредите на самом деле не так уж и доступна для потребителей. Увидев рекламу примерного содержания «Купите машину в кредит всего под 12% годовых!», я думаю, мало у кого не возникнет мысль, что и вправду это очень выгодно, тем более при темпах инфляции 8-9% в год. Но когда начинаешь тщательно разбираться во всех выгодах автокредитования, то обнаруживаешь не мало подводных камней.

Автокредит – это форма целевой потребительской ссуды, обеспеченная залогом (покупаемым автомобилем), ссуда с аннуитетным платежом.

Важно сразу отметить, что найти банк, который занимается автокредитованием непосредственно, в наше время очень нелегко. С потребителями работают фирмы-посредники, берущие машины у продавцов на реализацию (за определенное вознаграждение), а также эти фирмы берут комиссию с покупателей, не способных рассчитаться наличными деньгами.

Второй важный момент российского автокредитования – это обязательное приобретение заемщиком каждый год всего срока кредита полиса автокаско. Это минимизирует риски банка, связанные с обеспечением сохранности залогового имущества, а значит, позволяет снизить процентные ставки по кредитам.

Люди, увидевшие эти дополнительные расходы задаются вопросом, а не лучше ли тогда взять кредит на неотложные нужды? Лучше или нет сразу ответить сложно, но можно уверенно сказать, что кредит на неотложные нужды получить намного сложнее.

В данной работе мы представим расчет эффективной процентной ставки автокредитования по нескольким алтайским банкам.

Цель исследования состоит в том, чтобы найти эффективную ставку автокредитования и сравнить её с декларируемой банками процентной ставкой.

Для данного исследования в феврале-марте 2008 года было проведено обследование десяти алтайских фирм автокредитования («Нэтс+», «Автопартнёр», «Маверик», «Автомоторс», «Ама-авто», «СпайсАвто», «Автомагнат», «Автоинвест», «Автосалон АМ») и шести банков, с которыми они работают, предлагающие наименьшие номинальные ставки кредитования («Юниаструм», «Сбербанк», «ВТБ», «Агропромкредит», «Росбанк», «Уралсиб»).

По данным проведенного обследования комиссия с продавца фирме-посреднику в среднем фиксирована в размере 5000 рублей с проданного автомобиля, а комиссия с покупателя фирме-посреднику за оказываемую услугу в среднем 10% от стоимости автомобиля

Расчет эффективной процентной ставки автокредитования проводился на основе всех расходов покупателя автомобиля, связанных с кредитом за весь срок кредита, а именно: первоначальный взнос, разовая комиссия банку за открытие счета, , ежегодное страхование КАСКО, комиссия с продавца фирме-посреднику(включается, т.к. на эту сумму увеличивается стоимость автомобиля, ее фактически уплачивает покупатель), комиссия с покупателя фирме-посреднику, ежемесячный аннуитетный платеж( погашение основного долга, и процентов плюс ежемесячная комиссия).

Для исследования была смоделирована следующая ситуация: потребитель желает приобрести автомобиль в кредит, имея средства на первоначальный взнос в размере не более 20% от стоимости автомобиля, но предпочтителен для него кредит без первоначального взноса. Рассматривались 2 случая: стоимость автомобиля в автосалоне 100 тыс. руб. и 200 тыс. руб.

По итогам расчетов получены следующие результаты:

	Юниаструм		Сбербанк		ВТБ		Агропром-кредит		Росбанк		Уралсиб	
	I	II	I	II	I	II	I	II	I	II	I	II
Стоимость автомобиля, тыс. руб.	100	200	100	200	100	200	100	200	100	200	100	200
Срок кредита, г.	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
Количество выплат в году	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Первоначальный взнос, тыс.руб.	0	0	0	0	0	0	10	20	20	40	20	40
Сумма кредита, тыс.руб.	100	200	100	200	100	200	90	180	80	160	80	160
процентная годовая ставка	2,5	2,5	4,5	4,5	4,5	4,5	4	4	2,5	2,5	5,5	5,5
Разовая комиссия за открытие счета	6000	6000	3000	3000	4500	4500	6000	6000	0	0	6000	6000
Ежемесячная комиссия(% от первоначального долга)	0	0	0	0	0	0	0	0	0,4	0,4	0	0
Ежегодное страхование КАСКО(% от ст-ти автомобиля)	9	9	0,1	0,1	0	0	9	9	0	0	9	9
Комиссия с продавца фирме-посреднику, руб.	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
Комиссия с покупателя фирме-посреднику, (% от ст-ти авто)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ежемесячный аннуитетный платеж, руб.	216,81	432,362	307,024	614,048	307,024	614,048	055,831	111,661	092,945	185,89	882,133	764,266
Эффективная ставка кредитования	5,0	4,4	5,3	4,8	5,4	4,9	5,9	5,1	7,1	6,5	7,0	6,0

Итак, анализ результатов исследования позволят сделать вывод, что эффективная ставка автокредитования превышает декларируемую банками процентную ставку в 3,5 с 4,5 раза и это связано с так называемыми подводными камнями (разовая комиссия банку за открытие счета, ежегодное страхование КАСКО, комиссия с продавца фирме-посреднику, комиссия с покупателя фирме-посреднику).

#### Литература:

1. Четыркин Е.М. Финансовая математика. Учебник.-3е изд. – М.: Дело, 2003
2. Банковское дело: Учебник.- 2е изд., перераб. и дополн./ под ред. О.И. Лаврушина.- М.: Финансы и Статистика 2005
3. [http://www.finnews.ru/cur\\_an.php?idnws=4467](http://www.finnews.ru/cur_an.php?idnws=4467)

### ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ И АЛТАЙСКОМ КРАЕ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ

Баскис А. Я. – студент, Власова О.В.- ст.преподаватель  
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Проблема безработицы является наиболее актуальной на сегодняшний день, поскольку она представляет собой весьма важный сектор социально-экономического развития общества, соединяющий в себе экономические и социальные результаты функционирования всей экономической системы.

Безработица сказывается на экономическом, социальном и психологическом состоянии людей. Столкновение с безработицей отрицательно сказывается на средней продолжительности жизни многих людей, потерявших рабочее место, на состоянии их здоровья, пристрастии к вредным привычкам. Установлено, что безработица является фактором, понижающим заработную плату. Таким образом, отрицательные последствия безработицы не ограничиваются теми, кто стал ее жертвой. Она отражается на целых трудовых коллективах, в том числе профсоюзах, поскольку мешает их попыткам улучшить качество рабочих мест, условия труда, ввести дополнительные блага и обеспечить другие права человека на рабочем месте.

Итак, безработица - временная незанятость части экономически активного населения.

К безработному по определению Международной организации труда (МОТ) относится индивид, который:

- 1) не имеет работы в данный момент;
- 2) предпринимает конкретные и активные попытки найти работу;
- 3) в данный момент готов приступить к работе.

С экономической точки зрения безработица выступает как превышение рабочей силы над спросом на нее, а уровень безработицы - отношение численности безработных к численности экономически активного населения ( %).

Рассмотрим, какие изменения произошли с уровнем занятости и уровнем безработицы за последние пол века в России.

В 1950 г. в стране было занято в общественном хозяйстве 68 % трудовых ресурсов, а в последующие десятилетия данный показатель стремительно увеличивался: в 1960 г.- 73 % и в 1970 г.- 85 %. В дальнейшем показатель занятости населения увеличился незначительно и достиг максимального значения: к началу 70-х годов уровень занятости населения в целом по стране характеризовался как сверхзанятость.

Занятость населения переходного периода находилась под влиянием формировавшегося рынка труда и отражала многие противоречия этого периода. Излишняя численность занятых на предприятиях и в организациях при спаде производства, работа без оплаты, снижение эффективности труда, размытость фактического положения человека по статусу

занятости и незанятости, когда многие занятые являлись по существу безработными, - все это проявление нерыночных элементов развития занятости в 90-х годах. В 1992 году средний уровень безработицы по России составлял 5,2 % экономически активного населения.

Особенностью российского рынка труда является то, что он формируется стихийно. Ярким примером тому служит наличие в больших масштабах неформальной занятости или как самостоятельного вида деятельности, или как возможности иметь дополнительный доход. Неформальная занятость означает стихийное начало в перераспределении рабочей силы по видам деятельности, вызванное переходом к рынку и меняющимся спросом на товары и услуги.

Наибольший уровень безработицы в России был зафиксирован в конце февраля 1999 года. Тогда без работы остались 10,4 миллиона россиян. Уровень безработицы среди экономически активного населения составил 13 %. В 2002 г. численность населения, не занятого в экономике и ищущего работу, составила 5,9 млн. человек, а это около 8,2 % всего экономически активного населения, из них только 1,2 млн. человек - официально зарегистрированы как безработные. В 2005 году численность безработных, рассчитанная по методике МОТ, уменьшилась приблизительно до 5,8 млн. человек и составила 7,8 % экономически активного населения (в 2004 году — 8,4 %). Уровень безработицы в России к 2007 году составил примерно 7 %, в конце декабря 6,1 % экономически активного населения классифицировались как безработные, что составило в абсолютном выражении 4,6 млн. человек. Достигнутый уровень безработицы близок к минимальному для России. В 2008 году динамику снижения уровня безработицы сохранить не удастся. По оценкам Роструда, в 2008 г. безработица будет на уровне 1,3 - 1,4 млн. человек.

Региональные различия в уровнях безработицы очень значительны и достаточно устойчивы. Рассмотрим уровень безработицы в Алтайском крае.

Социально-экономическое положение в Алтайском крае на протяжении последних 20 лет экономических преобразований оставалось сложным, что отрицательно сказалось на состоянии занятости всех категорий населения. Безработица, особенно в сельской местности, приняла массовый и затяжной характер. Начиная с 2002 года наблюдается тенденция роста числа безработных в крае. В органы службы занятости стали обращаться люди, не только уволенные и сокращенные в текущем году, но и длительно не работающие. Стимулом для этого послужило увеличение минимального пособия по безработице, а также ряд социальных льгот, в том числе жилищных субсидий, которые могли быть предоставлены неработающим гражданам при условии их регистрации в службе занятости. В конце 2005 г. общее количество безработных в Алтайском крае составило 143,5 тыс. человек, уровень безработицы - 5,7 %, численность официально зарегистрированных безработных - 74,2 тыс. человек, причём из них наибольший удельный вес (71,1 %) занимают сельские жители.

Одной из причин, обусловившей высокий уровень безработицы в Алтайском крае, является агропромышленная специализация экономики. В территориальном разделении труда Алтай традиционно выступал как крупнейший несырьевой аграрноиндустриальный регион с исторически сложившимся низким уровнем жизни населения.

Уровень безработицы в Алтайском крае на 1 марта 2008 г. составил 3,9 %, а 1 марта 2007 г. - 4,8 %. В сельской местности он снизился с 7,9 % до 6,6 %, в городской - с 2,1 % до 1,6 %.

Самый низкий уровень безработицы регистрируется в г. Барнауле (0,8 %), ЗАТО Сибирский (0,9 %) и г. Рубцовске (1,1 %). Численность официально зарегистрированных безработных в районных и городских центрах занятости населения составила 62,6 тыс. человек, что на 18,9 % ниже уровня аналогичного показателя прошлого года.

Количество обращений в органы службы занятости в январе-феврале уменьшилось на 18,3 %. Снижение числа обратившихся зафиксировано в 59 территориях, а наиболее значительное - в Красногорском, Каменском, Первомайском, Алтайском и Бийском районах.

Потребность в работниках для замещения свободных рабочих мест, заявленная в органы службы занятости предприятиями и организациями, составила 11,9 тыс. человек. По

состоянию на начало марта в базе данных службы занятости было зарегистрировано 11,4 тыс. вакансий.

Проблема безработицы является ключевым вопросом в рыночной экономике, и, не решив его, невозможно наладить эффективную деятельность экономики. В настоящий момент решение проблем безработицы является довольно актуальным для России.

С целью содействия занятости и нужд граждан в работе была разработана Государственная программа занятости населения, в которой предусмотрены организационные и экономические меры по управлению трудовыми ресурсами, отражена политика на рынке труда, намечены совместные действия структур государственного управления территориального подчинения в решении конкретных задач. Государственная программа уже принята и начала действовать. Но она еще не достаточно сильна и нуждается в активной государственной поддержке.

На современном этапе государственными мерами борьбы с безработицей в России являются:

- создание Федеральной государственной службы занятости, основой которой являются региональные центры занятости населения;
- поощрение государственными субсидиями частичной занятости, выдача кредитов под заработную плату на начальных этапах переходного периода в России;
- долгосрочный выход на пенсию широко использовался для предотвращения безработицы среди госслужащих в начале переходного периода;
- расширение программ переподготовки;
- социальная помощь безработным через пособия по безработице.

#### ФАКТОРИНГ В РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Башлычева Т.С. – студент, Тищенко Е.В. –к.э.н., доцент  
Алтайский Государственный Технический Университет (г. Барнаул)

В процессе предпринимательской деятельности каждая компания рано или поздно сталкивается с проблемой недостаточности собственных средств для ведения своей операционной деятельности или ее расширения и в результате начинает поиск внешних источников финансирования. Компания может обращаться к традиционным источникам финансирования, среди которых – собственные средства (прибыль, амортизационные отчисления, страховые премии и т.д.), заемные средства (кредиты, облигации), привлеченные средства (акционирование, паевые взносы и т.д.), бюджетные средства, гранты и иностранные инвестиции. А может найти нетрадиционные, особые источники финансирования, и воспользоваться, например, такими альтернативными средствами привлечения капитала, как лизинг, факторинг, форфейтирование или франчайзинг. Наиболее динамично развивающимся рынком из всех вышеуказанных является рынок факторинга, составивший порядка 11 миллиардов долларов за 2006 год [6]. По объемам этот рынок на текущий момент превышает аналогичные рынки стран Восточной Европы, а сквозь немного лет, при сохранении текущих темпов роста, будет целиком сопоставим с западноевропейскими. Подобных результатов не удалось достичь ни одному российскому сегменту финансовых услуг. Отсюда следует актуальность рассмотрения именно этого инструмента как особо перспективного механизма финансирования российских компаний любых размеров и отраслей.

Целью данной работы является изучение рынка факторинговых услуг в Российской Федерации. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- дать определение факторинга, описать механизм его действия и перечислить виды;
- изучить современное состояние рынка факторинга в России.

Объектом исследования является рынок факторинга, предметом – проблемы и перспективы развития этого рынка в РФ.

Гражданский кодекс Российской Федерации (Глава 43, ст. 824) определяет факторинговые операции следующим образом: "По договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование". [1, С. 369]

Схема факторинга выглядит достаточно просто. Поставщик отгружает продукцию покупателю на условиях отсрочки платежа. Накладные передаются в факторинговую компанию. Она в свою очередь платит компании по накладным за отгруженный товар от 50% до 90% долга покупателя. Позже покупатель переводит на счет факторинговой компании деньги в размере стоимости товаров, поставленных компанией на условиях отсрочки платежа. После этого факторинговая компания переводит остаток суммы поставщику.

Различают следующие виды факторинга: факторинг внутренний (domestic factoring) и факторинг внешний (international factoring), факторинг с регрессом (recourse factoring) и без регресса (non recourse factoring), факторинг открытый (disclosed factoring) и закрытый (undisclosed factoring), факторинг с предварительной оплатой или оплатой требования к определенному сроку. К основным функциям, выполняемым факторингом, относят:

- финансирование;
- административное управление дебиторской задолженностью;
- оценка платежеспособности покупателей поставщика.

История развития факторинга в России насчитывает не более 20 лет, из которых лишь 5 последних лет можно по настоящему считать годами развития рынка. Однако темпы роста российского факторингового рынка превосходят соответствующие показатели восточно-европейских стран. Подтверждение этому недавно проведенное исследование рынка факторинга за I полугодие 2007 года рейтинговым агентством "Эксперт РА". Согласно данным, полученным по результатам анкетирования 26 банков и факторинговых компаний, объем денежных требований, уступленных российским факторам за первые 6 месяцев 2007 года, составил 7,3 млрд. долл. или 2/3 от результата 2006 года [11, С. 1]. По некоторым прогнозам, рынок факторинга в России в 2007 году составил 22 млрд. долларов, то есть рынок вырос на 100% [5, С.1]. По мнению специалистов ФК «Еврокоммерц», к 2009 году объем рынка факторинга России увеличится до 70 млрд. долларов. По более смелым прогнозам, рынок будет сохранять и даже увеличивать существующий двукратный рост, таким образом, при должной активности со стороны участников рынка к 2009 году он может превысить цифру в 90 млрд. долл. [5, С.1].

Структура спроса на сегодняшний день такова, что 81% принятой на обслуживание дебиторской задолженности принадлежит производственным компаниям, соответственно лишь 19% - торговым [5, С.1]. Такое неравномерное распределение, по мнению аналитиков, объясняется тем, что в составе промышленных холдингов часто присутствуют собственные торговые компании. По данным «Эксперт РА», общая численность игроков российского рынка факторинга на сегодняшний день составляет порядка 30 компаний и банков, в то время как в Европе в среднем в одной стране работает 13 компаний [11, С.1].

В настоящее время на российском факторинговом рынке существуют две основные группы участников. Во-первых, это банки - их в рейтинге большинство. Для них факторинг - один из продуктов наряду с классическими банковскими продуктам, который играет далеко не приоритетную роль в их бизнесе. Во-вторых, это менее многочисленная группа классических факторинговых компаний, специализирующихся исключительно на факторинговом бизнесе (например "УралсибНИКойл" и группа "Еврокоммерц").

Одним из важнейших показателей факторингового рынка является показатель "отношение факторингового оборота к ВВП", который позволяет оценить относительную важность факторинга в финансовых системах различных стран мира. Всемирный банк

предоставляет следующие соотношения объемов продаж факторинговых услуг в разных странах мира к ВВП этих стран: Австрия - 1,2%, Германия - 1,6%, с одной стороны. С другой стороны, Италия - 11,9%, Великобритания - 10,5%, Португалия - 9,8% [6, С. 2]. В тех странах, где этот показатель высок, факторингом занимаются специализированные компании. Там, где эти показатели низкие, факторинг - это банковский бизнес или осуществляется в рамках банка. И хоть в России произошел беспрецедентный рост данного показателя, в 2006 году он составил 1,1 % ВВП (для сравнения – в 2003 году он не превышал 0,1%), перед российским рынком факторинга стоит вопрос: развиваться ему внутри или вне банков [3, С. 1]. От этого решения будет во многом зависеть дальнейшее развитие российского факторингового рынка.

Можно выделить следующие положительные тенденции на российском факторинговом рынке:

1. **Рост клиентской базы факторинговых компаний.** В числе основных потребителей факторинга по-прежнему остаются предприятия оптовой торговли. На их долю, по разным оценкам, приходится около 70% рынка, в том числе около 35% — на компании, занимающиеся торговлей электрооборудованием, компьютерами, бытовой техникой, мобильными телефонами, аксессуарами и комплектующими к ним, а также продуктами питания. 25% рынка занимают предприятия — производители пищевых продуктов и алкогольной продукции [2].

2. **Регионализация.** По мнению экспертов, опережающих темпов роста рынка факторинга по сравнению с рынком товарных кредитов можно добиться, диверсифицируя регионы оказания факторинговых услуг. Например, в прошлом году двукратные темпы роста рынка удалось сохранить именно за счет активного выхода компаний-факторов в регионы. Так, если по итогам 2005 года около 60% объема этого рынка приходилось на московский регион, то по итогам 2006 года его доля снизилась до 55%, а по итогам 2007 года составила менее 50 [5].

3. **Рост инвестиционной привлекательности рынка.** В 2006 году факторинговый рынок попал под пристальное внимание инвесторов, и был заложен фундамент для дальнейшего наращивания числа сделок слияния и поглощения (M&A). Крупнейшая сделка 2006 года – приобретение контрольного пакета акций российской факторинговой компании «Еврокоммерц» инвестиционной компанией «Тройка Диалог» в лице Troika Capital Partners и фонда прямых инвестиций Russia New Growth Fund [5, С. 2].

4. **Рост рынка FMCG (Fast Moving Consumer Goods – Товары народного потребления).** Рост потребительского сектора, увеличение спроса на факторинговые услуги со стороны компаний оптовой торговли и сферы услуг повышает инвестиционную привлекательность рынка факторинга.

5. **Расширение продуктовой линейки факторов.** В 2006 году продуктовые линейки большинства компаний пополнились безрегресным факторингом, факторингом без финансирования (оказание услуг по управлению дебиторской задолженностью), факторингом, предполагающим финансирование только в случае неисполнения обязательств дебитора перед поставщиком (страхующим поставщика от кредитных рисков и рисков ликвидности), и другими интересными продуктами [6].

6. **Расширение отраслей,** обслуживаемых факторингом, например, энергетика, лесная отрасль [9].

7. **Отказ от авансирования** крупными корпорациями в пользу предоставления отсрочки. На многих рынках лидирующие компании все больше начинают работать с отсрочкой платежа. По мере укрупнения бизнеса, повышения их устойчивости и надежности, все больше компаний будет требовать отсрочку платежа, и все больше компаний будет соглашаться их давать. А это ниша для факторинга и, соответственно, фактор роста.

Среди неблагоприятных факторов, сдерживающих развития российского факторингового рынка можно выделить:

1. **Непонимание большинством потенциальных клиентов сути факторинга** и, в частности, разницы между классическим факторингом и инвойс-дискаунтингом.
2. **Инерционность мышления (медленно и тяжело перестраиваемый российский менталитет)**. Для бухгалтерии этот вопрос очень тяжелый, потому что специалисты не знают, как отражать факторинг у себя на балансе, как готовить счета-фактуры, как выставять счета на оплату.
3. **Отсутствие сформировавшейся правовой инфраструктуры**. По-прежнему неурегулированными остаются вопросы о субъектах факторинга и лицензировании этого вида деятельности.

Таким образом, несмотря на ряд немногочисленных сдерживающих факторов, рынок факторинга растет колоссальными темпами. Большой потенциал рынка во многом обусловлен благоприятной экономической конъюнктурой. Основа поступательного движения факторинга - опережающее формирование торговой отрасли: предприятия торговли чаще всего используют отсрочку платежа, накапливая большие объемы дебиторской задолженности, которую готовы выкупать факторинговые компании. Вместе с тем количественный подъем был бы невозможен без тех качественных изменений, которые произошли с факторинговой услугой и ее операторами за последние несколько лет. В настоящее время с уверенностью не возбраняется сказать, что факторинговая услуга из побочного продукта банковской системы превратилась в самостоятельную высокотехнологичную индустрию. И, похоже, ее перспективы приподнято оцениваются не только самими игроками, но и сторонними наблюдателями: рынок уже в текущее время стал крайне привлекательным объектом для привлечения инвестиций и новых участников.

Список использованных источников:

1. Гражданский Кодекс РФ: По состоянию на 20 февраля 2007 г.- Новосибирск : Сибирское университетское издательство, 2007.-704 с.
2. НОМОС-Банк увеличил объем факторинга в 2008 году до 14 млрд руб [Электронный ресурс].- Режим доступа к ст.: <http://www.dp.ru/msk/news/banks/2008/02/14/259903/>
3. Пашковский В.С. Формы и виды кредита [Электронный ресурс].- Режим доступа к ст.: <http://www.bookz.com.ua/17/11.htm>
4. Понятие, основные виды и функции факторинга [Электронный ресурс].- Режим доступа к ст.: [http://www.raexpert.ru/researches/credit\\_org/factoring/part1/](http://www.raexpert.ru/researches/credit_org/factoring/part1/)
5. Рынок факторинга в России в 2007 году составит 22 миллиарда долларов [Электронный ресурс].- Режим доступа к ст.: <http://marketing.rbc.ru/news/index/2007/08/02/31579607.shtml>
6. Рынок факторинга консолидируется [Электронный ресурс].- Режим доступа к ст.: <http://cred-fin.ru/news/2008-03-05-357>
7. Сафонов А. Рынок факторинга в России: перспективы развития [Электронный ресурс].- Режим доступа к ст.: [http://ibk.ru/article/rinok\\_factoringa\\_v\\_rossii\\_perspektivi\\_razvitiya-17752/](http://ibk.ru/article/rinok_factoringa_v_rossii_perspektivi_razvitiya-17752/)
8. Сделаться рынком [Электронный ресурс].- Режим доступа к ст.: [http://rosfactor.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=50&Itemid=33](http://rosfactor.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=50&Itemid=33)
9. Тенденции российского рынка факторинга [Электронный ресурс].- Режим доступа к ст.: [http://www.raexpert.ru/researches/factoring/factoring\\_1/part3/](http://www.raexpert.ru/researches/factoring/factoring_1/part3/)
10. Терещенко О. Малый бизнес оценил достоинства факторинга [Электронный ресурс].- Режим доступа к ст.: <http://www.allmedia.ru/newsitem.asp?id=817803>



11. Эксперт РА" провел исследование рынка факторинга за I полугодие 2007 года [Электронный ресурс].- Режим доступа к ст.: <http://www.raexpert.ru/releases/2007/Nov15/>

## КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Белоусова В.Н. – студент, Тищенко Е.В. – доцент, к.э.н.

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

На сегодняшний день малое предпринимательство, его проблемы и поддержка малого бизнеса – тема, которая занимает одно из первых мест в рейтинге экономических приоритетов. В начале XXI в. различные международные форумы и организации, будь то Мировой экономический форум в Давосе, или Организация экономического сотрудничества и развития, или региональные структуры, не могут не уделять серьезного внимания малому бизнесу – одному из главных факторов развития современной рыночной экономики. Предприятия малого бизнеса – это катализатор рынка. Без них невозможно процветание экономики.

Нынешние же масштабы развития малого бизнеса в России являются весьма скромными в сравнении со странами развитой рыночной экономики. Среди основных проблем, препятствующих развитию МБ, особенно остро выделяется проблема финансирования, которая является актуальной на протяжении всего жизненного цикла компании.

В мировой практике считается нормой государственное поощрение малого бизнеса в интересах нации. Государство призвано в первую очередь создать такой правовой и экономический климат, который позволит малому бизнесу не только удержаться на плаву, но и расти, набирать силу.

Экономика России сегодня находится в стадии становления. Видимо, в своем развитии Россия должна активно использовать богатейший опыт экономически развитых стран, нередко начинавших свой подъем из схожих ситуаций. В ближайшие два года темпы роста сегмента кредитования малого и среднего бизнеса составят 70–100% в год. На текущий момент емкость рынка оценивается в 35–40 млрд. долларов США, при этом спрос удовлетворен лишь на треть. [1] Многие банки с малыми фирмами не работают, а если работают, то некоторые проблемы с получением кредита все же существуют. Тезисно сформулированные причины проблемы выглядят следующим образом:

*С точки зрения банков:*

- Непрозрачность малого бизнеса;
- Недостаточная экономическая и юридическая грамотность большинства российских малых предпринимателей;
- Отсутствие у малых предприятий ликвидных залогов;
- Отсутствие реальной масштабной государственной поддержки малого бизнеса;
- Высокие риски невозврата кредитов.

*С точки зрения предпринимателей:*

- Высокая стоимость кредитов;
- Слишком жесткие условия получения кредитов;
- Большие сроки рассмотрения заявок;
- Недостаточная государственная поддержка малого бизнеса;
- Невозможность получить кредит на создание бизнеса "с нуля".[6]

Кредиты, как правило, даются уже под работающий бизнес. Желательно, чтобы бизнес существовал не менее трех месяцев, если это торговля, и шести – если это производство или оказание услуг.

Самым важным условием получения кредита является залог под имущество клиента, если же клиент не может предоставить залога, то в 99 процентах случаев ему отказывается в кредите. Залогом может выступать как движимое, так и недвижимое имущество: автомобили, оборудование, личное имущество бизнесмена, товар в обороте. Последнее самое важное условие получения кредита - наличие платежеспособного бизнеса.

Банки опасаются выдавать кредит начинающим бизнесменам из-за высокого риска невозврата, который составляет около 30%. Чтобы погасить возможные риски, банковские структуры поднимают процентные ставки и сокращают количество подобных кредитов. Начинающим предпринимателям в свою очередь очень сложно получить банковский кредит и очень проблематично его выплачивать. Получается своего рода замкнутый круг, который без вмешательства государства просто не может разрешиться. На западе получить кредит для открытия малого бизнеса гораздо проще благодаря активному государственному содействию. [3]

Средний размер кредита для малого предприятия по России составляет от 50 до 300 тыс. руб. Малые фирмы и частные предприниматели считаются довольно ненадежными заемщиками. Но несмотря на это, свои риски кредиторы оценивают крайне низко - от 0,1% до 3,5%. По их информации таков процент невозврата кредитов. [2]

Но все же ключевой причиной недоступности кредитных программ малого бизнеса в России является нежелание давать стартовые займы для бизнеса. Даже те банки, которые занимаются кредитованием малых предприятий, таких услуг не предоставляют.

При реализации имеющихся и выработке новых инициатив в области развития и государственной поддержки российского малого предпринимательства немалую роль играет опыт стран с рыночной экономикой. По результатам опросов, от 80% до 90% жителей США позитивно оценивают роль МБ. В этом нет ничего удивительного: ежегодно в сфере малого предпринимательства создается три из каждых четырех новых рабочих мест. Кроме того, малые предприятия помогают насытить и разнообразить потребительский рынок страны.

Опыт ряда стран с развитой рыночной экономикой и наиболее успешных восточно-европейских государств показывает, что наиболее эффективно государственную политику поддержки и развития МБ можно осуществлять через специализированный правительственный орган, имеющий достаточно ресурсные возможности и полномочия. Так, в США это SBA, созданный еще в 1953 году. [5] В целях обеспечения высокого государственного статуса SBA было подчинено непосредственно президенту страны и не могло быть аффилировано ни с одним другим правительственным органом.

Администрация МБ видит смысл своей деятельности в формировании качественных, ориентированных на клиента полномасштабных программ и своевременном информировании сообщества предпринимателей обо всех новшествах.

Девиз SBA: «Главное в бизнесе – качественное обслуживание клиента».

Одной из основных целей обновления деятельности SBA является создание агентства с более высоким уровнем эффективности, с меньшей численностью занятых и низкой себестоимостью услуг. Круг клиентов самый разнообразный: непосредственно малый предприниматель, заемодатели, ищущие партнеров и пр. Агентство имеет шкалу стандартов наилучшего обслуживания, мониторинг и обновление ее возможны благодаря постоянной обратной связи с клиентами.

SBA оперирует по ряду направлений: финансовая поддержка, содействие в менеджменте, помощь бизнесу, оказавшемуся в чрезвычайной ситуации, и многое другое. Специалисты SBA разработали целый ряд программ, каждая из которых имеет свою конкретную цель, сегмент действия, клиентов, условия участия. Однородные программы объединены в блоки. Причем, ежегодно идет процесс обновления и развития как уже действующих, так и создания новых направлений. На сегодняшний день их около 50.

SBA организует разветвленную сеть представительств, отделений, консультационных пунктов, бизнес-центров и уполномоченных компаний, полностью или частично финансируемых из средств федерального бюджета. Некоторые виды поддержки малого бизнеса, получили в этой системе широкое распространение.

– «Консультационное бюро руководящих работников в отставке» (Service Corps of Retired Executives – SCORE), чья работа заключается в консультациях и технической помощи МБ, на использовании опыта высококвалифицированных специалистов, ныне вышедших на пенсию.

– Центры женщин-предпринимателей (WBCs), количество которых сегодня превысило 90 - это еще одно традиционное направление деятельности SBA по обучению и подготовке бизнес-леди к управлению малым бизнесом.

– Институт бизнеса в интернете (E-Business Institute) - следующее продуктивное начинание SBA. Информационные ресурсы и консультации доступны всем желающим.

– Мощным рычагом косвенной финансовой поддержки МСП является предоставление государственных гарантий по обеспечению кредитов, выдаваемых в рамках государственных или региональных программ обеспечения доступа МСП к финансовым ресурсам. В 2007 г. кредитный портфель SBA составил 85 миллиардов долларов США. [4] Существует множество специализированных кредитных программ (краткосрочных – для приобретения оборотных средств, обеспечения экспортных операций, оказания экстренной помощи и др.; долгосрочных – для приобретения недвижимости, оборудования или для модернизации и расширения деятельности, помощи при бедствиях и др.). Развитие подобной системы в нашей стране позволит значительно расширить базу финансовых ресурсов поддержки МСП за счет привлечения частного капитала.

Возможности внешнего финансирования малых предприятий ограничены самими их размерами и наличием в российском обществе стереотипов восприятия малого бизнеса как некоей полукриминальной структуры, которая не может быть надежным заемщиком.

Для того чтобы малый бизнес стал действительно жизнеспособным, выполнил все задачи, для решения которых он предназначен, в полном объеме реализовал заложенный в нем потенциал, необходимы усилия со стороны государства по его поддержке. Такие усилия должны быть всеохватывающими, действующими достаточно длительное время и направленными на получение эффективных результатов в самом малом бизнесе. Со временем это отразится на всем народном хозяйстве, на всей экономике. Именно на этих основополагающих принципах построено отношение государства к малому бизнесу к его регулированию в современных развитых странах.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Альфабанк. «К 2010 г. объем рынка кредитования малого и среднего бизнеса увеличится более чем в два раза и достигнет 80–90 млрд. долларов США.» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.alfabank.ru/press/news/2008/3/20/1.html>

2. Бизнес в кредит: «Кредит для малого бизнеса Неблагополучный подросток» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.biznesvkredit.ru/kredit\\_malyi\\_biznes.php](http://www.biznesvkredit.ru/kredit_malyi_biznes.php)

3. Бизнес в кредит: «Кредитование стартапов.» [http://www.biznesvkredit.ru/kredit\\_startup.php](http://www.biznesvkredit.ru/kredit_startup.php)

4. Performance and financial highlights. Fiscal year 2007. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [www.sba.gov](http://www.sba.gov)

5. Юсупова, Н. Государственная поддержка малого бизнеса в США./Н. Юсупова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. - №5. –С.12-16

6. Под ред. Ясина, Е.Г., Чепуренко, А.Ю., Буева, В.В. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Под ред. Е.Г.Ясина, А. Ю. Чепуренко, В.В. Буева. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 213с.

#### РОССИЙСКАЯ СТАТИСТИКА БРАКОВ И РАЗВОДОВ

Борщёва М.Н. – студент, Власова О.В. – ст.преподаватель

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Говоря о семье и браке, мы касаемся чрезвычайно важной сферы человеческой жизни, в которой происходят сегодня глубокие изменения. Диапазон трактовок происходящего очень широк. Часто приходится слышать, что семья, как и общество в целом, поражена системным кризисом, подорвавшим моральные основы человеческой жизни. Это выражается в ненормальном отношении к детям и старикам, нарушении традиционных родственных

связей, росте разводов, численности матерей-одиночек и т.д. Существует и другое мнение - Россия вернулась на путь эволюционного развития семейной сферы, происходящие в ней процессы сближаются с общемировыми тенденциями, они просто были задержаны в результате искусственной изоляции страны в течение многих лет и специфики ее социально-экономической системы.

Строгая система статистических показателей для характеристики семьи отсутствует. Чаще всего используют следующие показатели:

- семейная структура населения – распределение населения по семьям (домохозяйствам) различных типов;
- средняя величина семьи – число членов всех семей отнесённое к числу семей. Чем шире распространены сложные и многодетные семьи, тем больше данный показатель;
- коэффициент семейности – величина обратная среднему размеру семьи;
- коэффициент семейной нагрузки – число иждивенцев, приходящихся в среднем на одного работающего члена семьи.

Для качественной характеристики семьи используют понятие семейного цикла или жизненного цикла семьи. Оно включает в себя все стадии семейной жизни - вступление в первый брак, рождение ребенка, начало самостоятельной жизни ребенка, развод, смерть одного из супругов и т.д. Проходя через все стадии семейного цикла, человек меняет свое семейное состояние.

В России, ещё в середине 1920-х годов размер семьи составлял 5-6 человек. Но, начиная с этого времени, и состав семей, и семейная структура населения начали быстро меняться. Неуклонно сокращалась доля семей с 5-ю и более членами и росла доля самых маленьких семей и одиноких. Это было связано с разрушением традиционного крестьянского уклада жизни, быстрой индустриализацией и урбанизацией. Свое влияние оказал и рост уровня образования населения.

Брачность – процесс образования брачных (супружеских) пар, который включает в себя как первый, так и повторные браки. Среди количественных характеристик брачности наиболее распространёнными являются общий коэффициент брачности – отношения числа вступивших в брак ко всему населению, и специальный коэффициент брачности - отношение числа вступивших в брак к отдельным группам бракоспособного населения, а также различные характеристики брачной структуры населения, в частности уровень брачности - отношение продолжительности жизни в браке к средней продолжительности жизни условного или реального поколения.

Разводимость – это процесс распада супружеских пар вследствие расторжения брака (развода). Для процесса разводимости характерны следующие общие закономерности:

- интенсивность разводов выше у городского населения, чем у сельского, а в крупных городах выше, чем в малых или средних;
- наличие поло-возрастных диспропорций в населении способствует росту числа разводов: большая разница в возрасте супругов повышает вероятность развода, как правило, браки, где муж младше жены, являются менее прочными;
- браки, в которых супруги различаются по социо-культурным характеристикам, распадаются чаще.
- длительное знакомство, предшествовавшее браку, снижает вероятность развода;
- частота разводов зависит от возраста супругов: она достигает максимума в возрасте 20-30 лет и затем снижается до незначительного уровня в возрасте старше 50 лет, причем максимум разводов для женщин приходится на более молодой возраст, чем у мужчин.
- частота разводов зависит от длительности брака: наибольшее значение приходится на первые 7-10 лет брака;
- бездетные супружеские пары распадаются чаще, чем семьи с детьми;
- частота разводов наименьшая для возрастных групп, в которых вероятность заключения брака наибольшая: при одном и том же возрасте вступления в брак чаще расторгаются повторные браки вдовых и разведённых.

Количественная характеристика разводимости аналогична характеристике брачности. Наиболее часто используют общий коэффициент разводимости и специальный коэффициент разводимости, рассчитывают вероятность развода в зависимости от продолжительности брака, строятся таблицы разводимости, в зависимости от возраста супругов или длительности брака.

Основываясь на статистических наблюдениях, число браков и разводов в 1995 г., 1999 г. и 2003 г. достигает своего максимального значения, а в следующий за ними год (1996, 2000, 2004), который является високосным, значительно сокращается, что наглядно можно увидеть в таблице 1 [1].

Таблица 1 – Динамики численности браков и разводов

Годы	Тыс.единиц		На 1000 человек населения	
	браков	разводов	браков	разводов
1992	1053,7	639,2	7,1	4,3
1995	1075,2	665,9	7,3	4,5
2000	897,3	627,7	6,2	4,3
2001	1001,6	763,5	6,9	5,3
2002	1019,8	853,6	7,1	5,9
2003	1091,8	798,8	7,6	5,5
2004	979,7	635,8	6,8	4,4
2005	1066,4	604,9	7,5	4,2
2006	1113,7	640,9	7,8	4,5

Характерной особенностью российской брачной структуры является более высокая доля мужчин старших возрастов, состоящих в браке. Главная причина этого - большое число овдовевших и не вышедших после этого замуж женщин. Численность вдов в России значительно превышает численность вдовцов, чаще всего это моральная причина - сохранение верности памяти мужа.

Говоря о снижении числа браков, стоит помнить о росте популярности нерегистрируемых форм сожительства. Общественное мнение становится все более снисходительным по отношению к "незаконному" браку. В молодых возрастах совместная жизнь до заключения официального брака рассматривается сегодня почти как норма. По данным опроса 2006 г., нетерпимо относились к незарегистрированному браку 49,4 % лиц в возрасте старше 60 лет, и только 11,5 % - в возрасте до 20 лет.

В России рост числа разводов начался после революции, но бракоразводное законодательство было достаточно жестким, что препятствовало официальному оформлению разводов. Поэтому количество фактических разводов превышало число юридически оформленных.

Существенным препятствием для снижения регистрируемой брачности в нашей стране является "вынужденная", т.е. стимулированная зачатием ребенка брачность. Вероятность добрачных зачатий, ведущих к рождению ребенка в зарегистрированном браке, постоянно росла в России. Если для лиц, вступивших в брак в начале 1980-х годов, интервал времени между вступлением в брак и рождением первого ребенка составлял 1,6 года, то для 2006 г. он составил рекордный срок - менее 5 месяцев.

Следует отметить, что рост числа разводов происходит на фоне падения числа регистрируемых браков, поэтому динамика данного коэффициента отражает скорее снижение брачности, чем реальный рост разводимости. Другая причина актуального всплеска в числе разводов - это рост брачности в молодых возрастах, особенно среди женщин [1].

Из приведённых данных видно, что сегодня российская модель брачности переживает глубокую трансформацию. Сценарии будущего развития предполагают либо переход к западноевропейской модели брачности, предполагающей рост числа консенсуальных браков и повышение среднего возраста вступления в брак до 25-26 лет, либо сохранение

восточноевропейской модели, при которой средний возраст вступления в брак останется на уровне 22 лет, а снижение брачности будет происходить невысокими темпами.

Список использованных источников:

1. Синельников А.Б. Специфика брачности и разводимости в России // Вопросы статистики.- 2006. - № 5. – С. 34-42
2. Кризис семьи и депопуляция в России: круглый стол // Социс. – 2004.- № 11. - С. 50-57.
3. [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

## СТРУКТУРА БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ

Бубнова М.А. - студент, Кузьмичева Е.В. – доцент  
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Основным документом финансовой отчетности во всех странах является бухгалтерский баланс предприятия- главный источник информации о финансово-имущественном состоянии предприятия для всех заинтересованных пользователей.

Бухгалтерский баланс предназначен для отображения финансового состояния хозяйствующего субъекта на конкретный момент времени; на дату создания предприятия, на начало и конец отчетного периода, на дату составления промежуточных финансовых отчетов, в случаях санации, банкротства, ликвидации, реорганизации и т.д.

Несмотря на отличия в названии и построении балансов ( в США –балансовый отчет, в России – бухгалтерский баланс, иногда его еще называют отчетом о финансовом состоянии), в их основу в любой стране положено основное уравнение бухгалтерского учета, отображающее взаимосвязь между активами, пассивами ( обязательствами и собственным капиталом):

$$\text{Актив} = \text{Капитал} + \text{Обязательства.}$$

Источником данных для составления балансового отчета выступает Главная книга. В странах, которые не имеют законодательно закрепленной формы баланса, структура статей отчета об имущественном состоянии отвечает специфике конкретного предприятия и устанавливается в соответствии с принципом полного раскрытия хозяйственной информации, что особенно характерно для стран англо-американской системы учета.

Одним из отличий построения бухгалтерского баланса в разных странах является форма расположения актива и пассива ( вертикальная и горизонтальная) группировка статей. Порядок размещения статей в балансе может значительно варьироваться. Так, баланс в горизонтальной форме- актив слева, пассив-справа- составляется в Бельгии, Италии, Германии, Португалии, России, США, Украине, Франции и т.д. В Великобритании было принято обратное размещение, а в последнее время статьи баланса записываются одна за другой. В Нидерландах законодательно закреплены две формы баланса, которые могут использоваться, -либо вертикальная, либо горизонтальная.

В Швейцарии вообще не установлена обязательная форма баланса, он может быть представлен в горизонтальной форме или в вертикальной. Порядок классификации не имеет значения: оборотные средствами кредиторскую задолженность (до одного года) можно отображать до или после основных средств и капитала.

Какой окончательный вид придается балансу, зависит от традиций и установленных правил. В целом баланс может быть британским (англо-саксонским), американским, континентальным европейским.

### **1. Баланс (британский).**

**АКТИВ:**

**Постоянные активы**

**Текущие активы**

**Текущие обязательства**  
**Чистые текущие активы**  
**Баланс**  
**ПАССИВ:**  
**Уставный капитал**  
**Чистая прибыль**  
**Баланс**

Британский баланс отличается тем, что кредиторская задолженность размещается в активе и вычитается из краткосрочных активов, а результат сравнения называется чистыми текущими активами, который включается в валюту баланса. В пассиве баланса размещаются капитал и долгосрочная кредиторская задолженность. Однако в активе британского баланса может размещаться не только текущая задолженность, но и долгосрочная. В таком варианте баланса определяются не только чистые текущие активы, но и все чистые активы. В пассиве баланса размещается только капитал. Уравнение баланса в этом случае имеет вид:

$$\text{Активы} - \text{Обязательства} = \text{Капитал собственника.}$$

## 2. Баланс (европейский континентальный).

<b>АКТИВ:</b> <b>Постоянные активы</b> <b>Текущие активы</b> <b>Баланс</b>	<b>ПАССИВ:</b> <b>Капитал</b> <b>Кредиторы</b> <b>Баланс</b>
---	---

Европейский континентальный баланс имеет традиционный вид- в активе размещаются виды активов, в пассиве- капитал и кредиторская задолженность.

$$\text{Актив} = \text{Капитал} + \text{Обязательства}$$

## 3. Баланс (американский).

<b>АКТИВ:</b> <b>Текущие активы</b> <b>Постоянные активы</b> <b>Баланс</b>	<b>ПАССИВ:</b> <b>Обязательства</b> <b>Капитал</b> <b>Баланс</b>
---	---

Американский баланс также можно узнать - его актив начинается с денежной наличности, а пассив- с краткосрочной кредиторской задолженности. Начисления в балансах приводятся отдельной статьей, объединяются с кредиторской задолженностью, но раскрываются в пояснениях.

Представителем такого баланса является США. В США выбор горизонтальной или вертикальной формы баланса оставлен за экономическими субъектами. Независимо от избранного варианта применяется уравнение:

$$\text{Актив} = \text{Обязательства} + \text{Капитал.}$$

Активы в американском балансе располагаются в порядке убывания ликвидности: от денежных средств до нематериальных активов.

Несмотря на различиях в построении баланса в международной практике (МСФО) указано, что основная часть баланса должна, как минимум, содержать следующие строки:

- основные средства;
- нематериальные активы;
- финансовые активы;
- инвестиции, которые учитываются по методу участия в капитале;

- денежные средства и их эквиваленты;
- запасы;
- торговая и прочая кредиторская задолженность;
- налоговые обязательства и активы в соответствии с требованиями;
- обеспечения;
- нетекущие обязательства, на которые начисляются проценты;
- доля меньшинства;
- акционерный капитал;
- выпущенный капитал и резервы.

Международный стандарт требует, чтобы предприятия раскрыли в балансе дальнейшую подклассификацию, представленных строк. Каждую статью следует разделять на подклассы по их характеру, а также следует отдельно раскрывать суммы дебиторской и кредиторской задолженностей относительно материнского предприятия, дочерних предприятий, ассоциированных компаний и других связанных сторон.

Детальная информация в балансе зависит от требований конкретного МСФО, а также от размера, характера и функций, задействованных сумм.

Несмотря на то, как располагаются статьи в балансе – по уменьшению ликвидности или по увеличению, в балансах всех стран активы делятся на текущие и нетекущие (долгосрочные).

Согласно МСФО актив следует классифицировать как текущий, если он:

- как ожидается, будет реализован или будет содержаться для продажи или потребления в обычном процессе операционного цикла предприятия;
- содержится в основном с целью продажи или на протяжении краткосрочного периода и, как ожидается, будет реализован на протяжении 12 месяцев от даты баланса, или
- является денежным средством или активом, эквивалентным денежным средствам, не ограниченным в их использовании.

Пассив баланса во всех странах состоит из двух больших частей: обязательства (краткосрочные и долгосрочные) и собственный капитал.

Существует ряд правил, согласно которым готовится этот раздел. Обязательно должен быть указан разрешенный к выпуску капитал, выпущенные акции, количество и номинальная стоимость, а также акции, находящиеся в обороте.

Обязательства в пассиве раскрываются в виде: текущих обязательств, включая краткосрочные отсроченные кредиты и краткосрочные обязательства, то есть подлежащие оплате в текущем периоде; часть долгосрочных обязательств (включая долгосрочные отсроченные кредиты); долгосрочных займов и кредитов; обязательств по аренде; облигаций и прочих долгосрочных обязательств.

4 – ая Директива ЕС предлагает свою схему баланса.

<b>АКТИВ</b>	<b>ПАССИВ</b>
<b>А. Подписной неоплаченный капитал;</b>	<b>А. Капиталы и резервы</b>
<b>Б. Организационные расходы;</b>	<i>1. Уставный капитал</i>
<b>В. Основные средства</b>	<i>2. Эмиссионный доход</i>
<i>1. Нематериальные активы</i>	<i>3. Резерв на переоценку</i>
<i>2. Основные средства в матер. форме</i>	<i>4. Резервы</i>
<i>3. Финансовые основные активы</i>	<i>5. Прибыль/убыток прошлых лет</i>
<b>Г. Оборотные активы</b>	<i>6. Прибыль/убыток отчетного года</i>
<i>1. Запасы</i>	<b>Б. Целевые резервные отчисления</b>
<i>2. Требования</i>	<b>В. Обязательства</b>
<i>3. Ценные бумаги, инвестиции</i>	<b>Г. Доходы будущих периодов</b>
<i>4. Денежные средства в кассе и счетах банка</i>	<b>Д. Прибыль финансового года</b>
<b>Д. Расходы будущих периодов</b>	



**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ В БЮДЖЕТНЫХ  
УЧРЕЖДЕНИЯХ РФ (на материалах контрольно-ревизионного отдела комитета Алтайского  
края по финансовой, налоговой и кредитной политике)**

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

Контроль за состоянием экономики, развитием социально-экономических процессов в обществе является важной сферой деятельности по управлению народным хозяйством. Одним из звеньев системы контроля выступает финансовый контроль. Он является формой реализации контрольной функции финансов и выступает как результат практического использования государством контрольных функций бухгалтерского учета, финансов, кредита и других категорий экономики. В рыночных условиях происходит не упрощение, а усложнение финансовой деятельности, как следствие – усложнение и финансового контроля, который объективно присущ всем типам экономики, в том числе рыночной экономике. Усложнение связано с тем, что осуществление государством и муниципальными образованиями финансовой деятельности охватывает и деятельность негосударственных коммерческих организаций, предприятий различных форм собственности.

Координация деятельности и осуществление контроля за соблюдением финансовой дисциплины, целевым и рациональным использованием и сохранностью бюджетных средств предприятиями, организациями и учреждениями финансируемыми из краевого и местного бюджетов в Алтайском крае возложена на комитет администрации Алтайского края по финансам, налоговой и кредитной политике в соответствии с постановлением администрации Алтайского края от 15.04.2005 № 219 «Об утверждении Положения о комитете администрации Алтайского края по финансам, налоговой и кредитной политике».

Контрольно-ревизионный отдел крайфинкомитета является одним из основных органов, осуществляющий контроль за расходованием средств краевого бюджета.

Основной задачей контрольно-ревизионного отдела крайфинкомитета является осуществление в пределах своей компетенции последующего финансового контроля на территории края за соблюдением закона «О бюджетном устройстве, бюджетном процессе и финансовом контроле в Алтайском крае», закона о бюджете на соответствующий финансовый год и других законодательных и нормативных актов в комитетах, управлениях, ведомствах, их структурных подразделениях, в местных финансовых органах, учреждениях, организациях и предприятиях независимо от форм собственности, а также банках и иных финансово-кредитных учреждениях, которые получают и используют краевую собственность, либо управляют ею, а также имеют налоговые, кредитные и иные преимущества, предоставленные органами государственной власти края.

Основной задачей для ревизоров отдела при проведении ревизии является проверка финансово - хозяйственной деятельности организации по следующим направлениям:

- обоснованность расчетов сметных назначений;
- исполнение смет расходов;
- использование бюджетных средств по целевому назначению;
- обеспечение сохранности денежных средств и материальных ценностей;
- соблюдение финансовой дисциплины и правильность ведения бухгалтерского учета

и составление отчетности и другие.

Ревизии и проверки проводятся по годовым и квартальным планам, утвержденным руководителем уполномоченного органа и согласованным с комитетом администрации края по финансам, налоговой и кредитной политике, либо местным финансовым органом.

Темы и объекты ревизии и проверки включаются в планы ревизионной работы в соответствии с планом основных вопросов экономической и контрольной работы края.

Планы должны быть составлены с учетом периодичности проведения проверок (не реже одного раза в два года), необходимости проверок выполнения решений, предложений, принятых по результатам ранее проведенных ревизий и проверок. При необходимости могут проводиться внеплановые ревизии и проверки.

Руководителем ревизионной группы разрабатывается программа ревизии (проверки), в которой определяются период, за который проводится ревизия (проверка), перечень основных вопросов и объектов ревизии (проверки). Предельный срок проведения ревизии (проверки) как правило не может превышать 45 дней.

Программа ревизии (проверки) утверждается руководителем органа, назначившего проверку, или по его поручению другим должностным лицом.

Результаты ревизии оформляются актом, который в течение 5 рабочих дней должен быть подписан руководителем ревизионной группы (контролером - ревизором), а при необходимости и членами ревизионной группы, руководителем и главным бухгалтером (бухгалтером) ревизуемой организации.

Результаты ревизии излагаются в акте на основе проверенных данных и фактов, подтвержденных имеющимися в ревизуемых и других организациях документами, результатами произведенных встречных проверок и процедур фактического контроля, других ревизионных действий, заключений специалистов и экспертов, объяснений должностных и материально ответственных лиц.

По результатам ревизии (проверки) руководитель ревизуемой (проверяемой) организации в пятнадцатидневный срок по окончании ревизии (проверки) издает в соответствии с действующим законодательством приказ (распоряжение) о привлечении к ответственности должностных лиц, виновных в выявленных нарушениях, о мерах по устранению причин возникновения данных нарушений и направляет его руководителю организации, назначившей ревизию (проверку).

Для оперативного контроля за реализацией материалов ревизии (проверки), к материалам ревизии (проверки) прикладывается справка о выявленных нарушениях и их устранении, в которой отражаются суммы, восстановленные в бюджет, удержанные с виновных лиц, меры, принятые к виновным должностным лицам, информация о передаче материалов ревизии (проверки) в правоохранительные органы, принятые ими решения и т.д.

Руководитель органа назначившего ревизию по представленным материалам ревизии в срок не более 10 календарных дней определяет порядок реализации материалов ревизии.

Орган финансового контроля обеспечивает контроль за ходом реализации материалов ревизии и при необходимости принимает другие предусмотренные законодательством Российской Федерации меры для устранения выявленных нарушений и возмещения причиненного ущерба.

Для выявления эффективности деятельности контрольно-ревизионного отдела комитета администрации края по финансам, налоговой и кредитной политике был проведен анализ работы данного отдела за период 2005 – 2007 гг., который показал, что:

– Общее количество ревизий, проведенных в краевых учреждениях возросло, основную долю - 78 % составляют учреждения, состоящие на краевом бюджете, что можно объяснить усилением контроля за расходованием средств краевого бюджета. Доля ревизий в других учреждениях, а в основном эти учреждения являются получателями бюджетных средств, составила 22 % от общего количества.

– Одновременно с увеличением штата ревизоров отдела увеличилось количество ревизий. Рост количества ревизий сопровождался их качеством проведения. Так, в течение 2005 - 2007 гг. было проведено 303 ревизии и проверки, из них в 250-ти ревизиях выявлены финансовые нарушения, в 200-х учреждениях - в использовании средств краевого бюджета.

– Проведенными ревизиями за 2005 - 2007 годы было выявлено финансовых нарушений на общую сумму 763,5 млн. руб., в том числе общая сумма средств краевого бюджета, использованных не по целевому назначению, составила 100,5 млн. руб.

– Значительные финансовые нарушения были выявлены ревизиями исполнения бюджета городов и районов Алтайского края, ревизиями, проведенными в учреждениях сельского хозяйства и учреждениях здравоохранения.

– Анализ динамики объема возмещения суммы финансовых нарушений показал, что за 2005 - 2007 гг. было возмещено нарушений на общую сумму 172,0 млн. руб., из них было восстановлено в бюджет 56,4 млн. руб.

– Кроме того, проведенными ревизиями за 2005 - 2007 гг. было предотвращено финансовых нарушений на сумму 102,6 млн. руб., в том числе в расходовании средств краевого бюджета – 35,7 млн. руб.

– Принято по материалам ревизий и проверок 5 постановлений и распоряжений органов государственной власти и местного самоуправления.

Эффективность работы контрольно-ревизионных органов могла быть значительно выше, не будь имеющихся проблем законодательного, материально-технического, финансового, нормативно-информационного обеспечения, проблем кадрового и социально-бытового характера.

Одной из основных проблем является слабый уровень взаимодействия органов контрольно – ревизионного управления с органами налоговой инспекции. Так как для того, чтобы проверить взаиморасчеты конкретной организации с другими юридическими лицами ревизору необходимо посылать запрос об этом в соответствующий налоговый орган, на что, безусловно, тратится огромное количество времени, что непременно снижает эффективность проводимых проверок.

Следует также отметить, что, несмотря на то, что численность работников контрольно-ревизионного отдела комитета администрации Алтайского края по финансам, налоговой и кредитной политике, занятых на контрольно-ревизионной работе, за 5 лет возросла на 10%, это конечно не достаточно для того объема проверок который существует.

Складывается сложная ситуация с информационным обеспечением контрольно - ревизионных органов. Во-первых, в контрольно - ревизионном аппарате нет достаточного количества компьютерной техники. Во-вторых, отсутствуют специальные программные средства, автоматизирующие работу контролеров – ревизоров.

Следующей проблемой является отсутствие полномочий самостоятельного привлечения к ответственности за нецелевое расходование средств. Особенно важно предоставить органам финансового контроля право обращаться по результатам ревизий и проверок в суд.

Исходя из вышеизложенных проблем, можно предложить развитие следующих направлений по совершенствованию контрольно – ревизионной деятельности в Алтайском крае:

– Проведение мероприятий по совершенствованию подготовки и повышения квалификации работников контрольно-ревизионного отдела комитета администрации Алтайского края по финансам, налоговой и кредитной политике.

– Улучшение материально – технического обеспечения контрольно – ревизионных органов. Это касается главным образом установки компьютеров на рабочих местах ревизоров. Кроме того, необходимо внедрение автоматизированной системы учета нормативно – правовых документов, что станет значимым подспорьем при подготовке к ревизиям и тематическим проверкам.

– Наделение органов контроля полномочиями самостоятельного привлечения к ответственности юридических и физических лиц за нецелевое использование государственных средств.

– Проведение профилактических мероприятий, направленных на возможное недопущение финансовых нарушений в бюджетной сфере. Совершенствование процесса

взаимодействия между контрольно – ревизионными органами и органами налоговой инспекции.

Таким образом, проблема построения эффективной системы государственного финансового контроля в современной России носит многомасштабный и многогранный характер. Она охватывает широкий круг вопросов научно-теоретического, социально-экономического, методологического, правового, методического, морально-нравственного и инструментального характера. Данная проблема должна решаться путем создания теоретической, методологической правовой базы, разработки концептуальных подходов по формированию единой системы государственного финансового контроля, принятия по нему общефедерального закона, а также путем применения соответствующих правовых норм и механизмов для оценки результативности и эффективности контрольной работы на всех уровнях властной иерархии.

Мировой кризис ликвидности его причины и последствия  
Варнавский И.В. – студент, Чубур О.В. - доцент  
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаула)

В конце 20-го века активно начался процесс глобализации. Этот процесс идет и сейчас, однако уже более медленными темпами. Глобализация затронула все сектора экономики в том числе финансовые и банковские. В этом есть много положительных моментов, но в связи с этим в случае кризиса может произойти «эффект домино». То есть теперь локальный кризис может перерасти в мировой. Ярким примером такой ситуации был кризис ипотечного кредитования в США, который затем перерос в мировой кризис ликвидности. Этот мировой кризис представляет интерес для изучения поскольку его отправной точкой послужил локальный кризис в одной конкретной стране и в одном конкретном сегменте рынка.

Во всем мире есть два основных сегмента в ипотечном кредитовании. Кредиты серии prime — это надежные заемщики, имеющие очень хорошую кредитную историю и строгие стандарты кредитов. Кредиты subprime — это клиенты с удовлетворительной кредитной историей и более либеральными стандартами кредитов. Привлекательность для банков в последнем случае заключается в возможности получить больший доход за счет высоких ставок. Например, в США кредиты категории subprime еще несколько лет назад выдавались по ставке, вдвое превышающей ставку для кредитов prime. Но там эта ставка была еще и "плавающей", то есть ее размер привязывался к стоимости денег на рынке. Поэтому когда Федеральная резервная система начинает повышать размер учетной ставки, ненадежные заемщики могут оказаться не в состоянии обслуживать свои займы.

В течение 3-х лет на рынке недвижимости США продолжался бум, который поднял цены на жилье на 60-70%. Американский ажиотаж активно набирал темпы, ипотечные компании и банки предлагали заемщикам заманчивые кредиты с льготными ставками и сроками гашения. Чтобы охватить практически все слои населения, банкирами были разработаны специальные кредиты для граждан с «плохой» кредитной историей и низкой кредитоспособностью.

Когда был бум на рынке недвижимости, люди одалживали, не думая о последствиях и рассчитывая на рост стоимости приобретенного жилья. Как только цена на жилье поднималась, люди опять одалживали у банка под возросшую стоимость. Некоторые делали это по два, три, а то и четыре раза за год. В результате почти 40% домовладельцев уже не имеют возможности выплачивать кредит за свой дом или имеют просрочки по платежам. Всего же в результате кризиса под ударом оказались кредиты на сумму в 600 млрд. долларов. По данным Национальной ассоциации риэлторов США, о затяжном характере кризиса свидетельствуют также данные о снижении на 35-40% заявок на строительство новых домов в США. Продажи же новых домов упали по сравнению с прошлым годом на 22%.

Главной причиной кризиса в США явились даже не огромные суммы выданных кредитов на покупку жилья, а большой процент доли subprime в ипотечных кредитах (около 20%), и

когда процент ссуды повышался то они были уже не в состоянии выплачивать платежи по ипотеки.

Проблема ещё и в том, что те, кто не в состоянии выплачивать банку долг, не могут ни перефинансировать свой дом, потому что банк теперь не даст им новый заём, ни продать дом, потому что потенциальные покупатели тоже не могут теперь получить ипотечную ссуду. Финансовые эксперты сходятся на том, что именно растущий кризис субстандартного ипотечного рынка потянул вниз весь финансовый сектор, а за ним и всю фондовую биржу США. Общая сумма ипотечной ссуды, выданной за последние годы людям с небезупречной кредитной репутацией, около 600 миллиардов долларов. По нынешним подсчётам 12 процентов этой суммы банки не получают из-за дефолта должников.

Кризис вызван в Соединенных Штатах просрочками по платежам, невозможностью продать предмет залога(ипотечный рынок, рынок недвижимости - одно и то же), дефицита нет, недвижимости много, она вся зафинансирована, малейший сбой по платежам в критическом размере приводит к тому, что реализовать залог становится невозможно.

Проанализировав данные можно четко сформулировать причины кризиса ипотечного кредитования в США.

- Высокая закредитованность рынка недвижимости;
- Большая доля Subprime сегмента в ипотечном кредитовании;
- Остановка роста цен на недвижимость.

Финансовые структуры США подводят итоги 2007 года. Ипотечный кризис в США вылился для крупнейших банков страны в многомиллиардные убытки, что негативно сказывается на мировых финансовых рынках. «Списания и другие расходы заставили инвестиционный банк искать крупных стратегических инвесторов на мировых рынках». Инвестиционный банк Merrill Lynch опубликовал финансовую отчетность. Чистый убыток за 2007 год в целом достиг 7,8 млрд долларов по сравнению с чистой прибылью в 7,5 млрд в 2006 году. После таких удручающих показателей котировки Merrill Lynch, и без того потерявшие в течение года порядка 47% стоимости, опустились на очередные 2%. Согласно его отчетности компания в четвертом квартале 2007 года списала 17,4 млрд долларов из портфеля ипотечных кредитов.

В общем же эксперты приводят в качестве потерь банков цифру в 72 млрд. долларов, и приблизительно 500 млрд. долларов активов банков превратились в теперешней ситуации в активы с очень низкой ликвидностью.

Также считаю необходимым представить некоторую информацию и мнение экспертов по общей ситуации в США. Государственный долг США достиг рекордной отметки в \$9 трлн. долларов, что составляет 65% от ВВП страны или по \$33 тыс. на каждого американца.

Из-за тесной взаимосвязи рынков США и мировых, последние моментально отреагировали. Поэтому кризис ипотеки в США немедленно отразился на Европе, многие банки которой задействованы в американских предприятиях. Произошло резкое сокращение операций на всех европейских фондовых биржах, особенно Парижа и Лондона.

В этой ситуации центральные банки США, Европейского союза, затем, в порядке профилактики, Японии, Великобритании, Австралии и других стран, предоставили оставшимся без ликвидности своим частным банкам и фондам в общей сложности около 300 млрд долларов. Если потребуется, то готовы добавить еще. Столь масштабной финансовой помощи пока еще никогда и никому не предоставлялось даже на государственном уровне. Однако Европейские Центробанки отказываются снижать ставки рефинансирования.

Необходимость банков покрыть возникающие убытки путем привлечения заемных средств приведут к еще большему сокращению доли собственного капитала в активах банков. Сегодня этот показатель для европейских банков находится на уровне в 2,5% – в то время как еще 12 лет назад он составлял 4,5%. Дополнительные эмиссии акций, способные привлечь в банки новые средства, не только еще больше размоют долю собственного капитала, но и снизят и без того низкий показатель доходности на акцию.

Следует также рассмотреть отечественный сегмент рынка в котором произошел кризис в США. В СМИ все чаще выходят статьи о возможности развития событий в России также как и в США, ссылаясь на то, что у нас сложилась аналогичная ситуация.

Объем российского рынка ипотечного кредитования с 2001 до 2004 года вырос более чем в 10 раз. В первом полугодии 2004 году он составил около 330 миллионов долларов. Но соотношение объема рынка ипотечного кредитования с ВВП в России не превышает 1%, тогда как в Великобритании данный показатель составляет около 62%, в США - 53%, в Германии - 50%. Поэтому говорить о развитости российского рынка ипотечного кредитования пока еще преждевременно. В целом по России объем ипотечного кредитования на душу населения составляет 1072 руб., а в США 310 тыс. долл., в Швейцарии - 54,5 тыс. евро.

Такое соотношение цифр показывает что кризис ликвидности банков не может возникнуть внутри Российской банковской системы из-за сектора ипотечного кредитования (в России в ипотечных отношениях участвует лишь около 1% населения). Но кризисное влияние может возникнуть извне, как отголоски мирового кризиса однако наша экономика не столь глобализированна как к примеру экономика ЕС, поэтому влияние будет проявляться лишь в повышении процентных ставок по кредиту. Опасение также вызывает и то, что этот кризис может перекинуться на другие сектора экономики.

Нынешний кризис в мировой финансовой системе показывает насколько она уязвима, как все взаимосвязано. Достаточно случиться сбою в каком-то секторе в одной из стран, как последствия тут же дают о себе знать практически во всех странах. Поэтому следует сильно задумываться не только о возможностях интеграции стран на международной арене, но и о создании антикризисных барьеров, а также поисках рычагов и механизмов совместного урегулирования возникающих проблем.

## ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ УЧЕТА И СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ В НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Варфоломеева С.О. – студент, Кузьмичева Е.В. – доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Некоммерческая организация (НКО) – юридическое лицо, не имеющее основной целью извлечение прибыли и не распределяющее прибыль между участниками, в противоположность коммерческим организациям, имеющим главной целью извлечение прибыли. Таким образом имеется различие в ведении бухгалтерского учета и составлении отчетности.

В течении 90 дней по окончании отчетного года – т.е. до 31 марта 2008 г. – все организации, включая некоммерческие, должны составить и представить заинтересованным пользователям годовую бухгалтерскую отчетность.

Количество пользователей бухгалтерской отчетности НКО может быть довольно значительным:

- налоговые органы;
- органы госстатистики;
- учредители НКО;
- члены НКО;
- грантодатели ;
- попечительский совет (для фондов);
- ревизионная комиссия (для НКО, устав которых предусматривает работу этого надзорного органа).

Публичность, т.е. общедоступность бухгалтерской (финансовой) отчетности является необходимым элементом существования НКО, а вопросы, связанные с формированием достоверной, полезной и прозрачной отчетной информации, имеют решающее значение в

управлении негосударственными некоммерческими организациями. При этом к коммерческой тайне не могут быть отнесены следующие сведения:

- о размерах и структуре доходов НКО;
- о размерах и составе имущества НКО;
- о расходах;
- о численности и составе работников;
- об оплате труда работников;
- об использовании безвозмездного труда граждан.

Публикации в обязательном порядке для НКО подлежат:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о прибылях и убытках;
- отчет о целевом использовании полученных средств;
- информация о результатах аудита.

Основная задача бухгалтерского баланса некоммерческой организации – показать учредителям, членам и участникам, каким имуществом и источниками финансирования своей деятельности располагает НКО.

Структура актива бухгалтерского баланса НКО полностью совпадает со структурой актива коммерческих организаций. Основные отличия данной формы отчетности применительно к НКО заключаются в структуре третьего раздела пассива бухгалтерского баланса.

НКО в разделе III Бухгалтерского баланса (ф. №1) «Капитал и резервы» вместо групп статей «Уставный капитал», «резервный капитал» и «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» включают группу статей «Целевое финансирование».

При регистрации любой НКО собственники наделяют ее имуществом, а каким образом отразить эти средства – в качестве целевых поступлений или как уставный фонд – они решают самостоятельно, поскольку официальных разъяснений по данному вопросу в настоящее время нет.

В пассиве бухгалтерского баланса всех НКО как основной источник формирования имущества некоммерческих организаций должна отражаться статья «Целевое финансирование»

Действующая учетная политика не предполагает наличия в пассиве бухгалтерского баланса НКО показателя «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», поскольку прибыль, полученная от разрешенной предпринимательской деятельности (платных услуг), должна полностью направляться на целевые программы и проекты некоммерческой организации, а не распределяться между участниками (ГК РФ).

Если по итогам отчетного года НКО полечен убыток, происходит уменьшение средств целевого финансирования на сумму полученного убытка в соответствии с решением коллегиального органа управления данной НКО.

Существуют и такие НКО, которые могут не представлять бухгалтерскую отчетность. К ним относятся религиозные организации, при отсутствии объектов налогообложения. При возникновении объектов налогообложения религиозные организации представляют в налоговые органы бухгалтерскую отчетность в соответствии со статьей 23 НК РФ.

Особенности составления и представления бухгалтерской отчетности некоммерческими организациями следующие:

1. Они могут не представлять в составе бухгалтерской отчетности:

- отчет об изменениях капитала (ф. №3);
- отчет о движении денежных средств (ф. №4);
- приложение к бухгалтерскому балансу (ф. №5);
- при отсутствии соответствующих данных.

2. НКО рекомендуется включать в состав бухгалтерской отчетности Отчет о целевом использовании полученных средств (ф. №6).

3. Общественным организациям (объединениям), не осуществляющим предпринимательской деятельности и не имеющими кроме выбывшего имущества оборота по продаже товаров (работ, услуг), в составе бухгалтерской отчетности не представляется:

- отчет об изменениях капитала (ф. №3);
- отчет о движении денежных средств (ф. №4);
- приложение к бухгалтерскому балансу (ф. №5);
- пояснительная записка.

При формировании учетной политики бухгалтеру НКО следует исходить из того, что в ней в первую очередь должны найти отражение все способы ведения бухгалтерского учета, применяемые в данной организации, по тем вопросам, по которым законодательство предусматривает несколько возможных вариантов ведения учета либо по которым способы ведения бухгалтерского учета на нормативном уровне вообще не установлены.

Согласно статье 6 Федерального закона от 21 ноября 1996 года №129-ФЗ «О бухгалтерском учете» учетная политика разрабатывается главным бухгалтером (бухгалтером) и утверждается приказом или распоряжением руководителя НКО.

При этом утверждается:

- рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий синтетические и аналитические счета, необходимые для ведения бухгалтерского учета в соответствии с требованиями своевременности и полноты учета и отчетности;
- формы первичных учетных документов, применяемых для оформления фактов хозяйственной деятельности, по которым не предусмотрены типовые формы первичных учетных документов, а также формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности;
- порядок проведения инвентаризации активов и обязательств организации;
- методы оценки активов и обязательств;
- правила документооборота и технология обработки учетной информации;
- порядок контроля хозяйственных операций;
- другие решения, необходимые для организации бухгалтерского учета.

#### ВСЕМИРНАЯ МЕЖБАНКОВСКАЯ СИСТЕМА SWIFT

Воронина Е.В. – студент, Кузьмичева Е.В. - доцент

Алтайский Государственный Технический Университет (г. Барнаул)

**S.W.I.F.T.** (Society for World-Wide Interbank Financial Telecommunications) - сообщество всемирных межбанковских финансовых телекоммуникаций является ведущей международной организацией в сфере финансовых телекоммуникаций. Основными направлениями деятельности SWIFT являются предоставление оперативного, надежного, эффективного, конфиденциального и защищенного от несанкционированного доступа телекоммуникационного обслуживания для банков и проведение работ по стандартизации форм и методов обмена финансовой информацией.

Главные цели создания SWIFT и основные этапы ее развития

В конце 1950-х годов в результате бурного роста международной торговли произошло увеличение количества банковских операций. Традиционные формы связи между банками (почта, телеграф) уже не могли справиться с объемами банковской информации. Значительное время тратилось на устранение неувязок в документах из-за различий банковских процедур в разных банках, ошибок, возникающих при осуществлении межбанковских операций и необходимости многократных проверок. Естественной реакцией на лавинообразный рост объемов информации на бумажных носителях явилась автоматизация. Однако по мере развития систем банковской автоматизации появлялась необходимость безбумажного обмена финансовой информацией между банковскими системами в то время, как различия в их построении и особенностях протоколов взаимодействия не позволяли создать достаточно надежно работающую интегральную



систему связи и обработки информации. Кроме того, в области межбанковских отношений полностью отсутствовала стандартизация.

Поиск более эффективных средств работы заставил в начале 1960-х годов собраться 60 американских и европейских банков для дискуссии по поводу создания системы стандартизации в международном банковском деле. Было принято решение, что конечной целью должно стать использование компьютеров, средств телекоммуникаций, обеспечивающих более надежную, быструю и безопасную систему передачи банковской информации. В основу проекта были положены следующие требования:

- платежные операции должны осуществляться без участия бумаг и как можно более рационально;
- обмен информацией между банками должен быть значительно ускорен с использованием средств телекоммуникаций;
- должны быть минимизированы типичные банковские риски (например, потери, ошибочное направление платежей, фальсификация платежных поручений и т.д.).

Инициатива создания международного проекта, который ставил бы своей целью обеспечение всем его участникам возможности круглосуточного высокоскоростного обмена банковской информацией при высокой степени контроля и защиты от несанкционированного доступа, относится к 1968г. Несколько позже в 1972 г. эта инициатива официально была оформлена в проект. В том же году были выполнены расчеты, даны рекомендации по созданию рентабельной системы обмена банковской информацией. Они сводились к следующему:

- система должна основываться на создании международной сети и сетевой службы сервиса; на стандартизации процессов, а также стандартизации форматов сообщений; на стандартизации способов и оборудования подключения банков к сети;
- для обеспечения рентабельности при стоимости передачи одного сообщения 0,15 долл. система должна обрабатывать не менее 100 000 сообщений в день с участием примерно 70 банков;
- система должна содержать два независимых и связанных друг с другом распределительных центра и концентраторы связи в каждой из стран-участниц.

В мае 1973 г. 239 банков из 15 стран в соответствии с бельгийским законодательством учредили SWIFT с целью разработки формализованных методов обмена финансовой информацией и создания международной сети передачи данных с использованием стандартизированных сообщений. Последующие четыре года были посвящены решению организационных и технических вопросов, и 9 мая 1977 г. состоялось официальное открытие сети. К концу года число банков-членов увеличилось до 586 (против 513). Они обеспечивали ежедневный трафик до 500 000 сообщений.

В настоящее время SWIFT объединяет около 8000 пользователей (кредитных и финансовых организаций), расположенных в 204 странах мира. Все они, независимо от их географического положения, имеют возможность круглосуточного взаимодействия друг с другом 365 дней в году. Сейчас по сети SWIFT ежедневно передается более 10 млн. финансовых сообщений суммарной стоимостью более 6 трлн. долларов США. Суммарный объем трафика за 2005 год составил 2,5 млрд. сообщений.

Отечественные банки используют SWIFT, в основном, для платежей (более 70% трафика), из которых большую долю составляют сообщения, имеющие в качестве конечного адресата российские банки (более 30% платежей), а расчеты с США стоят на втором месте. Около 2/3 трафика платежей составляют клиентские платежи.

В числе пользователей SWIFT наряду с кредитными организациями - центральные/национальные банки, инвестиционные компании, биржи и центральные депозитарии.

На базе SWIFT построено более 50 национальных платежных систем, помимо этого SWIFT является основой расчетной системы Ассоциации европейских банков и европейской системы TARGET.

Данные на 20 января 2007 г. в целом по миру: Пользователи сети SWIFT	
Общее количество стран	204
Количество членов	2229
Количество ассоциированных членов	3060
Количество участников	2574
Общее количество пользователей	7863
Распределение трафика сообщений	
Платежи	57,3%
Операции с ценными бумагами	34,1%
Форексные сделки, денежные рынки и производные	6,3%
Документарные операции	1,8%
Системные сообщения	0,5%

Таблица 1 – Количество пользователей системы SWIFT

Предложенные и реализованные SWIFT концепция, форматы и правила передачи финансовой информации приобрели в настоящее время статус общепринятого международного стандарта.

Применение единых стандартов SWIFT в национальных платежных системах позволяет свести к минимуму расчетные и финансовые риски, повысить эффективность и безопасность расчетов, удешевить стоимость сообщений. Кроме того национальные платежные системы, построенные на основе SWIFT, являются транспарентными и интегрируются в крупнейшие международные платежные системы.

SWIFT не выполняет клиринговых функций, являясь лишь банковской коммуникационной сетью, ориентированной на будущее. Передаваемые поручения учитываются в виде перевода по соответствующим счетам «ностро» и «лоро», так же как и при использовании традиционных платежных документов.

SWIFT - организация бесприбыльная, вся получаемая прибыль идет на покрытие расходов и модернизацию системы. Неизрасходованная сумма платы периодически возвращается обратно пользователям.

#### Преимущества и недостатки сети

Работа в сети SWIFT дает пользователям ряд преимуществ.

- Надежность передачи сообщений, что обеспечивается построением сети, специальным порядком передачи и приема сообщений за счет «горячего» резервирования каждого из элементов сети.

- Сеть гарантирует полную безопасность многоуровневой комбинацией физических, технических и организационных методов защиты, обеспечивает полную сохранность и секретность передаваемых сведений.

- Сокращение операционных расходов по сравнению с телексной связью. Более того, с увеличением трафика (объема) передаваемых сообщений снижается его стоимость.

- Быстрый способ передачи сообщений в любую точку мира; Есть возможность непосредственного соединения с получателем, что сокращает время передачи сообщения. Время доставки сообщений обычно составляет около 20 минут, но его можно сократить до 1-5 минут за дополнительную плату. Аналогичная передача по телеграфу занимает около 90 минут.

- Так как все платежные документы поступают в систему в стандартизированном виде, то это позволяет автоматизировать обработку данных, исключить возможность различного понимания смысла сообщений отправителем и получателем, и повысить в конечном итоге эффективность работы банка. Фиксация выполненных транзакций дает возможность полного контроля (аудита) всех проходящих распоряжений и ежедневного автоматизированного

формирования отчета по ним; кроме этого, преодолеваются языковые барьеры и уменьшаются различия в практике проведения банковских операций.

– В связи с тем что международный и кредитный оборот все более концентрируются на пользователях SWIFT, повышается конкурентоспособность банков-членов SWIFT.

– SWIFT гарантирует своим членам финансовую защиту, т.е. если по вине общества в течении суток сообщение не достигло адресата, то SWIFT берет на себя все прямые и косвенные расходы, которые понес клиент из-за этого опоздания.

Главным недостатком SWIFT с точки зрения пользователей является дороговизна вступления. Расходы банка по вступлению в SWIFT составляют 160-200 тыс. долл. Это создает, конечно, проблемы для мелких и средних банков, однако уменьшить затраты позволяет коллективное подключение через Сервис-бюро или другую финансовую организацию.

#### АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РФ ЗА 2002-2006 ГГ.

Галкина Е.В., Экгардт М.В. – студенты, Власова О.В. – ст.преподаватель  
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Уровень жизни населения является достаточно сложной социально-экономической категорией. Он представляет собой уровень и степень удовлетворения потребностей людей в материальных благах, бытовых и культурных услугах. Уровень жизни – это комплекс социально-экономических, экологических и иных показателей, отражающих доходы, благосостояние, а также качество жизни согласно общепринятым мировым стандартам и установленным в обществе представлениям. Для оценки уровня жизни требуется использование соответствующей системы специфических показателей, но ни отечественная, ни международная статистика не знает способа расчета и использования какого-то одного показателя, который бы мог всесторонне характеризовать уровень жизни.

Уровень жизни населения Российской Федерации определяется следующими основными показателями:

- объемом валового внутреннего продукта на душу населения;
- уровнем потребления товаров первой необходимости на душу населения;
- величиной реальных доходов на душу населения;
- размером реально выплаченной среднемесячной заработной платы работника;
- долей граждан с доходами ниже прожиточного минимума в общей численности населения Российской Федерации;
- отношением среднего размера пенсии к минимальному прожиточному уровню и др.

Уровень жизни отражает степень развития и удовлетворения потребностей живущего в обществе человека. Категория "уровень жизни населения" не ограничивается лишь рамками доходов, а, следовательно, и потреблением населения. Уровень жизни как характеристика народного благосостояния наряду с доходами и потреблением включает также условия труда и быта, объем и структуру рабочего и свободного времени, показатели культурного и образовательного уровня населения, а также здоровья, демографии и экологической ситуации.

Важно разграничивать категории уровня и качества жизни. Под уровнем жизни понимается степень удовлетворения объективных, рациональных (разумных), универсальных (для всего мира), экономических (в сфере потребления) потребностей населения, а под качеством жизни – степень удовлетворения не только вышеперечисленных, и внеэкономических потребностей населения (грамотность, хорошее состояние здоровья, безопасность от преступности). Уровень жизни – более узкое понятие, чем качество жизни, и входит в состав последнего.

Реальную оценку сложившейся ситуации в стране дает именно статистическое исследование уровня жизни населения. Таким образом, выступая в качестве объекта

статистического исследования, анализ уровня жизни дает всестороннюю характеристику социально-экономического благосостояния населения.

В целом благоприятные тенденции в экономике страны за последние 5 лет положительно сказались на динамике макроэкономических показателей уровня жизни населения. Одним из основных показателей, характеризующих уровень жизни населения, являются денежные доходы населения. В расчете на одного жителя в среднем за месяц денежные доходы росли с каждым годом: от 3947 рублей в 2002 году до 9947 рублей в 2006 году [1]. Реальные среднедушевые денежные доходы постоянно увеличивались на 10-15% к предыдущему году, что можно увидеть на рисунке 1.

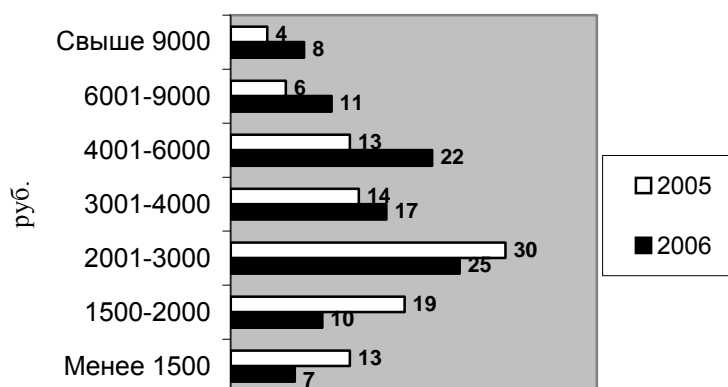


Рисунок 1 – Структура распределения россиян по величине среднемесячного дохода в расчете на одного члена семьи в месяц

Если ориентироваться на эти показатели, то ситуация по сравнению с 2005 г. выглядит значительно улучшившейся во всех группах населения. Численность сравнительно высокодоходных групп (от 4000 руб.) выросла по сравнению с предыдущим годом почти в 2 раза и достигла в 2006 г. 41 % населения, а низкодоходных (менее 3000 руб.) – сократилась с 62 % до 42 %.

На уровень доходов россиян оказывает влияние их возраст: в группе до 30 лет свыше половины имели доходы от 4000 руб. и выше и лишь треть - ниже 3000 руб.; в группе за 60 лет только каждый пятый имел доходы более 4000 руб., а свыше 60 % - не более 3000 руб. на человека в месяц.

Для работающего населения основным источником доходов является оплата труда (79 %). В 2002 году номинальная среднемесячная оплата труда одного работника составляла 4360,3 рублей, в 2003 году – 5498,5 рублей, в 2004 году – 6739,5 рублей, в 2005 году – 8554,9 рублей, а в 2006 году возросла до 10727,7 рублей [2]. К числу источников дохода также можно отнести: пенсии, пособия, стипендии - 48 %; подсобное хозяйство – 27 %. Но по результатам исследований выявлено, что кроме перечисленных вариантов они еще используют и другие доступные способы улучшения своего положения: самообеспечение продуктами питания, разовые и временные приработки, совместительство в нескольких местах на постоянной основе, торговля самостоятельно выращенными продуктами или товарами, сделанными своим трудом, сдача в наем жилья, гаража, дачи и др. [3]

Отдельная статья доходов населения – пенсии. Для многих граждан они являются единственным источником доходов. Поэтому индексация пенсий в соответствии с уровнем инфляции, возможность адаптировать ее к текущим условиям также является важнейшим фактором поддержания и повышения уровня жизни населения страны.

С начала рассматриваемого периода размер пенсий вырос почти в 2 раза, от 1379 рублей в 2002 году до 2726 рублей в 2006 году. Ежегодно пенсия повышалась на 258 – 449 рублей. Наибольшее повышение произошло в 2005 году.

Отсутствие у россиян «запаса прочности» подтверждается не только тем, что основная часть населения не имеет сбережений, но и тем, что около 31 % (2006 г.) россиян имеют

задолженности различного характера и объема. Таким образом, у подавляющего большинства не только нет сбережений, но их ситуация дополнительно отягощается имеющимися у них долгами. Большую их часть (62 %) составляют долги, связанные с потребительским кредитованием. В результате, под воздействием новых возможностей, предоставляемых финансово-кредитными учреждениями, изменилась структура потребительских расходов россиян. Так в 2006 г. по сравнению с 2003 г. уменьшились затраты населения на платные медицинские услуги, платные образовательные услуги для взрослых и образовательные учреждения для детей, строительство или покупка жилья и туристические поездки за рубеж [3].

Еще одним из показателей, позволяющим оценить уровень жизни населения, является величина прожиточного минимума, стоимость которого вследствие увеличения объемов потребления для всех категорий населения (продовольственных товаров, предметов первой необходимости, санитарии, лекарств, транспортных услуг) возрастает с каждым годом. В 2002 году прожиточный минимум был равен 1808,25 рублей, в 2003 году – 2112 рублей, а в 2004 г., 2005 г. и в 2006 г. – 2375,75 руб., 3017,5 руб. и 3422 рублей соответственно.

Представим динамику основных описанных показателей уровня жизни населения за 2002-2006 гг., представленную официальными органами, в виде рисунка 2.

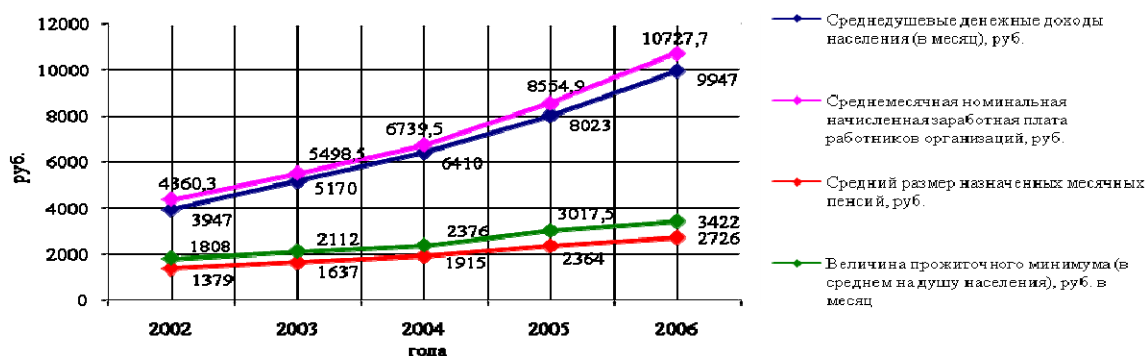


Рисунок 2 – Динамика показателей уровня жизни населения Российской Федерации за 2002-2006 гг.

Проведенный анализ динамики уровня жизни населения Российской Федерации выявил ежегодный рост основных показателей, характеризующих уровень жизни населения, а, следовательно, и уровня жизни населения страны в целом.

Однако, сегодня 38 % россиян считают, что в последнее время их уровень жизни снизился, 45 % не чувствуют изменений в своем материальном положении, и только 15 % отмечают улучшения (чаще это молодежь и жители столицы). Доходы за последний год выросли у 60 % россиян, но совсем немногие полагают, что этот рост опережал рост цен (4 %) или хотя бы соответствовал ему по темпу (6 %). Половина же наших сограждан считают, что их доходы хоть и выросли, но меньше, чем цены.

Таким образом, выводы относительно улучшения социально-экономического положения в стране, которым зачастую грешат официальные органы и лица, при подробном изучении российского социума показывают, что положение дел в социально-экономической сфере не так однозначно, как кажется.

#### Список используемых источников:

1. [www.gks.ru](http://www.gks.ru);
2. Уровень жизни россиян // Общественно – политический журнал «Социс». – 2007. -№ 1

## РАЗВИТИЕ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Глотова Н.А. – студент, Кузьмичева Е.В. – доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Итоги развития российской экономики создали благоприятные условия для повышения эффективности банковской деятельности и диверсификации финансовых услуг. Рост денежных доходов населения, увеличение притока в банковскую систему среднесрочных ресурсов и расширение платежеспособного спроса заложили благоприятные предпосылки для развития потребительского кредитования в стране. В связи с этим, на протяжении последних лет в России наблюдается достаточно активное развитие кредитования физических лиц. Все большее число банков разрабатывает специальные программы кредитования, предлагает населению кредиты на неотложные нужды, образование, приобретение недвижимости, товаров длительного пользования и т. п.

Более чем ощутимый рост потребительского кредитования сопровождается расширением ассортимента услуг, повышением их качества и удешевлением. Однако оформление кредитных договоров требует временных затрат на сбор бумаг, документов, поручительств. Кроме того, к заемщику со стороны банка предъявляются жесткие требования: наличие высокого, постоянного и легального дохода. Большинство банков требуют залог, перекрывающий сумму кредита. А высокая процентная ставка существенно снижает привлекательность системы кредитования для широких слоев населения, которые могут стать основными потребителями кредитных услуг.

Однако жесткий подход банков к процедуре кредитования физических лиц является понятным в силу высокой рискованности подобных операций. В связи с этим их доходность по-прежнему остается довольно высокой, в то время как конкуренция становится все более интенсивной. Это, в свою очередь, подчеркивает актуальность розничного кредитования, его значимость для российского банковского бизнеса на современном этапе его развития.

Так краевой банк «СИБСОЦБАНК» ООО является активным участником реализации комплекса краевых инвестиционных и социальных программ, что определяет приоритеты его кредитной политики.

Наряду с этим Банк оперативно реагирует на все изменения и нововведения и стремится к универсальности во всех отношениях, поэтому предоставляет широкий спектр кредитных продуктов своим клиентам проводя при этом, взвешенную кредитную политику.

Так с марта 2003 г. Банк начал развивать экспресс – кредитование населения через сеть магазинов г. Барнаула на покупку товаров длительного пользования. Минимальная сумма кредитов составляла 3 тыс. руб. максимальная 20 тыс. руб. Первоначальный взнос составлял 10 % - 30 %. Банком были заключены соглашения с 17 торгующими организациями. В 2004 г. в сотрудничестве с торговыми организациями и страховыми компаниями, населению были предложены новые виды экспресс - кредитов на приобретение автомобилей отечественного и иностранного производства. В целях снижения банковских рисков потребительское кредитование осуществлялось под поручительство страховых компаний.

Вместе с тем, с августа 2005 г. потребительское кредитование было приостановлено. Правление банка и Кредитный комитет проанализировали ситуацию с потребительскими кредитами в банке, крае и в целом по России, сделали вывод, что на сегодняшний день этот вид кредитования связан с большими рисками, о чем свидетельствует рост просроченной задолженности по потребительским кредитам в банке и в целом в банковской системе края, России. Сложилась тенденция более высоких темпов роста просроченной задолженности именно по потребительскому кредитованию. Кроме того, были выявлены случаи мошеннических действий со стороны Заемщиков.

Учитывая роль банка, как краевого финансового учреждения, Правление банка приняло решение прекратить работу в данном направлении, отдав приоритет кредитованию предприятий края по социально-значимым программам. Кредитование населения

(физических лиц) стало осуществляться по другим направлениям, где риски значительно ниже.

В целом отметим, что потребительское кредитование остается наиболее перспективным в нашей стране направлением. Высокие темпы роста данного направления говорят о том, что в данном сегменте рынок не достиг насыщения и существуют возможности для расширения предложения. Вместе с тем, весьма актуальной остается главная проблема потребительского кредитования – проблема просроченной задолженности, т.к. все большее число кредитных организаций внедряют в свои программы кредитование физических лиц, иногда без соответствующей проработки механизмов выдачи и возврата кредитов, что неизбежно ведет к росту неплатежей и подвергает угрозе банковского кризиса и потери устойчивости финансовой системы.

Рассмотрим перспективы в решении проблемы неплатежей. В связи с интенсивным ростом объемов кредитования в России все более актуальной становится проблема оценки кредитного риска, решить которую призваны кредитные бюро. Они создаются для урегулирования общественных отношений, возникающих в сфере сбора, хранения и использования информации об исполнении лицами денежных обязательств. В России кредитные бюро начали создаваться только в 2005 году. Введение в России практики обмена информацией между кредитными бюро и финансовыми организациями должно положительно сказаться на развитии всей финансовой системы. Очень важно обеспечить доверие кредитных организаций, которые будут делиться информацией с кредитными бюро. Можно предположить, что введение практики кредитных историй должно повлиять на стоимость займов в сторону снижения для тех клиентов, которые зарекомендовали себя как добросовестные заемщики. Заемщики заинтересованы в работе кредитных бюро, поскольку это будет доказательством их надежности. «СИБСОЦБАНК» ООО вот уже в течение 1 года работает с бюро «Инфокредит», в связи с этим в выдаче кредитов было отказано 40 заемщикам на общую сумму 1,5 млн. руб.

Таким образом, рынок потребительского кредитования имеет не только плюсы, но и весьма существенные недостатки – ускоряющийся рост кредитных рисков. Высокая доходность направления кредитования физических лиц, его привлекательность для широкого круга потребителей приводят к невозможности для банков отказаться от данного бизнеса, даже несмотря на кредитные риски и массовые неплатежи. В современных условиях каждый банк решает проблему неплатежей самостоятельно, например, постоянно совершенствуя систему риск-менеджмента, закладывая высокие риски в процентные ставки и т.д.

«СИБСОЦБАНК» ООО для решения вышеназванных проблем выбирает собственный путь, заключающийся в отказе от массового экспресс-кредитования и введении в действие программы корпоративного кредитования населения, которая была разработана и внедрена в июне 2005 года и к настоящему времени принесла свои положительные результаты. Т.к. кредиты выдаются государственным структурам, где заработная плата выплачивается стабильно - это приводит к уменьшению просрочки, и еще один момент положительная кредитная история. Особенности корпоративного кредитования физических лиц позволяют минимизировать кредитные риски и избежать неплатежей, однако в то же время существенно ограничивают круг потребителей – физических лиц, а значит, и уменьшают потенциально возможные доходы банка. Тем не менее, «СИБСОЦБАНК» ООО осознанно выбирает именно данную кредитную стратегию, поскольку направляет на размещение краевые финансовые ресурсы, при работе с которыми стабильность и оптимальный доход существенно более важны, чем сверхприбыли при сохранении критических кредитных рисков.

## УЧЕТ И СПИСАНИЕ ПРОСРОЧЕННОЙ КРЕДИТОРСКОЙ И ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Глущенко Д.Ю. – студент, Кузьмичева Е.В.- доцент

В расчетах любого предприятия всегда определенную долю занимают расчеты в кредит. Крупные компании ведут расчеты одновременно с сотнями дебиторов и кредиторов. Поэтому контролировать динамику расчетов с контрагентами совсем не просто. Еще сложнее ее планировать. Однако финансовый директор должен справиться с этой задачей - ведь от точности прогнозов по дебиторской и кредиторской задолженности зависит, будут ли у компании необходимые денежные средства как для решения насущных проблем, так и для осуществления важных стратегических планов.

Существует два вида задолженностей: дебиторская и кредиторская.

*Кредиторская задолженность* представляет собой вид обязательств, характеризующих сумму долгов, причитающихся к уплате в пользу других лиц.

*Дебиторская задолженность* - это сумма долга, причитающаяся предприятию от других юридических лиц или граждан.

Кредиторская задолженность - задолженность организации другим организациям, индивидуальным предпринимателям, физическим лицам, в том числе собственным работникам, образовавшаяся при расчетах за приобретаемые материально-производственные запасы, работы и услуги, при расчетах с бюджетом, а также при расчетах по оплате труда.

После окончания календарного года перед составлением годовой отчетности организации обязаны произвести инвентаризацию расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами (в том числе с банками, с бюджетом и с обособленными подразделениями организации).

В ходе инвентаризации путем документальной проверки необходимо установить, в частности, правильность и обоснованность сумм кредиторской задолженности, включая суммы кредиторской задолженности, по которым истекли сроки исковой давности.

Если расхождения выявлены и признаны до утверждения годовой отчетности (например, неучтенная задолженность за октябрь 2006 года выявлена в марте 2007 г.), то в бухгалтерском учете они вносятся декабрем отчетного года. Если расхождение выявлено позже (например, 1 апреля 2007 года), то делается исправительная проводка уже в 2007 году. В налоговом учете вносятся исправления в декларацию за тот период, к которому относится выявленное расхождение.

Списывать нужно только просроченную кредиторскую задолженность. Как правило, эта обязанность возникает у организации, когда истекает срок исковой давности, а это три года, в течение которых гражданское законодательство гарантирует контрагенту защиту его прав (ст. 196 ГК). Списывать задолженность раньше этого срока можно лишь в том случае, если вам стало известно о ликвидации вашего кредитора. Документальным подтверждением ликвидации служит выписка из государственного регистрационного реестра.

Суммы кредиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности, являются для целей бухучета прочими доходами (п. 7 ПБУ 9/99). Списание задолженности происходит на кредит счета 91, субсчет «Прочие доходы», в корреспонденции со счетами расчетов. Списанные суммы кредиторской задолженности увеличивают налогооблагаемую прибыль организации как внереализационные доходы (п. 18 ст. 250 НК РФ). Исключение составляют только суммы задолженности перед бюджетом.

Поэтому списание кредиторской задолженности должно производиться своевременно, поскольку несвоевременное списание кредиторской задолженности может быть расценено налоговыми органами как сокрытие или не учет внереализационных доходов организации. Хотя, как показывает судебная практика, налоговые органы должны еще доказать наличие списанной кредиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, что влечет занижение организацией налогооблагаемой прибыли. В противном случае - налоговым органам будет отказано судом в привлечении организации к ответственности по данному факту (Постановление ФАС Северо-Западного округа от 8 сентября 2004 года по



делу №А13-1120/04-21, Постановление ФАС Московского округа от 29 августа 2005 года по делу №КА-А40/8197-05).

В структуре текущих активов большинства российских компаний дебиторская задолженность составляет внушительную часть. Это значит, что существенная часть продукции отгружается в кредит. Следовательно, большинству компаний необходимо следить за своевременностью погашения дебиторской задолженности.

Для того чтобы правильно выстроить взаимоотношения с клиентами, необходимо постоянно контролировать текущее состояние взаиморасчетов и отслеживать тенденции их изменения в средне- и долгосрочной перспективе. При этом контроль должен быть дифференцирован по отношению к различным группам клиентов, каналам сбыта, регионам и формам договорных отношений.

Дебиторская задолженность - важный компонент оборотного капитала. Когда одно предприятие продаёт товары другому предприятию, совсем не значит, что стоимость проданного товара будет оплачена немедленно.

В настоящее время выделяют следующие виды: дебиторская задолженность покупателей и заказчиков, дочерних, зависимых товариществ, совместно контролируемых юридических лиц, прочей дебиторской задолженности, дебиторская задолженность по выданным авансам. К дебиторской задолженности по прочим операциям относятся такие статьи, как авансы служащим, авансы филиалам, депозиты как гарантия долга, дебиторская задолженность по финансовым операциям (дебиторская задолженность по дивидендам и процентам) и др.

Дебиторская задолженность по основной деятельности отражается в статьях «Счета к получению» и «Векселя полученные». Счета к получению возникают тогда, когда сделка оформляется путем простой записи стоимости проданных в кредит товаров и услуг по так называемому «открытому счету» без письменного обязательства уплаты заемщиком. Вексель полученный – это письменное обязательство уплаты денег на определенную дату, состоящее из номинала и процента.

Учет дебиторской и кредиторской задолженностей влияет на величину оборотного капитала компании, позволяет эффективно использовать временно свободные средства и не допускать появления безнадежных долгов. Нет специального стандарта, посвященного дебиторской и кредиторской задолженностям, однако при составлении отчетности необходимо соблюдать принцип консерватизма, чтобы не ввести в заблуждение ее пользователей.

Безнадежные поступления по дебиторской задолженности – это убытки или расходы, обусловленные тем, что часть дебиторской задолженности оказывается не оплаченной покупателями. На момент реализации продукции предприятие не располагает информацией о том, какая часть счетов не будет оплачена. Поэтому при оценке дебиторской задолженности начисляется определенная скидка для этих поступлений. В финансовой отчетности она отражается в дополнительной статье «Скидка для безнадежных поступлений».

На практике нередко возникают ситуации, когда задолженность предприятий по договорным обязательствам погашается несвоевременно либо не погашается совсем. В таких случаях следует учитывать положение ст. 196 ГК РФ, которая устанавливает общий срок исковой давности (срок для защиты права по иску лица, право которого нарушено) в три года. Кроме того, следует помнить, что отчет срока исковой давности начинается не с момента возникновения задолженности, а с момента просрочки долга, который определяется исходя из условий договора.

Предположим, что организация списывает дебиторскую задолженность, образовавшуюся в результате того, что покупатель не оплатил отгруженные ему товары.

К внереализационным расходам, учитываемым при исчислении налога на прибыль, приравниваются убытки от списания безнадежных долгов, а в случае если налогоплательщик принял решение о создании резерва по сомнительным долгам, - суммы безнадежных долгов, не покрытые за счет средств резерва (подп. 2 п. 2 ст. 265 НК РФ).

Безнадежными долгами (долгами, нереальными ко взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации (п. 2 ст. 266 НК РФ).

Порядок, в котором безнадежные долги относятся к расходам, уменьшающим налогооблагаемую прибыль, зависит от того, создает организация резерв по сомнительным долгам или не создает.

Если резерв не создается, то сумма безнадежного долга в полном размере включается в состав внереализационных расходов на дату его списания (подп. 2 п. 2 ст. 265 НК РФ).

При создании резерва организация, применяющая метод начисления, учитывает расходы на формирование резерва, которые признаются на последнее число каждого отчетного (налогового) периода (подп. 7 п. 1 ст. 265, п. 3 ст. 266 НК РФ).

Синтетический и аналитический учет дебиторской и кредиторской задолженностей должен быть организован таким образом, чтобы обеспечивать прозрачность и простоту формирования необходимых раскрытий информации в финансовой отчетности, а также управление этими активами и обязательствами.

Степень детализации аналитического учета должна позволять анализировать оборачиваемость данного актива и погашение данного обязательства в разрезе каждого контрагента и однородных хозяйственных операций в разрезе каждого договора, а также отдельно отражать скидки и процентный доход.

При разработке аналитических процедур важным моментом является создание подробного плана счетов, который позволял бы легко формировать не только саму отчетность, но и необходимую дополнительную информацию. В качестве примера можно привести аналитический учет первого уровня, когда для каждой операции в компании дается унифицированное определение (торговая задолженность, авансы на капитальное строительство, авансы поставщикам на поставку материалов, на предоставление услуг). Это определение позволяет корректно группировать данные учета для целей подготовки отчетности, в том числе отчета о движении денежных средств.

При учете ДЗ особое внимание необходимо уделять анализу оборачиваемости данной задолженности и факторам, которые влияют на сроки и полноту ее погашения. Как минимум надо вести учет в разрезе каждого контрагента, чтобы определить платежеспособность дебиторов. Это позволит найти подход компании к созданию резерва по сомнительной задолженности и своевременно списать безнадежные долги. Необходимо проводить анализ авансов выданных на предмет выявления предоплат, по которым не ожидаются оказания услуг или поставки товаров. Аналитический учет должен позволять проанализировать задолженность по срокам возникновения в разрезе каждого счета-фактуры.

Основываясь на данных учета, компания может выбрать оптимальные для ее хозяйственной деятельности условия работы с контрагентами и предусмотреть их в договоре, разработать рычаги управления данной задолженностью.

## УЧЕТ И ОЦЕНКА ГУДВИЛА

Гусев А.А. - студент, Кузьмичева Е.В. - доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В настоящее время российская экономика уже прошла этап становления рыночной экономики, о котором так много говорили и писали, от которого так много ждали. Если в 90-х годах говорили о появлении таких новых учетных категорий как финансовые вложения, финансовые инструменты, лизинг, векселя, нематериальные активы и пр., сегодня в профильных изданиях по бухгалтерскому учету обсуждается уже не сам факт их наличия (эти объекты прочно вошли в теорию учета), на первый план сегодняшней бухгалтерии

вышел «вопрос» методологии учета «уже не новых категорий, но еще недостаточно изученных».

Одним из таких объектов является гудвил. Он представляет огромный интерес, как для руководства предприятия, так и для заинтересованных внешних пользователей, желающих принять решение об инвестировании, поскольку оценка гудвила и есть оценка прошлых и будущих доходов предприятия, его потенциала

На сегодняшний момент гудвил как экономическая и, как учетная категория остается предметом одной из самых жарких дискуссий среди теоретиков и практиков экономической науки. Международный стандарт финансовой отчетности 22 «Объединение компаний» является предметом постоянных прений, выбор учета объединения компаний и вопрос оценки и учета гудвила до сих пор не сходит со страниц профессиональной печати. Новые правила учета слияний и поглощений компаний и учета гудвила для американских компаний утверждены принятыми Положениями о стандартах финансового учета 141 «О коммерческих объединениях» и 142 «Гудвил и другие нематериальные активы», вышедшими в 2001 году. В России учету гудвила посвящены два документа: ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов» и Методические рекомендации по составлению и представлению сводной бухгалтерской отчетности, утвержденные Приказом МФ РФ №112 от 4 30.12.1996 г. Однако ни один из этих документов не содержит подробной методики учета и формирования показателей отчетности, касающихся гудвила.

Первые упоминания о гудвиле относятся еще к началу XV в. Первоначально трактовка гудвила опиралась на его составляющие — на благоприятные обстоятельства, способные повлиять на результаты деятельности предприятия, на особенные конкурентные преимущества фирмы. Позднее он стал рассматриваться как надежда на лучшее, основанная на вероятности реализации потенциала предприятия. Однако со временем определение гудвила все больше теряет причинную окраску и приобретают процедурно-арифметический характер. Сегодня все они, по сути, сводятся к определению изучаемой категории как расчетной величины — как разницы между стоимостью покупки предприятия и справедливой стоимостью его чистых активов. Подобные определения дают и международные стандарты финансовой отчетности, и ПБУ 14/00.

Экономическая сущность гудвила в современном понимании состоит в том, что это нематериальный и уникальный объект, который позволяет фирме иметь определенные конкурентные преимущества и благодаря этому генерировать дополнительные доходы. Другими словами, гудвил — это незримо существующая стоимость. Он может быть как внутренне созданным, так и приобретенным. Гудвил — категория многолика, и его нельзя однозначно отнести к специфическим бухгалтерским понятиям. Он активно используется и финансистами, и юристами, и менеджерами, и инвесторами — и далеко не всегда в одном и том же значении. Отсюда возникает многообразие вариантов отражения гудвила в учете: как нематериального актива; в составе прочих активов, как расходов отчетного периода; как расходов будущих периодов; как изменения капитала. Все данные методы учета гудвила являются весьма субъективными, и всем им свойственны свои достоинства и недостатки, которые мешают сделать обоснованный выбор в пользу одного из методов. При этом форма гудвила может со временем меняться. Например, потенциал экономических выгод, который был куплен изначально, постепенно замещается потенциалом экономических выгод, вытекающих из последующего “укрепления” гудвила. В результате возникший при покупке компании гудвил превращается в созданный на предприятии.

Оценка гудвила является одной из приоритетных задач управления стоимостью компании. Необходимость в определении стоимости гудвила возникает при осуществлении следующих групп хозяйственных операций:

- 1) операции, приводящие к смене собственника предприятия;
- 2) операции, связанные с составлением финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами;

- 3) определение размеров ущерба вследствие публикации материалов, порочащих деловую репутацию предприятия;
- 4) операции, управленческого характера, способствующие изменению стоимости предприятия.

Необходимость оценки гудвилла в стоимостном выражении чаще всего возникает при смене владельца бизнеса, то есть при покупке (продаже) готовых компаний. В данном случае прежний владелец обоснованно требует компенсацию будущих экстраординарных прибылей при отчуждении бизнеса или компенсацию суммы убытков, вследствие принудительного отчуждения последнего. Для покупателя предприятия определение стоимости гудвилла является возможностью оценки индивидуальных преимуществ приобретаемого бизнеса и способом сопоставления собственных субъективных ожиданий с указанными оценками.

Составление финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами требует проведение процедур переоценки приобретенного гудвилла, при этом стоимость приобретенного гудвилла сопоставляется со стоимостью созданного гудвилла. В случае обесценения гудвилла в финансовую отчетность вносятся коррективы. Таким образом, стоимость гудвилла существенным образом влияет на значение показателей финансовой отчетности и формирование финансовой политики предприятия. Принимая во внимание тенденции гармонизации отечественных стандартов учета и отчетности с международными стандартами, а также необходимость составления консолидированной финансовой отчетности при выходе российских предприятий на международные финансовые рынки, следует ожидать активизации операций по оценке гудвилла и требует дальнейших исследований в области методологии его оценки и учета.

Далее рассмотрим определение размеров ущерба вследствие публикации материалов, порочащих деловую репутацию предприятия. Оно осуществляется на основании требований гражданского законодательства. Так, в соответствии со ст. 150 Гражданского кодекса РФ, деловая репутация, доброе имя признаются нематериальными благами, неотчуждаемыми и непередаваемыми иным лицам. Согласно п. 5 ст. 152 указанного Кодекса, лицо, «...в отношении которого распространены сведения, порочащие его честь, достоинство или деловую репутацию, вправе наряду с опровержением таких сведений требовать возмещения убытков ... причиненных их распространением...»

Четвертая группа хозяйственных операций, способствующих изменению стоимости предприятия, связана с процессами генерации положительного денежного потока. Традиционно увеличение стоимости предприятия идентифицируется посредством положительного денежного потока. К данным хозяйственным операциям, в частности, относятся операции по расширению старых рынков и выходу на новые рынки, операции по разработке и выпуску новых видов продукции, операции по внедрению технологически новых методов производства продукции, приводящие к соответствующему обновлению технического парка. Ввиду постоянного развития предприятий, расширения сфер их деятельности, появления новых отраслей, перечень хозяйственных операций может изменяться.

Среди методов оценки гудвилла выделяются две группы методов: прямые методы, используемые для определения стоимости гудвилла как непосредственного объекта оценки, независимого от оценки иного имущества, и косвенные методы, характеризующиеся идентичными моделями расчета стоимости гудвилла как разницы между стоимостью предприятия как единого имущественного комплекса и стоимостью скорректированных чистых активов. Наибольшее значение для целей финансового менеджмента имеют прямые методы оценки гудвилла.

В практической деятельности наибольшее распространение получили следующие методы: метод на основе показателя деловой активности (статистический метод), метод избыточной прибыли, метод на основе объема реализации, квалиметрический метод, леввериджный метод. Наряду с влиянием гудвила на расчетные финансовые показатели, такие как рентабельность, финансовый левверидж и т. д., существует возможность использовать сам

гудвил в качестве самостоятельного показателя при анализе эффективности деятельности фирмы, оценке работы управленческого звена и определении инвестиционной привлекательности хозяйственного субъекта. В соответствии с Концепцией развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу, в ближайшие годы предстоит огромная работа по приведению отечественных норм учета в соответствие с международными стандартами. Необходимо будет разработать отдельный национальный стандарт, посвященный целиком и полностью правилам отражения гудвила в учете и отчетности по аналогии с МСФО 3 “Объединение компаний”, который позволил бы обособить данную категорию от прочих нематериальных активов.

## ЗНАЧЕНИЕ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ

Загороднюк В. – студент, Щербакова Н.В. – доцент  
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Миграция – процесс перемещения людей через границы тех или иных территорий со сменой навсегда или на более или менее длительное время постоянного места жительства либо с регулярным возвращением к нему. Миграция населения – сложный социальный процесс, тесно связанный с изменением экономической структуры и размещением производительных сил, с ростом социальной и трудовой мобильности населения.

Миграционные процессы в России в минувшее десятилетие определялись влиянием отрицательных и положительных факторов. К отрицательным факторам относят распад бывшего СССР, проявления национализма, терроризм, незащищенность отдельных участков Государственной границы РФ, ухудшение качества жизни людей и состояния окружающей среды, экономическая нестабильность и социальные конфликты. В то же время к положительным факторам относятся демократизация общественно-политической жизни, реализация конституционного принципа свободы передвижения, развитие рыночных отношений и вхождение в международный рынок труда.

Иммиграция в Россию носит масштабный характер. За прошедшие 10 лет в Россию из стран СНГ и Балтии переехало более 8,6 миллиона переселенцев. Количество въехавших в Россию иностранных граждан постоянно превышает количество выехавших граждан, причем в приграничных районах интенсивно формируются иностранные общины, при этом отсутствует эффективный государственный контроль над миграционными процессами. Медленно решаются долгосрочные проблемы многих вынужденных мигрантов, которые решили остаться в Российской Федерации. Не уделяется должного внимания решению задач организованного расселения вынужденных мигрантов, обеспечению занятости и соблюдению прав человека. Сохраняются проблемы социально-экономической адаптации мигрантов, не имеющих статуса вынужденных переселенцев или беженцев.

Одновременно сокращается позитивная, необходимая для развития экономики социально-экономическая миграция населения внутри РФ. Это вызвано несбалансированностью между оплатой труда в легальном секторе экономики и ночной стоимостью жилья, передачей объектов ведомственного жилищного фонда в муниципальную собственность, отсутствием механизмов обеспечения рабочей силой производства за счет территориального перераспределения внутренних трудовых ресурсов.

Развиваются процессы внешней трудовой миграции в виде привлечения и использования в РФ труда иностранных граждан, выезда российских граждан за границу с целью работы по найму. При этом среди иностранных работников велика доля лиц, нелегально осуществляющих трудовую деятельность, что приводит к нарушению их трудовых и социальных прав. В России это создает угрозу национальному рынку труда и благоприятствует развитию теневой экономики. Анализ миграционных процессов в России за последнее десятилетие показывает, что проблемы с внешней незаконной миграцией

продолжают оставаться острыми, а отдельные из них представляют и угрозу национальной безопасности государства.

Сохраняется внутренняя миграция, связанная с неблагоприятной экологической обстановкой и стихийными бедствиями. Сокращается прирост постоянного населения России. За счет миграции все меньше восполняется естественная убыль населения. Сокращается численность населения трудоспособного возраста – основного источника формирования трудовых ресурсов.

Учитывая особенности современных миграционных потоков в России, можно констатировать следующее:

- идет активное вовлечение России в миграционный обмен на разных уровнях, как на международном, так и на государственном;
- снижается роль миграции населения в регулировании демографических процессов, так как снижается доля мигрантов трудоспособного возраста;
- практическое совпадение ареалов концентрации внешних и внутренних мигрантов на территории России ведет к обострению ситуации на рынке жилья, труда, увеличению нагрузки на социальную инфраструктуру.

Указанная миграционная ситуация требует новых подходов к ее регулированию. Миграционные процессы в России должны выступать фактором, способствующим позитивному развитию российского общества, исходя из потребностей экономики, интересов национальной безопасности, охраны общественного порядка и здоровья населения при строгом соблюдении международных обязательств РФ. Подходы в регулировании миграции должны гарантировать обеспечение устойчивого социально-экономического и демографического развития страны, национальной безопасности РФ, удовлетворение потребностей растущей российской экономики в трудовых ресурсах, рациональное размещение населения на территории страны, использование интеллектуального и трудового потенциала мигрантов для достижения благополучия Российской Федерации.

#### АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РФ ЗА 2002–2007 г.г.

Зиновьева О. – студент, Щербакова Н.В. – доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Денежные доходы населения – один из важнейших факторов, определяющих уровень жизни населения и в конечном итоге в значительной степени качество жизни. Повышение доходов населения сопровождается совершенствованием их структуры, которое выражается в изменении их соотношения в зависимости от источников формирования, в том числе от соотношения денежных и натуральных поступлений. За период с 2001 по 2007 г. номинальные денежные доходы населения РФ выросли более чем в четыре раза, при этом реальные располагаемые доходы увеличились в два раза. По сравнению с валовым внутренним продуктом реальные располагаемые доходы росли опережающими темпами.

Определённое воздействие на динамику показателя оплаты труда в составе денежных доходов населения оказывают факторы, связанные с принятием определённых принципов бюджетной политики, прежде всего, на федеральном уровне. Так, рост заработной платы за 2007 г. был обусловлен проведением Правительством РФ ряда мероприятий по повышению государственных гарантий по оплате труда, в частности, повышением с 1 мая 2006 г. оклада первого разряда Единой тарифной сетки по оплате труда работников федеральных государственных учреждений с 800 до 1100 руб.

Отказ от государственного регулирования цен и доходов на рынке труда привёл к существенному изменению структуры доходов населения. Наиболее высокая доля денежных доходов приходится на оплату труда, в том числе и скрытую или официально не учтённую оплату. С 2001 г. она увеличилась на 3,6% г. За последние годы несколько снизились доходы от предпринимательской деятельности. Доходы, получаемые населением от собственности, выросли почти на 0,5 % прочие доходы – на 0,8 %.

Основным источником доходов населения является заработная плата. Удельный вес оплаты наёмных работников в валовом внутреннем продукте России составляет менее 50 %, при этом в разные годы этот уровень колеблется в пределах от 40,2 % в 2001 г. до 47,1 % в 2003 г., а в 2004 г. снизился до уровня 45,7 %. Уровень данного показателя сопоставим с его значением в таких странах, как Венгрия (45,5 % в 2004 г.), Чехия (43,4 % в 2004 г.), но ниже, чем в развитых странах. Так, например, в США этот уровень составляет 57,3 %. В Германии в докризисные годы он был равен 54 % (в настоящее время этот показатель в стране несколько снизился по объективным причинам). Россия имеет определённый потенциал в плане увеличения оплаты труда и доведения её доли в валовом внутреннем продукте страны до уровня высокоразвитых стран.

Наибольшее влияние на прирост фонда оплаты труда оказывает фактор повышения уровня средней заработной платы. Динамику средней заработной платы во многом определяют изменения выработки на одного занятого в отраслях экономики (основных видах экономической деятельности). В целом по экономике суммарный прирост фонда оплаты труда в 2006 г. по сравнению с 2005 г. составил 27,5 %, что явилось результатом влияния увеличенного уровня среднемесячной начисленной заработной платы на 27% и численности замещенных рабочих мест на 0,45%.

За последние шесть лет среднемесячная номинальная заработная плата населения в РФ выросла в 4,7 раза, реально начисленная заработная плата – всего лишь в 1,6 раза. В 2007 г. среднемесячной заработной платы на 1 работника в номинальном выражении составляет 124,5 % к уровню 2006 г. Средняя начисленная зарплата в декабре 2007 г. составила 14354 руб. Средний размер назначенных месячных пенсий составил 2726 руб. (105,1% к уровню предыдущего года). Прежде всего, это говорит об устойчивой тенденции роста номинальной и реальной заработной платы.

Объём денежных доходов населения РФ за 2007 г. составил 16839,1 млрд. руб., что на 23,3% выше, чем в 2006 г. Также увеличился объём сбережений граждан на 8,2% и составил 2801,5 млрд. руб. При этом значительна разница в оплате труда работников в различных секторах экономики. Самый высокий уровень заработной платы, по данным Госкомстата РФ, имеет место в такой отрасли, как добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, и составляет в среднем 26146 руб. в месяц. Очень высокая заработная плата работников в сфере производства кокса и нефтепродуктов, она составляет 22875 руб. в месяц. Подобными значениями характеризуется среднемесячная заработная плата работников, занятых в сфере финансовой деятельности и транспортировки по трубопроводам, соответственно 26058 руб. и 22216 руб.

За анализируемый период сохраняется негативная тенденция в сильной дифференциации доходов населения в РФ. Наиболее низкий уровень среднемесячной заработной платы сохранялся в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве (4904 руб.), в текстильном и швейном производстве (5324 руб.). Уровень среднемесячной начисленной заработной платы работников бюджетной сферы, в частности, государственного управления и обеспечения военной безопасности; обязательного социального обеспечения, образования, здравоохранения и предоставления прочих коммунальных, социальных услуг, в частности деятельность в сфере культуры, на всем исследуемом периоде существенно отставал от уровня добывающих и обрабатывающих производств и не превышал в целом 9000 руб. Так, в образовании данный уровень составил 7856 руб., а в здравоохранении – 8841 руб., и это несмотря на значительное повышение оплаты труда некоторым категориям медицинских работников, например участковым терапевтам.

Проводимые мероприятия по повышению денежных доходов населения не смогли уменьшить разрыв в уровнях доходов отдельных групп. Не сокращаются различия в уровнях средней заработной платы в отдельных отраслях экономики. В наихудшем положении находятся работники социальной сферы – образования, здравоохранения, науки и культуры, то есть отраслей, уровень оплаты в которых непосредственно регулируется государством и, в значительной степени, осуществляется за счет бюджета.

Реальные располагаемые денежные доходы (за вычетом обязательных платежей, скорректированных на индекс потребительских цен) в 2007 г. увеличилась на 10%. В целом по экономике совокупное влияние средней номинальной начисленной заработной платы и численности замещенных рабочих мест (без субъектов малого предпринимательства) обусловило за этот период увеличение прироста фонда оплаты труда по кругу исследуемых отраслей более чем в три раза. При этом основным фактором, послужившим такому увеличению, было изменение средней заработной платы. Оно обеспечило более чем четырехкратное увеличение фонда оплаты труда. Значительный прирост фонда оплаты труда отмечался в последние годы в нефтедобывающей, газовой и в отраслях машиностроения.

Продолжающееся в текущем периоде опережение роста уровня оплаты населением услуг жилищно-коммунального хозяйства, а также более высокий рост цен на продовольственные товары по сравнению с индексом потребительских цен значительно ухудшают условия жизни людей с низким уровнем доходов и повышает уровень социальной напряженности в обществе.

Таким образом, проведенный анализ денежных доходов населения в РФ за период 2002–2007 гг. характеризуется следующими результатами:

- номинальные денежные доходы населения выросли более чем в четыре раза, при этом реальные располагаемые доходы увеличились в два раза;
- доля заработной платы в ВВП страны составляет менее 50% и не соответствует уровню показателя в высокоразвитых странах;
- наибольшее влияние на прирост фонда оплаты труда оказывает фактор повышения уровня средней заработной платы;
- среднемесячная номинальная заработная плата населения выросла в 4,7 раза, реально начисленная заработная плата – всего лишь в 1,6 раза;
- проводимые мероприятия по повышению денежных доходов населения не смогли уменьшить разрыв в уровнях доходов отдельных групп населения.

## ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Иванов С.А. – студент, Книга А.С. – к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Показатели уровня жизни населения важны и необходимы для рациональной оценки результатов экономической и социальной политики. Динамика данных показателей может дать представление об эффективности проводимой государственной политики и необходимости её корректировки.

Для этого необходимо рассмотреть динамику показателей уровня жизни населения за несколько лет. В качестве периода исследования рассмотрим 2000-2006гг., поскольку в эти годы стали формироваться новые тенденции в социальной политике России, которые и попытаемся выявить и оценить.

Наиболее характерной чертой социально-экономической структуры населения в России в начале 2000х годов можно считать преобладание бедных и малообеспеченных слоёв – именно они составляли 70% населения. А особенность трансформации этой структуры заключалась в неуклонном снижении численности бедных и увеличении доли остальных слоёв населения.

При ощутимом росте номинальных денежных доходов каждого из социально-экономических слоёв населения в 2000-2006гг. (в 1,6-2,4 раза), покупательная способность этих доходов росла менее заметно, то есть значительная часть роста доходов шла на компенсацию удорожания жизни.[1]

При этом покупательная способность доходов бедных к 2006 году даже снизилась, то есть произошло обеднение бедных, скорее всего, за счёт нисходящей абсолютной мобильности бедных. В 2000 году на долю 10% наиболее бедного населения приходилось 1,3% доходов всего населения, к 2004 году – 1,1%, к 2006 – 1%.[2]



Таблица 1 – Отношение величины среднемесячных доходов населения к стоимости прожиточного минимума.

Социально-экономический слой населения (по числу ПМ)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Бедные (до 1)	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5
Малообеспеченные (1–2,74)	1,6	1,7	1,7	1,8	1,8	1,8	1,9
Средний нижний слой (2,75–5,49)	3,6	3,6	3,6	3,7	3,7	3,9	3,9
Средний верхний слой (5,5–8,24)	6,6	6,6	6,5	6,5	6,6	6,6	6,6
Состоятельные (8,25 и более)	15,6	16,8	16,7	13,1	15,9	16,0	16,5
Итого по совокупности	1,8	2	2	2,4	2,5	2,6	2,7

Следовательно, заметное сокращение уровня бедности в 2000-2006 гг. произошло за счёт повышения доходов группы населения, находящегося вблизи черты бедности. А материальное положение части бедного населения, имевшего низкие шансы на преодоление черты бедности, изменились к худшему.

Социальная дифференциация населения России по доходам представляется объективной реальностью. Для её характеристики используют разные показатели, в том числе и децильный коэффициент, который рассчитывается как отношение уровней, ниже и выше которых находятся десятки доли совокупности в разных концах распределения по уровню среднедушевых денежных доходов

По данным Всемирного банка, за 2000 год в России он составил 26,7, за 2002 год – 20,3, за 2004 год – 33,4, что, по сути, равносильно пропасти между богатыми и бедными.[3] И тот факт, что доля наших граждан, живущих за чертой бедности, сократилась с 25% до 20%, не стоит рассматривать как значительное достижение.

Так же важным показателем является средний размер пенсии. Статья 102 Конвенции МОТ предписывает рассчитывать пенсии так, чтобы их сумма составляла не меньше 40% от утраченного заработка. В России же эти нормы нарушаются с 90х годов. Говоря же языком цифр, в 2006 году средний размер пенсии составлял 32% от средней зарплаты, в 2007 году – всего 25. По прогнозам на 2008 год, данный показатель будет ещё меньше, так как рост пенсий запланирован на меньшую величину, чем рост заработной платы.

Интересным является и динамика минимального размера оплаты труда. По мировым стандартам, для занятого населения МРОТ не должен быть ниже прожиточного минимума. В России с начала 2005 года МРОТ составляет 720 рублей в месяц и увеличен до 800 рублей с 1 сентября того же года и до 1100 рублей с мая 2006 года. При этом величина прожиточного минимума с 2005 года не опускалась ниже 2000 рублей.

Особенностью трансформирования социально-экономической структуры населения России начала 2000-х годов стало неуклонное снижение численности бедных и увеличение доли более обеспеченных слоёв населения. Однако, несмотря на превалирование восходящей относительной мобильности (почти половина населения переместилась за этот период в более доходные слои), так же, как и во второй половине 90х годов наблюдается устойчивое воспроизводство бедности.

Таким образом, одной из задач социальной политики в ближайшей и более отдалённой перспективе является повышение уровня жизни населения, и, в первую очередь, наименее обеспеченной его части.

Приоритетной стратегической целью перспективной социальной политики должно стать увеличение численности среднего класса, а трансформация социально-экономической структуры населения и повышение доли среднего класса должны рассматриваться в качестве обобщающего индикатора успешности социально-экономического развития страны.

#### Список использованных источников:

1. Прохоров В.С. Социальная политика // Эко №1 2008 с.135
2. Октябрьский П.Я. Россия сегодня: наши доходы // Вопросы статистики. №12 2008. с.35
3. Федеральная служба государственной статистики. Социально-экономическое положение России // 2006. Москва с. 459-460, 460-470

#### РАЗВИТИЕ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИОРИТЕТНОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «РАЗВИТИЕ АПК» (на материалах Алтайского регионального филиала ОАО «Россельхозбанк») Казанцева Е.В. – студент, Глазкова Т.Н. – к.э.н., доцент Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Продовольственная независимость государства в основных продуктах питания является базой прочного экономического состояния страны. Агропромышленному комплексу (АПК) России принадлежит главная роль в обеспечении населения – продовольствием, промышленности – сельскохозяйственным сырьем. АПК играет важную роль в сохранении независимости страны в экономическом и оборонном отношении.

В условиях трансформационной экономики России государственная политика регулирования и поддержки является объективной необходимостью эффективного функционирования сельского хозяйства в связи с тем, что данный сектор экономики не способен преодолеть достаточно сложную не только природно-климатическую специфику, но и сложившийся в ходе аграрных реформ системный кризис отрасли.

Замедление экономического роста в сельском хозяйстве, отсутствие условий для альтернативной занятости на селе, исторически сложившийся низкий уровень развития социальной и инженерной инфраструктуры обусловили обострение социальных проблем села. Около 60 % сельских жителей имеют средний денежный доход и 35 % - доход ниже прожиточного уровня.

Основными причинами относительно медленного развития отрасли сельского хозяйства являются:

- низкие темпы структурно-технологической модернизации отрасли, обновления основных производственных фондов и воспроизводства природно-экологического потенциала;
- неблагоприятные общие условия функционирования сельского хозяйства, прежде всего неудовлетворительный уровень развития рыночной инфраструктуры, затрудняющий доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к рынкам финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, готовой продукции;
- финансовая неустойчивость отрасли, обусловленная нестабильностью рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, накопленной декапитализацией, недостаточным притоком частных инвестиций на развитие отрасли, слабым развитием страхования при производстве сельскохозяйственной продукции;
- дефицит квалифицированных кадров, вызванный низким уровнем и качеством жизни в сельской местности.

В этих обстоятельствах создание условий для устойчивого развития сельских территорий, ускорения темпов роста объемов сельскохозяйственного производства на основе повышения его конкурентоспособности становится приоритетным направлением аграрной экономической политики.

Динамичное и эффективное развитие сельского хозяйства должно стать не только общеэкономической предпосылкой успешного решения большинства накопленных в отрасли производственных, финансовых, социальных проблем, но и способом системного согласования установок на удвоение валового внутреннего продукта, сокращение бедности и повышение продовольственной безопасности страны, то есть должно обеспечить успешную реализацию всего комплекса целей социально-экономического развития страны в рассматриваемой перспективе.

За годы реформ объемы вложений в аграрный сектор сократились более чем в 30 раз, что стало следствием деградации почвенного плодородия, материально-технической базы. Очевидно, что необходимо изменить направления поддержки сельского хозяйства – сократить прямые выплаты на продукцию и увеличить государственные расходы на развитие сельских территорий, а также перейти от поддержки продукции к прямой поддержке фермеров и регионов.

Основными видами государственной поддержки в сельском хозяйстве являются субсидирование процентной ставки по кредитам, лизинг техники и технологического оборудования и дотации, направленные на повышение доходности хозяйств. Однако эти средства, как правило, выделяются эффективно работающим хозяйствам, способным их вернуть.

Основные проблемы, препятствующие созданию и развитию мелкотоварных производств, связаны с отсутствием инфраструктуры обслуживания сельхозтоваропроизводителей, обеспечивающей: снабжение материально техническими ресурсами, включая сельскохозяйственную технику, инвентарь, оборудование для переработки сельхозпродукции и пр.; сохранность произведенной продукции до периода ее выгодной реализации (доступ к хранилищам в форме аренды складских площадей, строительство собственных товарных складов и т.д.); первичную переработку сельскохозяйственной продукции; сбыт произведенной продукции, что ограничивает доступ субъектов малого бизнеса и владельцев личных подсобных хозяйств на рынки переработки и потребления продукции.

В настоящее время государственные каналы поставок материально-технических ресурсов либо претерпели изменения, либо перестали существовать. Выполнение данных функций взяли на себя коммерческие организации. Как правило, они вовлекают зависимых товаропроизводителей в бартерные отношения, принимая в оплату за поставленные ресурсы сельхозпродукцию по заниженным ценам. На покрытие товарных кредитов уходит большая часть произведенной сельхозпродукции.

Решение данных проблем требует комплексного программного подхода. Именно такой подход положен в основу приоритетного национального проекта «Развитие АПК». Приоритетный национальный проект «Развитие АПК» включает в себя три направления: «Ускоренное развитие животноводства», «Стимулирование развития малых форм хозяйствования» и «Обеспечение доступным жильем молодых специалистов (или их семей) на селе».

Основным целевым показателем подпроекта «Стимулирование развития малых форм хозяйствования» являлось увеличение к 2008 г. объема реализации продукции личными подсобными и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами (ЛПХ и КФХ) на 6%. Фактически к 2008 году рост объема реализации товарной продукции, произведенной ЛПХ и КФХ в 2007 году к уровню 2005 года, составил 12%, что вдвое превышает целевой показатель.

Основные мероприятия по направлению «Стимулирование развития малых форм хозяйствования»:

1. Увеличение и удешевление привлекаемых кредитных ресурсов ЛПХ и КФХ и создаваемыми ими сельскохозяйственными потребительскими кооперативами, что позволит повысить товарность хозяйств и доходы занятых в них граждан. Основным механизмом — субсидирование процентной ставки по кредитам, полученным ими в коммерческих банках, в размере 95% ставки рефинансирования Банка России. На эти цели федеральным бюджетом выделяется 2,9 млрд. руб. в 2006 г., 3,67 млрд. руб. — в 2007 г., что позволит привлекать ЛПХ и КФХ кредиты на сумму 20 млрд. руб. ежегодно.

Личным подсобным и фермерским хозяйствам, а также сельскохозяйственным потребительским кооперативам в 2007 году выдано 445 тыс. кредитов на сумму 87 млрд. рублей. Это — в десятки раз больше, чем в 2005 году. Средний размер кредита для фермеров составил 1 млн руб., для ЛПХ — 135 тыс. руб.

2. Модернизация и развитие инфраструктурной сети заготовительных, снабженческо-сбытовых сельскохозяйственных потребительских кооперативов, сельскохозяйственных потребительских кооперативов по переработке сельскохозяйственной продукции, сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов. Это позволит повысить объем реализации в секторе малых форм хозяйствования путем налаженного гарантированного сбыта и переработки сельскохозяйственной продукции, а также расширить доступность дешевых кредитных ресурсов для крестьянских (фермерских) хозяйств, сельскохозяйственных потребительских кооперативов и граждан, ведущих личное подсобное хозяйство. На эти цели из федерального бюджета на пополнение уставного капитала ОАО «Россельхозбанк» будет выделено в 2006 г. 3,6 млрд. руб. и в 2007 г. — 4,5 млрд. руб.

Кроме того, в сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативах предусмотрено участие ОАО «Россельхозбанк» в качестве ассоциированного члена.

3. Формирование инфраструктуры земельно-ипотечного кредитования позволит повысить доступность кредитных ресурсов для сельхозтоваропроизводителей за счет развития кредитования под залог земельных участков. Из федерального бюджета на пополнение уставного капитала ОАО «Россельхозбанк» будет выделено в 2006 г. 0,1 млрд. руб., в 2007 г. — 1,2 млрд. руб. Это позволит к началу 2008 г. вовлечь в систему земельно-ипотечного кредитования 5 тыс. хозяйств со средним наделом земли в 100 га

ОАО «Россельхозбанк» является инструментом проведения политики государства в агропромышленном секторе России. Каждый год происходит увеличение объемов денежных средств, которые направляются на различные виды кредитования через систему филиалов и дополнительных офисов банка по всей стране.

ОАО «Россельхозбанк» является своеобразным локомотивом продвижения приоритетного национального проекта «Развитие АПК».

Удельный вес кредитов агропромышленному комплексу в кредитном портфеле Банка стабильно удерживается на уровне 84%.

В 2007 году в рамках реализации Национального проекта «Развитие АПК» Банком выдано кредитов на 246 млрд. руб., что на 45% больше, чем в 2006 году. Доля ОАО «Россельхозбанк» в общем объеме кредитования предприятий и организаций АПК среди всех российских банков достигла 54%.

В 2007 году Алтайским филиалом выдано 7386 кредитов гражданам, ведущим личное подсобное хозяйство на сумму, более чем 853 млн. руб. Что превышает вдвое сумму выданных кредитов в 2006 году.

Доля прокредитованных в 2006-2007 гг. ЛПХ в Алтайском крае составляет 2,82% от общего числа ЛПХ.

Из федерального бюджета в 2007 году было получено субсидий всеми кредитными организациями Алтайского края на уплату процентов по кредитам, полученным на развитие малых форм хозяйствования — 141 443 млн. руб., в том числе 102 843 млн. рублей, на субсидирование процентной ставки на развитие ЛПХ.

ОАО «Россельхозбанк» получил субсидий из федерального бюджета на сумму 69 040 млн. рублей, что составляет 67% от субсидий, полученных кредитными организациями Алтайского края на

субсидирование процентной ставки по кредитам, предоставленным на развитие личного подсобного хозяйства.

Всего за 2006-2007гг. 9450 заемщиков Алтайского РФ ОАО «Россельхозбанк» получили субсидии на сумму 78195 тыс. руб., в том числе за 2006 год - 1626 человек на сумму 5580 тыс. руб.

В текущем году ОАО «Россельхозбанк» продолжит наращивать кредитно-финансовую поддержку отраслей АПК в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства на 2008- 2012 годы. При этом на ОАО «Россельхозбанк» возлагаются масштабные задачи по кредитно-финансовой поддержке малых форм агробизнеса, включая сельское население.

## ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Кацевман В.В. - студент, Кузьмичева Е.В. – доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Автором герба бухгалтеров является французский ученый Жан Батист Демарше (1874-1946 гг.) На этом гербе изображены три предмета - солнце, весы и кривая Бернулли - и девиз: **“SCIENCE - CONSCIENCE - INDEPENDANCE”**. Предметы на гербе символизируют следующее: солнце - бухгалтерский учет освещает хозяйственную деятельность; весы - символизируют баланс; кривая Бернулли - символ того, что учет, однажды возникнув, будет существовать вечно. Слова девиза означают: “Наука, доверие, независимость”. Однако, слово “conscience” и с английского и французского языков переводится как совесть, а доверие по-французски будет “confiance”, учитывая, что Ж.Б. Дюмарше - француз, точнее переводить слова девиза на гербе: **“Наука - совесть - независимость”**.

Со второй половины XIX в. в различных странах появляются научные направления, школы, призванные осмыслить и использовать то, что делал бухгалтер.

Итальянская школа - в ней преобладала юридическая трактовка бухгалтерского учета. Величайшие представители этой школы Ф.Вилла, Ф. Марчи, Дж. Чербони, Дж. Росси и другие исходили из того, что бухгалтер учитывает не ценности, как таковые, а права и обязанности материально ответственных лиц (их называли агентами) и права и обязанности юридических и физических лиц, с которыми данное предприятие ведет расчеты (их называли корреспондентами).

Таким образом утверждалось, что бухгалтер фиксирует не деньги в кассе, не материалы в кладовой и т.п., а ответственность кассира, кладовщика и т.д. Каждый счет персонализировался, т.е. за ним всегда видели какое-то лицо, и двойная запись объяснялась правилом Э. Дегранжа: тот кто выдает, - кредитуется, тот, кто получает, - дебетуется.

Французская школа - тут существенную роль играла экономическая трактовка бухгалтерского учета. Крупнейшие представители этой школы - Ж. Курсель-Сенель, Э. Леотэ, А. Гильбо, Ж.Б. Дюмарше и другие - видели цель прежде всего в исчислении эффективности хозяйственной деятельности предприятия, а не в контроле за сохранностью ценностей, как их многие итальянские коллеги. Бухгалтер - экономист, а не сторож чужого добра. Он с помощью специальной методологии показывает движение самого капитала, самих ресурсов, ценностей, а не их юридической тени в виде прав и обязательств. Отсюда и иное объяснение природы двойной записи: нет прихода без расхода - учили представители этой школы. Такой взгляд как бы подытожил Ж.Прудон, считавший, что бухгалтерский учет и есть настоящая политическая экономия. По его мнению, громадное большинство экономистов - очень плохие бухгалтеры, ровно ничего не смыслящие в приходе и расходе и в ведении книг.

Немецкая школа - придавала огромное значение процедурным вопросам, конструированию форм счетоводства, последовательности записей. Ее видными представителями были Ф. Гюгли, И.Ф.Шер, Г. Никлиш и др. Для немецкой школы характерен переход к учету от баланса к счету, а не от счета к балансу, как это было принято

в итальянской и французской школах. Если две последние школы трактовали дебет и кредит любого счета как качественно однородные поля (теория одного ряда счетов), то немецкие авторы указывали на то, что значение дебета и кредита меняется в зависимости от того, идет ли речь об активном или пассивном счете (теория двух рядов счетов).

Американская школа - рассматривала бухгалтерский учет как инструмент управления людьми и через людей - предприятием. Психологически бухгалтерская информация - это стимул для администраторов, которые должны на этот стимул отреагировать. Если реакция невозможна, то и информация бесполезна (избыточная информация).

Достижением американских ученых (Г. Эмерсон, Ч. Гаррисон, Ч.Кларк, В.Патон и др.) было создание таких методологических приемов, как "стандарт-костинг", "директ-костинг" и "центры ответственности", что со временем позволило сформировать специальную отрасль бухгалтерии- управленческий учет.

Каждая из четырех школ привнесла определенные идеи в трактовку бухгалтерского учета, и посредством его в трактовку самой хозяйственной деятельности, протекающей в условиях рыночной экономики.

Считается, что Русское государство возникло в 862 г., и можно только предполагать, что первые полтора века на территории Восточно-Европейской равнины применялись самые примитивные учетные приемы, связанные со сбором дани (налогов) и регистрацией торговых оборотов. Государственное хозяйство рассматривалось как частная собственность его владельца - князя, именно поэтому размеры податей (дани) не регламентировались. Князь (власть) мог все, что считал нужным для себя и излишним для податного населения. Эта черта хозяйственного быта оказала огромное влияние и на русский учет, сформировав его первый принцип, так или иначе просуществовавший на протяжении всей нашей истории: государство является собственником всего или почти всего имущества, находящегося в стране.

Это значит, что должен быть единый орган, регламентирующий порядок учетных записей, и, что еще более важно, в обществе вертикальные правовые отношения преобладают над горизонтальными, частная личная собственность носит подчиненный характер, и каждый человек отдает все князю (государству) и все от него получает.

Величайший скачок развитию учетной мысли дало принятие Русью христианства, православной религии. Это способствовало созданию множества монастырей, ведущих по тем временам огромную и довольно разнообразную хозяйственную деятельность. Именно монастыри под влиянием византийской учетной мысли сформировали многие идеи русской бухгалтерии, выработали ее дух. За монастырскими стенами возник второй важный принцип русской бухгалтерии: за каждый имущественный объект отвечает строго определенное лицо (материально ответственное лицо) или группа лиц.

В монастырях существовал сложный порядок распределения хозяйственных обязанностей: управляющим был келарь, ему подчинялись казначей (ответственный за денежные суммы) и старцы (ответственные за разовые работы или отдельные виды материальных средств). Кроме того, в пустынях (отделениях монастырей) выделялись приказчики (завхозы) и строители (ревизоры). Материально ответственными лицами должны были служить выборочные целовальники

Ответственность была не только материальной, но и уголовной - личной. В случае недостачи виновного избивали, лишали жизни, а уже много позже Иван Семенович Пересветов, известный публицист ХУІ в., советовал в помещении складов прибавать к стенам кожу бывших кладовщиков, допустивших недостачу. Это было бы предупреждением для вновь принятых кладовщиков.

Принцип ответственности приводил к созданию весьма изощренной учетной техники, которая требовала строгого разделения учетных регистров, предназначенных для фиксации поступления и отпуска денег и других ценностей; последовательного проведения инвентаризаций (причем учетные остатки сверялись с натурными, а не наоборот).

Новый этап развития учета в России совпал с эпохой татарского ига. Новые хозяева попытались сразу навязать, как бы мы теперь сказали, свои учетные стандарты, коренным образом изменив налогообложение. Именно татары, пренебрегая русской национальной традицией, пытались ввести персональное налогообложение - подать стала подушной, ее должен был платить каждый мужчина без различия состояния и возраста. Для этого была впервые проведена перепись населения. Она не была статистическим учетом населения, а была бухгалтерской инвентаризацией людей, “положенных в число”.

Так возник третий принцип русской бухгалтерии: человек - объект учета, ибо каждый человек, так или иначе подотчетен.

Этот принцип дожил до наших дней в форме так называемой коллективной (бригадной) материальной ответственности.

С XV по XVII в. Россия как бы консервирует свою политическую и культурную жизнь. В учете незаметно каких-либо иноземных влияний, однако развиваются старые и формируются три новых принципа. Вводятся твердые задания не только в государственных, но и в частных хозяйствах. Каждому работнику задается урок - своеобразное “плановое” задание, “нормы выработки”. В связи с этим пятый принцип учета: каждый работник должен получить урок, т.е. сколько, какой именно работы и в какие сроки он должен выполнить.

В средневековой России торговля, особенно мелочная, была относительно развита. “Всяк ленится учиться художеству все бегают рукоделия, все щают торговати”, - говорил митрополит Даниил в XVI в. Главным приемом в торговом учете был контокоррент (единный текущий иссудный счет, открываемый банком клиенту; служит для хранения средств и осуществления расчетов. По контокорренту проходят как ссуды, так и средства, поступающие в банк от клиентов в виде вкладов, возврата ссуд и пр.). Он возник в кредитных заведениях, и истоки его надо, очевидно, искать в истории Новгорода и Пскова. Контокоррентные счета по кредитным операциям в “банках” Древней Руси вели на специальных досках - “карточках”. Они иногда становились объектом посягательств. Так, в Новгороде был разграблен дом посадника Дмитра и уничтожены карточки-доски.

В то время при займах давали долговые расписки и составляли записи, что приводило к необходимости учета расчетов между участниками сделок, т.е. предполагалась колляция - выверка всех расчетов, как дебиторской, так и кредиторской задолженности, один раз в неделю. Таким образом, шестой принцип учета - колляция - можно сформулировать так: все взаимные расчеты между лицами, участвующими в хозяйственной деятельности, должны быть выверены.

В это же время окончательно формируется приоритет вертикальных административно-правовых связей и практически игнорируются горизонтальные гражданско-правовые отношения. Сама колляция трактуется как вытекающая из обычаев народа, а не из закона. И тут возникает седьмой принцип: обязательства перед начальником всегда важнее обязательств перед сторонними лицами. Этот принцип иерархии отношений, принцип, допускающий волю начальника как источник права, необходимо всегда иметь в виду.

Развитие государственного и монастырского хозяйства привело к появлению еще одного, может быть, самого русского принципа - принципа экономии. Он выразился прежде всего в зачатках калькуляции, которые мы находим в замечаниях настоятеля Волоколамского монастыря Иосифа Волоцкого (1439-1515 гг.) об исчислении себестоимости церковных треб. Цены подобных услуг зависели от затрат на содержание монахов, занятых выполнением треб, а отнюдь не от спроса и предложения. Так возник восьмой принцип: цены предметов зависят от затрат, связанных с их производством.

Этот принцип, восходящий к идеям Платона о справедливой цене, возмещающей труд и только труд, стал роковым и для учета, и для экономики страны. В первом случае он требовал строжайшего исчисления себестоимости готовой продукции и оказанных услуг, во втором - приводил или к хроническим дефицитам, или к затовариванию. Более того, чтобы поднять доходы, производители должны были неизменно увеличивать издержки, что вело к

нерациональному использованию материальных, трудовых и финансовых ресурсов, а также абсурду в нашей торговле.

И, наконец, в московский период складывается необыкновенный интерес к учетным процедурам, возникает девятый принцип - принцип обрядолюбия. Он звучит так: внешний вид документов, их взаимосвязи, порядок и последовательность заполнения являются неотъемлемой частью учета; порядок важнее содержания; казаться - важнее, чем быть.

## ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ В ТУРИСТИЧЕСКОМ АГЕНСТВЕ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СИСТЕМА ХОЛДИНГ»)

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

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

Риск присущ любой форме человеческой деятельности, что связано со множеством условий и факторов, влияющих на положительный исход принимаемых людьми решений. Исторический опыт показывает, что риск недополучения намеченных результатов особенно проявляется при всеобщности товарно–денежных отношений, конкуренции участников хозяйственного оборота. Поэтому с возникновением и развитием капиталистических отношений появляются различные теории риска, а классики экономической теории уделяют большое внимание исследованию проблем риска в хозяйственной деятельности.

Предпринимательства без риска не бывает. Финансовая деятельность предприятия во всех ее формах сопряжена с многочисленными рисками, степень влияния которых на результаты этой деятельности существенно возрастает с переходом к рыночной экономике. Риски, сопровождающие деятельность предприятия, выделяются в особую группу финансовых рисков, играющих наиболее значимую роль в общем «портфеле рисков» предприятия. Возрастание степени влияния финансовых рисков на результаты финансовой деятельности предприятия связано с быстрой изменчивостью экономической ситуации в стране и конъюнктуры финансового рынка, расширением сферы финансовых отношений и ее «раскрепощением», появлением новых для нашей хозяйственной практики финансовых технологий и инструментов и рядом других факторов [2].

Туризм – это динамичное, развивающееся, ориентированное на потребителя явление, крупнейшая индустрия мира. Более точно туризм можно определить как науку, искусство и бизнес по привлечению туристов и организации их перевозки и проживания, а также созданию условий для лучшего удовлетворения их потребностей и запросов.

Рассмотрим финансовые риски, присущие ООО «Система Холдинг», основными видами деятельности которой являются продажа и бронирование пассажирских авиаперевозок, туроператорская и турагентская деятельность.

Можно выделить следующие финансовые риски, присущие деятельности ООО «Система Холдинг»:

- риск снижения финансовой устойчивости, риск неплатежеспособности: данные виды рисков свойственны рассматриваемой организации в связи с тем, что ООО «Система Холдинг» зачастую прибегает к пополнению оборотных средств за счет получения банковских кредитов в период «высокого» сезона для бронирования мест отдыха, также организация кредитуется для строительства базы «Катунские терема», что, в свою очередь, вызывает несовершенство структуры капитала;

- валютные риски: общество не держит валютные счета, не ведет внешнеэкономическую деятельность, однако, бывают случаи, когда в счет погашения платежа за предоставленный туристский продукт организация принимает иностранную валюту, что в дальнейшем может вызвать недополучение прибыли в связи с изменением валютных курсов;

- кредитные риски: ООО «Система Холдинг» кредитуется в Алтайском Банке Сбербанка России, ЗАО АКБ «Промсвязьбанк» на протяжении пяти лет по фиксированной ставке, невозврата кредита либо несвоевременной уплаты процентов не было;



- инфляционные риски: изменения цены на турпродукт имеет прямую зависимость с объемом продаж ООО «Система Холдинг», т.е. увеличилась цена – уменьшилось количество реализуемых туров, уменьшилась цена – увеличилась выручка организации;

- налоговые риски: для изучения влияния данного риска проанализированы изменения в законодательной базе по применению упрощенной системы налогообложения за 2008 год. Изменения по данной системе режимов налогообложения произведены были, однако к деятельности ООО «Система Холдинг» не относятся;

- риск упущенной выгоды: данный вид финансового риска возник в деятельности организации в связи с проектированием КГУ «Алтайавтодор» моста через реку Катунь, который в соответствии с планом застройки проходит по территории туристической базы «Катунские терема», принадлежащей ООО «Система Холдинг».

Деятельность ООО «Система Холдинг», также как деятельность любого предприятия основана на сделках, своевременное исполнение которых партнерами и контрагентами является одним из важнейших условий устойчивости и прогнозируемой работы предприятия. Поэтому риски, связанные с неисполнением хозяйственных договоров можно выделить в отдельную группу. Среди таковых можно отметить риск отказа партнера от заключения договора после переговоров, риск возникновения дебиторской задолженности, риск заключения договора с неплатежеспособным партнером, риск заключения договора на условиях, отличающихся от обычных, риск отказа агента от подтвержденного тура.

К независящим от предприятия причинам возникновения данных рисков следует отнести в первую очередь непрогнозируемую неплатежеспособность хозяйствующих партнеров, так как несостоятельность одного предприятия сказывается на финансовом положении его партнеров, и далее по цепочке вплоть до платежеспособности рядовых покупателей, не получающих зарплату на предприятии [1, 6].

Подводя итог вышесказанному, можно заключить, что с развитием рыночных отношений бизнес осуществляется всегда в условиях неопределенности и изменчивости как внешней, так и внутренней среды. Это значит, что возникает проблема поиска нетрадиционных видов предпринимательской деятельности, осуществление которых неизбежно повышает степень риска. В России все виды финансового риска усугубляются следующими обстоятельствами: неразработанностью законодательной системы, регулирующей экономическую деятельность; разрывом экономических связей между бывшими субъектами хозяйствования; неустойчивой политической обстановкой; традиционной безответственностью хозяйствующих субъектов всех видов и уровней. Отечественному предпринимателю приемы «цивилизованного» обращения с финансовыми рисками знакомы пока мало, хотя в своей практике он сталкивается с таким уровнем риска, при котором ни один западный бизнесмен даже и не подумал бы браться за дело. Естественно, что в этих условиях предприниматель должен не избегать риска, а предвидеть его и понимать свои наиболее уязвимые стороны, стремясь снизить риск до возможно более низкого уровня [5].

#### Список использованных источников

- 1 Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника–Центр, Эльга, 2002. – 528 с.
- 2 Шапкин А.С., Шапкин В.А. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: Учебник. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К<sup>о</sup>", 2005. - 880 с.
- 3 Богданова С. Страхование рисков должны быть четко прописаны // Туризм. – 2006. – №11. – 15-18 с.
- 4 Бородин В.В. Характеристика экономических показателей, используемых при оценке финансово-хозяйственной деятельности туристских организаций // Финансовый менеджмент. – 2007. - №5. – 23-28 с.
- 5 Токаренко Г.С. Технология управления финансовыми рисками // Финансовый менеджмент. – 2006. - №5. 18-22 с.

## СТАТИСТИКА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ В РАЗРЕЗЕ ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Котлярова Г.С. – студент, Власова О.В. – ст. преподаватель  
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Заработная плата – это вознаграждение, исчисленное в денежной форме, которое по трудовому законодательству в соответствии с трудовым договором выплачивает собственник предприятия работнику за выполненную работу.

Средняя начисленная заработная плата в Российской Федерации за 2007 год, по предварительным данным составила 12177 рублей, однако в Алтайском крае она составила 7432 рубля.

Рассмотрим подробнее изменения и темпы роста заработной платы в Алтайском крае за последние 3 года.

Так темп роста средней заработной платы за январь – февраль 2005 года составил 120,6 % к аналогичному периоду прошлого года.

В сфере образования повышение соответствовало среднекраевому темпу – 120,9 %, а средняя заработная плата составила 3779 рублей, а в здравоохранении темпы повышения и уровень заработной платы составили 128,6 % и 4426 рублей соответственно [2].

Рост средней заработной платы связан с повышением ставки первого разряда Единой тарифной сетки. Постановление об этом подписано главой администрации Алтайского края.

На этом темпы роста заработной платы не остановились, а, наоборот, с каждым месяцем становились все быстрее. Так средний уровень заработной платы в Алтайском крае за 2006 год превысил 6 тысяч рублей, тогда как согласно официальной статистики средняя заработная плата по краю за 2005 год составила 4960 рублей, или выросла за 5 последних лет в 3,6 раза. За январь – ноябрь 2006 года рост заработной платы составил 124,7 %. Начиная с июня 2006 года, уровень заработной платы в крае превышает 6 тысяч рублей в расчете на одного работника, а в ноябре достиг 6772 рублей. За год практически все сельские районы превысили среднекраевые темпы роста заработной платы.

Для увеличения заработной платы работникам в ряде городов и районов действуют комиссии и рабочие группы местных администраций по оплате труда. Благодаря их деятельности работодатели многих районов и городов повысили своим работникам уровень заработной платы. Например: в Локтевском районе из 141 работодателя 129 повысили заработную плату, такие как СПК «Куячинский» - с 2700 рублей до 3800 рублей, СПК «Сибирь» - с 2700 рублей до 4000 рублей, ООО «Фантазия» - с 2800 рублей до 4600 рублей и многие другие [3].

В Барнауле и Алейске в 2006 году разработаны специальные программы повышения заработной платы работникам, утвержденные представительными органами местного самоуправления.

К следующему году рост средней заработной платы за 8 месяцев 2007 года в Алтайском крае превысил 126 %. По данным это несколько выше, чем в Сибирском федеральном округе и по России. Например, в Кемеровской области этот показатель равен 121 %, Омской – 123 % [4].

По итогам 5 месяцев 2007 года среднемесячная заработная плата работающего населения края увеличилась на 27,5 % и составила 7070 рублей. Однако в мае она достигла – 7432 рублей [4].

Наиболее высокие темпы роста средней заработной платы в январе – мае 2007 года, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, отмечались в организациях строительства, воздушного и водного транспорта, производства машин и оборудования. Здесь рост заработной платы составил от 138 % до 149 %. Поступательно растет заработная

плата в организациях оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспортных и бытовых приборов, где работает 77 тысяч человек. В мае она достигла 5389 рублей.

По данным мониторинга, ежеквартально проводимого управлением края по труду, число организаций с низким уровнем средней заработной платы в крае постепенно снижается [3].

Можно сказать, что рост уровня средней заработной платы в 2007 году по сравнению с аналогичным периодом в 2006 году увеличился на 28,4 %.

В 2 раза выше среднекраевого уровня выплачивается заработная плата работникам предприятий, производящих кокс, нефтепродукты и предприятий железнодорожного транспорта – около 13200 рублей. Зарботная плата работников отдельных промышленных предприятий достигла 10000 рублей и более. Таких как, ОАО «Алтайский трансформаторный завод», «АЗПИ», «Алтайвагон» и предприятия связи. Однако в тоже время низкой остается заработная плата работников предприятий сельского хозяйства, она составляет всего 3077 рублей [3].

На этом власти края не хотят останавливаться. В их планах повысить уровень заработной платы на 25 %, то есть к концу 2007 года уровень средней заработной платы одного работника планировалось повысить до 7500 рублей, а минимальный размер оплаты труда не ниже 3750 рублей в месяц. Эти показатели еще планируют увеличивать в 2008 году [2].

Все данные за последние 3 года об уровне средней заработной платы в Алтайском крае можно представить в виде таблицы 1:

Таблица 1 - Средняя заработная плата по Алтайскому краю

Показатель	2005	2006	2007
Рост заработной платы, %	120,6	124,7	127,5
Средняя заработная плата, руб.	4960	6772	7432

Из таблицы видно, что в течение трех лет темпы роста заработной платы значительно увеличились. На 7,5 % вырос рост уровня средней заработной платы в 2007 году по сравнению с 2005 годом. Это свидетельствует о грамотной политике администрации Алтайского края. Средняя заработная плата увеличилась на 3387 рублей, и ее темпы роста продолжают расти.

Благодаря усилиям различных комиссий и комитетов администрации края по труду в городах и районах Алтайского края, заработная плата во многих организациях увеличилась.

Конечно, минимальный размер заработной платы еще не достаточно вырос, он составляет 3750 рублей, и возможно в 2008 году будет увеличен.

Однако, по проведенному сравнению Алтайского края с другими Сибирскими регионами, выяснилось, что самый высокий уровень средней заработной платы в Красноярском крае, она составила за 2007 год – 13869 рублей, за ними идут жители Томской и Иркутской областей (12895 и 12472 рубля в месяц соответственно). Самая же низкая средняя заработная плата в Алтайском крае, то есть мы находимся на последнем месте, она составляет 7070 рублей [1].

Анализирую темпы роста заработной платы, оказалось, что данный показатель значительно увеличился, что свидетельствует о грамотной политике правительства, наметился ее стабильный рост. Благоприятно на это влияют, как было сказано выше, организации в отдельных районах и городах комиссии, которые контролируют, чтобы темп роста заработной платы не снижался, а прогрессировал.

Конечно, безусловным плюсом является то, что в 2007 году рост средней заработной платы был значительно выше, чем в Сибирском федеральном округе и по России в целом, однако мы по-прежнему остаемся на последнем месте по уровню средней заработной платы.

Будем, надеется, что в скором времени мы поднимемся с последнего места, и средняя заработная плата наших работников будет соответствовать другим Сибирским регионам.

#### Список использованных источников:

1. РИА «Сибирь» - Новосибирск, 2006год

2. Газета «Алтайская правда», статья «Темпы роста уровня заработной платы планируют повысить на 25 %»
3. [www.regnum.ru](http://www.regnum.ru)
4. [www.alvamedia.ru](http://www.alvamedia.ru)

## РОЛЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО КРЕДИТА В ПОВЫШЕНИИ ДОСТУПНОСТИ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Котовский А.С. – студент, Щербакова Т.Н. – доцент  
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В большинстве стран мира платное образование является частью национальной образовательной системы, а необходимость оплачивать образование, в первую очередь, профессиональное, обеспечивается реальной возможностью получения доступного и долгосрочного образовательного кредита.

Образовательное кредитование — это способ обеспечения доступности высшего образования для людей независимо от их материального положения. Образовательное кредитование является одним из давно опробованных мировой практикой путей повышения доступности высшего профессионального образования для семей с разным уровнем достатка.

Под образовательным кредитом понимается банковский средне- и долгосрочный кредит (на 10-15 лет), предоставляемый учащемуся для оплаты обучения (а также, возможно, для покрытия иных расходов в период обучения). Система образовательного кредитования поддерживается государством, что делает ее доступной для большинства граждан страны.

Интенсивный рост доли платного образования в России (с 15% в 1995 г. до 68% в 2005 г.) сталкивается с невысоким уровнем финансовых возможностей российских домохозяйств. С введением платного высшего профессионального образования в России и развитием российского банковского сектора появились первые программы образовательного кредитования, предложенные российскими и иностранными коммерческими банками. Пока образовательное кредитование в России делает свои первые шаги, его масштабы несопоставимы ни с объемами платного образования в нашей стране, ни с потребностями национальной образовательной системы.

Учитывая ежегодное сокращение бюджетных мест в вузах России, а только с 2000 года число бюджетных мест сократилось на 50%, вопрос кредитования образования успел заинтересовать многих. В таких условиях финансирование высшего профессионального образования в форме кредитов приобретает ряд преимуществ.

Студентам кредитование в сфере образования позволяет облегчить процесс выбора вуза в связи со снятием ограничений, связанных со стоимостью обучения, повысить требования к процессу обучения, упростить процедуры перехода из одного учебного заведения в другое для получения более подходящего образования.

Для высших учебных заведений кредитование выгодно, так как оно повышает отдачу образовательного процесса за счет личной заинтересованности обучающихся в получении знаний в выбранной области и последующего эффективного трудоустройства, что позволит своевременно вернуть кредит. Кроме того, платные образовательные услуги позволяют вузам самостоятельно получать деньги и не зависеть от распределения бюджетных средств.

Банки тоже заинтересованы в образовательном кредитовании, так как оно направлено на расширение клиентской базы физических лиц, завоевание позитивной репутации, усиление стабильности банка за счет предоставления государственных гарантий по кредитам.

Положительным результатом от развития образовательного кредитования для государства является уменьшение нагрузки на государственный бюджет, формирование политики, направленной на обеспечение необходимой численности студентов по определенному кругу специальностей.

Однако наряду с преимуществами у образовательного кредитования есть недостатки: велики риски невозврата денег; финансовые учреждения стремятся компенсировать риски высокой процентной ставкой, доходящей до 20% годовых; образовательные кредиты являются более доступными для абитуриентов из обеспеченных семей; недостаточная информированность абитуриентов и отсутствие опыта взаимодействия у большинства граждан с банками.

Недавно российское правительство приняло постановление о проведении эксперимента по государственной поддержке образовательных кредитов для студентов вузов, имеющих государственную аккредитацию. К таким вузам относятся: Московский государственный университет им. М.В.Ломоносова; Санкт-Петербургский государственный университет; Российская академия им. Г.В.Плеханова; Московский энергетический институт; Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана.

В расширении соответствующей практики образовательного кредитования заинтересованы не только абитуриенты, но и сами вузы, поскольку им нужны умные, подготовленные, серьезные студенты, готовые к тому же платить за свое образование наравне с детьми из богатых семей, которые порой, не столь старательны в учебе.

Основная идея эксперимента состоит в том, что государство минимизирует кредитные риски банков, участвующих в этом деле, однако в качестве компенсации ограничивает максимальный размер ставки по образовательным займам и вводит запрет на дополнительные комиссии и штрафы. Но банков, предоставляющих образовательный кредит пока немного. Это Акционерный коммерческий инновационный банк «Образование»; Банк Уралсиб; Российский сельскохозяйственный банк; Сбербанк России; Пробизнесбанк; Нацпромбанк.

Факторами низкой доступности образовательных кредитов в России выступают: относительно высокие процентные ставки; нематериальность актива для кредитования вызывает неуверенность в возможности возврата заемщиками кредита; недостаточный опыт «длинных» кредитов для российских банков.

Из анализа российских программ образовательного кредитования ясно, что необходимо развивать систему образовательных кредитов в направлении взаимодействия с государством и российским бизнесом, создания специальных механизмов по снижению рисков по данным кредитам, расширения круга участников системы кредитования. Это послужит значительным фактором, влияющим на уменьшение процентных ставок по образовательным кредитам, увеличения продолжительности периода кредитования, т. е. приведет к повышению доступности высшего профессионального образования в Российской Федерации.

КОМПЬЮТЕРНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ В АУДИТЕ  
Ларионова М.А – студент, Ларионова И.А. - ст. преподаватель, доцент  
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Ведущую роль в современной системе финансового менеджмента предприятия играет многообразная информационная система, в которой формируется достоверная и полная информация об имуществе, обязательствах и хозяйственных операциях объекта управления.

Основой этой системы является база данных бухгалтерского учета, которая в свою очередь служит основой для информационно-аналитических систем и систем внутреннего и внешнего аудита. В связи с этим в профессиональной деятельности бухгалтера, финансового аналитика, аудитора возрастает значение и роль информационных систем и технологий.

Информационная технология решения экономических задач связана с процедурами сбора и преобразования экономической информации, циркулирующей в объекте управления.

Как известно, информационные технологии и средства и вычислительные системы применяются как для управления и автоматизации работы предприятия, так и для проведения внешнего и внутреннего аудита.

Проведение аудита в среде компьютерной обработки данных влияет на процесс изучения аудитором системы учета и внутреннего контроля проверяемого экономического субъекта.

Существует ряд международных стандартов аудита, посвященных вопросам его проведения в среде компьютерных информационных систем и оценки при этом аудиторских рисков, а также требованиям к специальным знаниям аудитором в области информационных систем.

В 1994 году в рамках программы внедрения аудиторских стандартов введено правило (стандарт) «Аудит в условиях компьютерной обработки данных», которое регламентирует действия аудиторской организации при осуществлении аудита в условиях компьютерной информационной системы, функционирующей у проверяемого субъекта.

При проведении аудита в системе компьютерной обработки данных (КОД) сохраняются цель аудита и основные элементы его методологии. Наличие среды КОД существенно влияет на процесс изучения аудитором системы учета экономического субъекта и сопутствующих ему средств внутреннего контроля.

Внешний аудит может проводиться без использования информационных компьютерных систем или с помощью информационных технологий, при которых аудиторские инструменты будут подразделяться на программные средства аудита и проверочные данные.

Программные средства предназначены для проверки содержания компьютерных файлов клиентов. В качестве основных задач, выполняемых аудиторскими программами, следует выделить: проверку и анализ записей на основе критериев их качества, полноты, состоятельности и правильности; тестирование выполнения расчетов; сопоставления данных различных файлов с целью выявления ошибок.

Проверочные данные могут быть либо фактическими данными клиента, либо специально подготовленные аудитором контрольные данные.

Для автоматизации аудиторской деятельности в настоящее время применяются различные программные средства и системы:

- пакеты прикладных программ общего назначения (текстовые, графические редакторы, электронные таблицы, СУБД);
- бухгалтерские информационные системы;
- справочные правовые информационные системы;
- системы электронного документооборота;
- информационно-аналитические системы.

В связи с постоянным развитием и широким использованием компьютерных технологий в организациях автоматизация аудиторских процедур является необходимым критерием качественного, эффективного и достоверного аудита.

Экономические субъекты нередко используют компьютеры не только для автоматизации бухгалтерского учета, но и для ведения нормативно-правовой справочной базы (системы типа «Гарант», «Консультант плюс»), проведения аудита, финансового анализа, экономических расчетов и другие.

Поэтому актуальность компьютеризированного аудита очевидна и за последние года она значительно возросла.

Российские аудиторы имеют в своем распоряжении комплексную нормативную базу для обоснования возможностей и целесообразности использования информационных технологий в аудиторской деятельности.

Для деятельности современного предприятия или организации информационные технологии жизненно необходимы, а информационная инфраструктура, объединяющая все информационные технологии, персонал, ответственный за их развитие, и процедуры работы с ними, является неотъемлемой и важной частью инфраструктуры предприятия

Целью применения информационных технологий в различных сферах деятельности человека является сбор, хранение, синтез информации для накопления опыта и внедрения в практику в соответствии с общественными потребностями.

В настоящее время из программных средств, предназначенных для автоматизации аудиторских процедур, известны такие продукты, как «ЭксперессАудит» (консалтинговая группа «Термика»), «Помощник аудитора» (фирма ДИЦ).

Система «ЭксперессАудит» представляет собой программный комплекс, предназначенный для автоматизации проведения аудита финансово-хозяйственной деятельности коммерческих предприятий и организаций, а также эффективного и удобного создания и хранения рабочей аудиторской документации. Система автоматизирует выполнение различных аудиторских процедур, начиная с момента оформления договора на оказание аудиторских услуг и заканчивается непосредственно аудиторской проверкой.

Компьютерная программа «Помощник аудитора» разработана ООО «Гольдберг-Аудит» и фирмой ДИЦУ и ориентирована на то, чтобы, с одной стороны, максимально облегчить труд аудиторов, а с другой – обеспечить соблюдение всех правил и норм аудиторской деятельности, формирование комплекса аудиторской документации. в программе реализована методика проведения аудита в 4 этапа: подготовительный, планирование, проведение и заключение. «Помощник аудитора» предлагает рабочую программу по каждому разделу.

Применение специализированного программного обеспечения позволит качественно спланировать работу с учетом специфики деятельности аудируемого предприятия еще до выхода на проверку всего состава аудиторской группы.

В программе IT Audit: Аудитор решение этой задачи обеспечивает модуль «Планирование аудита» и «Журнал хозяйственных операций».

Роль информационных технологий в аудите очень велика и подтверждается это прежде всего тем, что во-первых, в ходе проверки, в случае использования банком современной автоматизированной банковской системы, определенную часть процедур аудита можно не осуществлять за ненадобностью.

Так, например, традиционная для классического аудита сверка аналитического и синтетического учета абсолютно бессмысленна и, как правило, не осуществляется в случае использования банком современной автоматизированной банковской системы крупного разработчика. Это касается и проверки правильности расчета процентов, осуществления переоценки счетов в иностранной валюте, большинства общих процедур ведения бухгалтерского учета.

Во-вторых, сами аудиторы могут использовать программное обеспечение для облегчения обработки данных по утвержденным стандартным методикам.

В-третьих, в процессе аналитической деятельности для подтверждения своих выводов аудиторы могут использовать современные экономико-математические и статистические методы, в частности методы прогнозирования или анализа финансового состояния.

Ужесточающаяся конкуренция в аудиторско-консалтинговом бизнесе заставляет компании находить новые пути повышения эффективности организации, повышения рентабельности деятельности. Немаловажную роль в этом будет отведена и поиску решений повышения эффективности деятельности, качества оказываемых услуг посредством применения специализированных программных средств. Пройдет еще немного времени, и аудиторы уже не будут представлять свою работу без их применения.

#### Список использованных источников

1. Стандарт «Аудит в условиях компьютерной обработки данных» от 22.01.1998 г. № 2 [Электронный ресурс]- Адрес с экрана:  
[http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow\\_DocumID\\_3600.html](http://www.businesspravo.ru/Docum/DocumShow_DocumID_3600.html)
2. Филиппев Д.Ю. Технология аудита с использованием КИС (на примере AuditXP

«Комплекс-Аудит»): учебное пособие/Д.Ю. Филиппов, Н.В Писелегина, П.А. Неверов. - Барнаул: Из-во ААЭП, 2008. - 224 с.

## ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА НАЦИОНАЛЬНЫЙ СОСТАВ РОССИИ

Лысикова О. В. – студент, Власова О. В. – ст. преподаватель  
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Всероссийская перепись населения 2002 г. подтвердила, что Россия является одним из самых многонациональных государств мира, объединяющим более 140 народов, каждый из которых имеет свои национально – культурные особенности, специфику в хозяйственной деятельности и социально – профессиональной структуре. При переписи было получено более 800 различных вариантов ответов населения на вопрос о национальной принадлежности, который были систематизированы институтом этнологии и антропологии РАН в 142 национальности и 40 входящих в них этнических групп.

По итогам переписи населения, в стране насчитывается 23 наиболее многочисленные национальности с численностью населения свыше 400 тыс. человек, из них численность семи народов превышает 1 млн. человек, что представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Народы численностью более 1 млн. чел.

Национальность	Численность	
	млн.чел.	% от общей численности населения страны
Русские	116	80
Татары	5,6	4
Украинцы	2,9	2
Башкиры	1,7	1
Чуваши	1,6	1
Чеченцы	1,4	1
Армяне	1,1	1

Также к наиболее многочисленным национальностям, составляющим от 0,6 % до 0,3 % общей численности населения страны, относятся мордва, аварцы, белорусы, казахи, удмурты, азербайджанцы, марийцы, немцы, кабардинцы, осетины, даргинцы, буряты, якуты, кумыки, ингуши и лезгины. По сравнению с данными предыдущей переписи населения 1989 г. эта группа пополнилась азербайджанцами, даргинцами, кумыками, ингушами и лезгинами (численность населения этих национальностей выросла в 1,4 – 1,9 раза), вышли из данной группы евреи (их численность сократилась в 2,3 раза).

Русские являются первыми по численности населения народом (от 36 % до 97 % общей численности населения) почти во всех субъектах Российской Федерации, за исключением таких национальных образований, как Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская и Чувашская республики, республики Калмыкия, Северная Осетия-Алания, Татарстан, Тыва и Саха (Якутия), Коми-Пермяцкий и Агинский Бурятский автономные округа, где русские – второй по численности народ (от 20 % до 41 %), а также республики Дагестан, Ингушетия и Чеченская Республика, где русские составляют менее 5 % населения.

По сравнению с 1989 г. в России наиболее значительно возросла численность населения таких национальностей, как армяне, ингуши и азербайджанцы (в 1,9-2,1 раза). При этом большинство армян проживает в Краснодарском крае, ингушей – в Республике Ингушетия, азербайджанцев – в Республике Дагестан и г. Москве. Кроме того, наблюдаются быстрые темпы роста численности населения некоторых немногочисленных национальностей, доля которых во всем населении страны не превышает 0,1 % - это курды, арабы, таджики, сербы



(численность лиц этих национальностей по сравнению с 1989 г. увеличилась в 1,2-4,2 раза), турки, индийцы, китайцы (в 6,7-9,3 раза), вьетнамцы, пуштуны (более чем в 10 раз).

Наиболее заметное снижение численности отдельных народов произошло по таким национальностям, как украинцы, белорусы, немцы, евреи, литовцы, финны, латыши и эстонцы (в 1,5-2,5 раза).

Численность населения, по оценке на 1 января 2005 г. от итогов Всероссийской переписи населения 2002 г., составила 143,5 млн. человек (по переписи населения она составляла 145,2 млн. человек). Российская Федерация занимает седьмое место в мире по численности населения после Китая (1285 млн. человек), Индии (1025 млн.), США (286 млн.), Индонезии (215 млн.), Бразилии (173 млн.) и Пакистана (146 млн. человек).

Всего за период после 1989 г. сокращение числа жителей имело место в 66 субъектах Российской Федерации. Увеличилась численность населения на 23 территориях.

С 1992 по 2003 г. Россия ежегодно теряла за счет превышения числа умерших над числом родившихся в среднем около 800 тыс. человек. Естественная убыль населения за этот период составила 9,6 млн. человек. Частично это сокращение было компенсировано положительным миграционным приростом (5,2 млн. человек), благодаря которому фактическое снижение численности составило 4,4 млн. человек.

Таким образом, на фоне естественной убыли населения миграция стала единственным источником восполнения потерь в численности населения России.

Миграционные процессы в годы между переписями 1989 г. и 2002 г. складывались в основном под воздействием новых для страны факторов, среди которых обычно выделяют три группы. Первая группа – распад СССР и процессы, связанные с ним. Вторая группа – движение к либерализации и демократизации жизни в стране, расширение прав и свобод личности, в том числе свободы передвижения. Третья группа – экономические преобразования: становление рыночных отношений, развитие частного предпринимательства и др. Эти факторы в той или иной степени оказывали влияние на все виды миграции: внутреннюю и внешнюю, с государствами – республиками бывшего СССР и другими зарубежными странами.

За период с 1989 г. по 2004 г. включительно пределы России покинули 5,7 млн. человек, а прибыли 10 млн. человек (в основном из стран СНГ и Балтии).

В последние годы наблюдалось сокращение регистрируемой иммиграции, особенно заметное с 2001 г. число прибывших в 2001-2002 гг. из государств – республик бывших СССР было в 2 раза меньше, чем в 2000 г. (соответственно 186 тыс. и 350 тыс. человек). В последующем тенденция сокращения иммиграции сохраняется. В 2003-2004 гг. число прибывших из стран СНГ и Балтии уменьшилось в среднем на треть по сравнению с 2002г. (129 тыс. и 119 тыс. человек). Однако численность иммигрантов некоторых национальностей повышается.

Сокращение потока иммигрантов из стран ближнего зарубежья может быть связано в первую очередь с вступлением в силу Федерального закона РФ «О гражданстве Российской Федерации», который ужесточил критерии приобретения гражданства Российской Федерации. Кроме того, разработанные и вступившие в силу с 14 апреля 2003 г. нормативные правовые акты по реализации Федерального закона «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» не предусматривают составления статистических документов на иностранных граждан и лиц без гражданства.

В настоящее время доля русских и других титульных народов России в иммиграционном потоке составляет около 70 %, то есть иммиграция является этнически комплементарной для России. Однако по оценкам экспертов, миграционный

потенциал российских народов из стран СНГ не превышает 4 млн. человек. После его исчерпания Россия может рассчитывать на миграцию коренных народов стран Закавказья и Средней Азии. В силу определенных демографических резервов, весьма вероятно, возрастет иммиграция из Таджикистана, Узбекистана и Туркмении. Совокупный иммиграционный

потенциал коренных народов стран СНГ в Россию может быть оценен в период до 2015 г. максимум в 3-4 млн. человек.

В более долгосрочной перспективе основным источником восполнения потерь могут стать страны Восточной (Китай, КНДР) и Юго-Восточной (Вьетнам) Азии, а также, в значительно меньшей степени, - Индия и Афганистан. Возможно, определятся иные страны – источники иммиграции, но уже понятно, что это будет население с культурными традициями, далекими от российских.

Даже если в России на длительную перспективу сохранится преимущественно охранительный вариант иммиграционной политики, это не сильно остановит иммиграцию. Изменится лишь ее качественный состав: вместо преимущественно семейной иммиграции будут преобладать мигранты – одиночки, национальный состав иммигрантов будет более пестрым.

## СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ АКТИВОВ

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

Увеличение спроса на кредитные ресурсы со стороны реального сектора экономики, бурный рост рынка потребительского кредитования, значительные объемы наличных денег на руках у населения при низкой капитализации и недостаточной устойчивости кредитного сектора стимулируют отечественную банковскую систему к поиску долгосрочных финансовых ресурсов и новых инструментов управления и компенсации кредитных рисков.

Инструментарием, позволяющим эффективно управлять кредитными рисками и способствовать устойчивости кредитной системы, является механизм секьюритизации кредитной задолженности, широко применяющийся в странах с развитой экономикой. При использовании данного механизма банки получают возможность минимизировать кредитные риски, связанные с заемщиками, одновременно рефинансируя кредитный портфель и тем самым способствуя активному развитию бизнеса.

В международной банковской практике использование механизма секьюритизации для решения вышеупомянутых задач считается штатной операцией. Основная ее цель с точки зрения теории банковского риск-менеджмента - снижение рисков путем диверсификации кредитного портфеля.

Однако до недавнего времени секьюритизация как финансовый инструмент была практически не востребована российскими банками.

Под термином «секьюритизация» принято понимать широкий круг сделок, при которых нерыночные активы (например, задолженность по займам на строительство жилья) переводятся в рыночные активы (например, в ценные бумаги).

Подобные сделки совершаются между финансовыми учреждениями с целью улучшения состояния счетов, накопления капитала за счет извлечения более высокого дохода из ценных бумаг и снижения финансовых затрат по обслуживанию задолженности.

Термин «секьюритизация» охватывает достаточно широкий круг сделок особого рода, создающий некий комплекс (или процесс) достаточно сложных юридических действий. И этот комплекс в зависимости от пожеланий организаторов секьюритизации может значительно варьироваться, изменяться, дополняться. В этом случае специалисты говорят о структурировании сделки секьюритизации.

Поскольку Россия относится к странам с развивающейся экономикой, необходимо проанализировать виды механизмов секьюритизации, которые возможно применять на данном этапе экономического развития.

Эксперты агентства *fitch Ratings* выделяют 3 типа секьюритизационных структур, применяемых в настоящее время на развивающихся рынках:

- трансграничная секьюритизация будущих потоков;
- трансграничная секьюритизация существующих активов;

– внутренняя секьюритизация существующих активов [10].

Трансграничная секьюритизация будущих потоков обычно является первым типом структурированных сделок, применяемых в условиях развивающегося рынка, для которого юридические и регулирующие ограничения увеличивают риск секьюритизации внутренних уже существующих активов. В рамках данной структуры будущая задолженность иностранных должников, генерируемая внутренними оригинаторами, секьюритизируется с применением оффшорной специальной проектной компании (SPV) и финансируется международными инвесторами путем покупки номинированных в иностранной валюте ценных бумаг. Наиболее распространенными активами, используемыми для подобных сделок, являются будущая выручка от экспорта природных ресурсов, а также поступления от банков-корреспондентов или международных платежных систем. Поскольку будущие требования рассчитать сложнее, они могут исходить из договоров, как уже заключенных, по которым невозможно в настоящее время определить суммы будущих денежных платежей, так и тех, которые заключат в будущем, и в связи с этим, возможно, стимулирующих будущие денежные платежи в адрес оригинатора.

Для трансграничной секьюритизации существующих активов используется задолженность в местной валюте, произведенная внутренними оригинаторами, права на которую передаются оффшорной SPV, эмитирующей ценные бумаги, номинированные в иностранной валюте. Чаще всего данная структура применяется в странах с развитым банковским сектором, в которых, однако, отсутствуют законодательное обеспечение секьюритизации и внутренняя инвестиционная база. Особенность данной группы состоит в том, что требования оригинатора (иначе, кредитора) к своим клиентам (должникам) уже существуют в силу их оформления соответствующими документами (договорами, контрактами и пр.). При этом размер этих требований можно точно рассчитать. Например, это требования кредитной организации по кредитным договорам (ипотечным, потребительским и иным).

При последнем типе секьюритизации используется существующая на момент сделки внутренняя задолженность в местной валюте, которая секьюритизируется с помощью местной SPV финансируется внутренними инвесторами через покупку номинированных в национальной валюте ценных бумаг. Как правило, проведение подобных сделок характерно для достаточно развитых секьюритизационных рынков.

В настоящее время в России наибольшей популярностью пользуются трансграничные сделки с существующими активами, первой из которых стала секьюритизация автоссуд Банка «СОЮЗ». Дальнейшее развитие рынка и возможность осуществления первых внутренних сделок зависят, прежде всего, от усилий правительства страны и Банка России по разработке законодательного обеспечения секьюритизации и развитию внутренней инвестиционной базы.

Согласно утвержденной Правительством РФ Стратегии развития финансового рынка на 2006-2008 гг. одной из первоочередных задач российской экономики является обеспечение ускоренного экономического развития страны, в том числе, путем превращения финансового рынка и банковского сектора в важнейшие факторы социально-экономического развития и стимулирования трансформации сбережений в инвестиции [1].

Следует отметить, что в настоящее время наблюдается достаточно высокий темп развития финансового рынка, но, несмотря на это, российские компании в своем большинстве игнорируют механизмы привлечения инвестиций с помощью механизмов российского рынка ценных бумаг. Внутренний финансовый рынок пока испытывает серьезный недостаток ликвидности и сложности в должном регулировании экономических процессов рынка ценных бумаг. Указанное относится и к развитию механизмов секьюритизации.

На отечественном финансовом рынке проведение сделки секьюритизации можно представить следующим образом: за рубежом, как правило, в оффшоре, учреждается особое юридическое лицо (специальная финансовая компания SPV), за счет чего достигается

значительное уменьшение издержек. Российский коммерческий банк продает (переуступает) ей какие-либо свои активы, например права на выданные потребительские кредиты, в целях оптимизации кредитного портфеля с позиции рисков и возможности его рефинансирования. Затем финансовая компания, владеющая кредитным портфелем, выпускает облигации (кредитные ноты) на сумму этого портфеля. Таким образом, банку не приходится ждать, чтобы должники расплатились с ним. Заемщики продолжают платить банку проценты по кредитам, хотя юридически их кредитором теперь является не банк, а третья фирма. Банк же продолжает взыскивать долги не как кредитор, а как «сервисный агент», заключивший с компанией - эмитентом облигаций (кредитных нот) договор на сервисное обслуживание

В современных развитых странах секьюритизация является неотъемлемой частью финансового рынка. В настоящее время некоторые финансовые инструменты и механизмы (процессы), к которым относится и секьюритизация, в России только развиваются. Для получения наибольшего эффекта от использования данных механизмов необходимо детально законодательно урегулировать процедуру их применения

Итак, секьюритизация — мощнейший инструмент управления рисками банковских кредитных портфелей с однородными характеристиками. «Процедура секьюритизации не только позволяет привлечь средства для развития бизнеса, но и существенно улучшает нормативы банка, повышает его финансовую устойчивость, расчищает его баланс» [9] и позволяет гибко управлять кредитным портфелем в плане возникающих рисков. Секьюритизировать можно практически любой устойчивый поток будущих платежей, т.е. любой актив, которым владеет банк. На практике это означает, что банки могут подвергнуть секьюритизации не только ипотечные кредиты, но и всевозможные кредиты на потребительские нужды: на образование, на приобретение автомобилей, различные кредиты не только физическим, но и юридическим лицам. Таким образом, секьюритизация может открыть отечественным банковским кредитным риск-менеджерам широкие возможности в управлении кредитными рисками портфелей банковских активов.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на 2006-2008 гг., утвержденная Распоряжением Правительства Российской Федерации от 1 июня 2006 г. №793-р.
- 2 Некторов А. Философия секьюритизации активов / Некторов, А. // Рынок ценных бумаг. - 2007. - №9 (336). – с.50-56.
- 3 Селивановский А. На пути к SPV / Селивановский, А. // Рынок ценных бумаг. - 2007. - №11 (338). – с.28-34.
- 4 Милютин А. Секьюритизация нам поможет. Правда? / Милютин, А. // Рынок ценных бумаг. - 2006. - №22 (325). – с.32-34.
- 5 Анисимов А. Особенности секьюритизации активов на развивающихся рынках / Анисимов, А. // Рынок ценных бумаг. - 2006. - №22 (325). – с.47-50.
- 6 Туктаров Ю., Толстухин М. Секьюритизация и Люксембург / Туктаров, Ю., Толстухин, М. // Рынок ценных бумаг. - 2006. - №24 (327). – с.70-72.
- 7 Анисимов А. Секьюритизация банковских активов / Анисимов, А. // Банковское дело. – 2007. - №4. – с.26-29.
- 8 Супрунович Е. Секьюритизация активов: опыт и перспективы. // Банковское дело. – 2007. - №2. – с.64-66.
- 9 К. Фрумкин "Должники финансируют кредиторов. Потребительские кредиты превращаются в ценные бумаги» // «Компания», <http://www.ko.ru> 24.03.2006 г
- 10 EEMEA: Evolution of Securitisation Through 2004 and Outlook for 2005 /Special Report Fitch Ratings (2005. March, 14) // [www.fitchratings.com](http://www.fitchratings.com)

В настоящее время все более широкое применение в сфере предпринимательской деятельности приобретают расчеты через систему безналичных платежей с помощью пластиковых карт. Данный вид расчетов отвечает интересам всех хозяйствующих субъектов: государственных и коммерческих финансовых структур, а также физических лиц, поскольку экономит время и затраты на осуществление расчетов.

В России, в том числе и в Алтайском крае, действуют пластиковые карты таких международных и российских платежных систем, как: Union Card, STB-card, MostCard, OILBI Card, Optimum, Золотая Корона и др. Наиболее распространены карты Visa, MasterCard и Сберкарт, лидером из которых, по данным Федеральной антимонопольной службы, является Visa.

Корпоративные банковские карты используются такими крупными алтайскими предприятиями, как ЗАО «Барнаульский Меланжевый комбинат», ООО «Алтайский завод котельного оборудования», ОАО «Алтайский моторный завод», ВЗФЭИ.

По состоянию на 01.01.07 г. банковскими картами Алтайсбербанка охвачено 25 % экономически активного населения края (это на 6 % больше показателя прошлого года). В ряде крупных городов (г. Бийск, г. Белокуриха), а также в столице края (г. Барнаул) доля экономически активного населения охваченного карточными продуктами достигает 45 %.

Кредитные организации осуществляют эмиссию банковских карт следующих видов [2]:

- расчетных (дебетовых) карт;
- кредитных карт;
- предоплаченных карт.

Таможенное законодательство вводит и еще одно понятие платежных карт – таможенная платежная карта, которая может применяться при уплате таможенных платежей, процентов за предоставление отсрочки (рассрочки) их уплаты, пеней, штрафов и иных платежей с применением таможенного приходного ордера [7].

Наибольшее распространение получили **расчетные пластиковые карты**. Они, как правило, используются для оплаты командировочных, представительских и других расходов. Кроме того, в последнее время юридические лица все чаще используют банковские карты при *выплате заработной платы* своим сотрудникам. В Алтайском крае это Комитет по здравоохранению Алтайского края, Алтайское линейное УВД на транспорте, Алтайэнергосбыт, «РОСИНКАС», ВЗФЭИ.

Процесс получения банковской карты происходит следующим образом:

- Между банком и клиентом заключается договор.
- Банк-эмитент открывает клиенту специальный карточный счет.

В бухгалтерском учете организации он учитывается на отдельном субсчете «Специальный карточный счет» счета 55 «Специальные счета в банках». Счет является активным: зачисление денежных средств с расчетного или валютного счета на специальный карточный счет отражается по дебету счета 55-4 «Специальный карточный счет» и кредиту счетов 51 или 52.

- клиент получает банковскую карту, что отражается в учете организации на счете 50 «Касса» субсчет «Денежные документы» как выдача под отчет денежных документов [7].

Держателем корпоративной банковской карты является физическое лицо, выступающее в роли уполномоченного представителя юридического лица – клиента банка-эмитента.

Если юридическому лицу открыто несколько пластиковых карт с единым счетом, то аналитический учет в разрезе держателей выпущенных карт ведется с момента выдачи денежных средств подотчетному лицу. Если каждой корпоративной карте соответствует

отдельный карточный счет, то аналитический учет изначально ведется по держателям выпущенных карт [6].

Иностранную валюту, находящуюся на специальном карточном счете, необходимо переоценивать на дату совершения операций и на дату составления бухгалтерской отчетности. Возникновение курсовых разниц отражается в составе прочих доходов и расходов.

При расчетах по операциям с использованием банковских карт предусмотрено обязательное составление на бумажном носителе *слипов* (квитанций электронных терминалов, банкоматов).

При получении слипов от держателей банковских карт в бухгалтерском учете организации-владельца карты кредитуются счет 57 «Переводы в пути» субсчет «Операции по карточным счетам» [5]. Использование счета 57 «Переводы в пути» обусловлено тем, что слипы и квитанции, как правило, поступают в бухгалтерию и обрабатываются еще до получения выписки по специальному карточному счету.

Условиями договора с кредитной организацией может быть предусмотрено начисление *процентов на остаток средств*, находящихся на специальном карточном счете. В бухгалтерском учете эти суммы включаются в состав прочих доходов [4].

Банк может осуществлять платежи клиента, несмотря на отсутствие денежных средств на его расчетном счете, то есть производить краткосрочное кредитование счета – *овердрафт*.

Возникновение овердрафта в бухгалтерском учете отражается по кредиту счета 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» в корреспонденции со счетом 55-4 «Специальный карточный счет». Проценты, начисляемые по овердрафту, учитываются в обычном порядке.

По мнению экспертов, кредитная карта - следующая ступень развития потребительского кредита после экспресс-кредитования в таких областях, как торговля электроникой, бытовой техникой и спортивными товарами.

При открытии кредитной корпоративной карты банк-эмитент предоставляет организации кредит, сумма которого зачисляется на специальный карточный счет. Получение кредита по кредитной карте отличается от обычного кредита, погашаемого в рассрочку.

На сумму кредита, который банк-эмитент предоставляет клиенту, кредитуются счета 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» или 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам». Сумма процентов, начисленных за пользование кредитом, включается в состав прочих расходов.

Возврат полученного кредита и уплата процентов отражается по кредиту счетов учета денежных средств в корреспонденции со счетом 66 (67).

За открытие карточных счетов и обслуживание пластиковых карт банки взимают *комиссионное вознаграждение*, размер и порядок списания которого определяется тарифами конкретной кредитной организации, являющимися приложением к договору банковского счета. В бухгалтерском учете организации комиссионные учитываются в составе прочих расходов.

Если организация за услуги банка перечисляет авансовый платеж, то сумма аванса относится в дебет счета 60 субсчет «Авансы выданные», а затем равными долями ежемесячно списывается в дебет счета 60 субсчет «Расчеты по текущим платежам». После «признания услуги» организация относит ее на расходы и учитывает по дебету счета 91 субсчет «Прочие расходы» в корреспонденции со счетом 60 субсчет «Расчеты по текущим платежам».

Использование банковских карт становится все более популярным **в сфере торговли и услуг**.

Эмитенты кредитных и иных платежных карт заключают с торговыми организациями и организациями сферы обслуживания договор об оплате товаров и услуг владельцами банковских карт. Этот процесс называется *эквайрингом* [2].

Оборот в эквайринговой торговой сети Сбербанка России за 2006 год увеличился по сравнению с 2005 годом на 78 % и составил 52,6 млрд. рублей.

Для представителей торговой сферы карточные расчеты имеют следующие преимущества:

- расширение продаж и привлечение новых покупателей;
- отсутствует необходимость конвертации денег и инкассации выручки;
- возможность предоставления кредита без использования собственных средств и ведения специальных систем учета;
- повышается безопасность работы и др.

Продажа товаров с помощью пластиковых карт оформляется выпиской товарных чеков (слипов), которые заполняются в трех экземплярах: первый вручается покупателю, второй сдается инкассатору, третий передается в бухгалтерию организации вместе с кассовым отчетом. Перед приездом инкассаторов составляется два экземпляра реестра слипов, один из которых вручается им [7].

Выручка от продажи товаров с использованием платежных карт принимается к учету как дебиторская задолженность по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», которая погашается в момент передачи банку реестра слипов в корреспонденции с дебетом счета 57 «Переводы в пути».

При зачислении денежных средств на расчетный счет торговой организации кредит счета 57 «Переводы в пути» закрывается в дебет счета 51 «Расчетный счет». Суммы удержанной банком торговой уступки отражаются по дебету счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» в корреспонденции с кредитом счета 57 «Переводы в пути». Затем они относятся в дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы».

Популярность банковских карт неуклонно растет. К достоинствам, связанным с их применением, относятся: удобство использования, экономия времени, отсутствие необходимости постоянно иметь при себе денежную наличность, возможность проведения расчетных операций самостоятельно через автоматические устройства, возможность получения кредита, персональный контроль за состоянием своего счета и планированием бюджета в реальном времени, льготы при приобретении товаров и оплате услуг, восстановление потерянных или украденных карточек и многое другое.

К недостаткам расчетов платежными картами можно отнести плату за получение карты, за годовое обслуживание, комиссионные за обналичивание и др., а также вероятность сбоев в программном обеспечении, в результате которых расчетные операции могут быть временно приостановлены.

Эмитенты стремятся сделать обслуживание платежных карт максимально удобным и выгодным для клиентов. В связи с этим главной целью на ближайшую перспективу является создание унифицированного продукта, который объединит в себе всё необходимое для пользователя.

В качестве основных направлений дальнейшего совершенствования безналичных расчетов выступают:

- широкая сеть приёма карт к оплате (магазины, коммунальные платежи, сфера услуг, банкоматы и т. д.);
- обеспечение быстрого совершения транзакции;
- набор дополнительных услуг (ко-брендированные проекты - это один из приоритетных путей развития пластиковых карт для «добровольных» клиентов);
- безопасность и надёжность.

Кроме того, уже не первый год обсуждается идея, предусматривающая создание единой национальной платёжной системы.

Список использованных источников

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.96 №14-ФЗ [принят Государственной Думой Российской Федерации 22 декабря 1995 года (в ред. от 26.06.2007)].

2. Положение «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт» [утверждено Центральным Банком Российской Федерации 24 декабря 2004 года №266-П (в ред. Указания ЦБ РФ от 21.09.2006 N 1725-У)].

3. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 [утверждено Приказом Минфина Российской Федерации от 6 мая 1999 года №33н (ред. от 27.11.2006)].

4. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99. [утверждено Приказом Минфина Российской Федерации от 6 мая 1999 года №32н (ред. от 27.11.2006)].

5. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению [утвержден Приказом Минфина Российской Федерации от 31 октября 2000 года №94н (в ред. от 18.09.2006)].

6. Ю.В. Щербинина, С.Е. Крюков. Учет расчетов с использованием корпоративных банковских карт // Бухгалтерский учет. – 2004. – №10. С. 19 - 23.

7. Электронный сайт аудиторско-консалтинговой компании «Audit-it» - Бухгалтерский учет, налогообложение, аудит [электронный ресурс] - <http://www.Audit-it.ru/articles/account/assets/> - заголовок с экрана

## ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РФ

Пазий Е.С. – студент, Щербакова Н.В. – к.э.н., доцент

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

Банковский сектор России развивается, наращивая свои активы, расширяя спектр предоставляемых услуг и постоянно повышая их качество. Достижения последних лет по продвижению таких реформ, как переход на международную систему финансовой отчетности, внесение изменений в закон о банкротстве и внедрение системы страхования вкладов, в среднесрочной перспективе способствуют развитию повышению прозрачности деятельности российских банков.

Однако, как отмечает директор и постоянный представитель Всемирного банка в России К. Георгиева, «в России банковский сектор по-прежнему работает ниже своих возможностей». Это касается организации системы финансового посредничества, масштабы которого пока не велики по сравнению с мировыми стандартами, необходимости повышения уровня конкуренции в российском банковском секторе.[1]

В российской банковской системе преобладают крупные банки, сосредоточенные в г. Москве, центральном регионе страны. Между тем, представители Всемирного банка считают, что мелкие частные региональные банки призваны сыграть важную роль в развитии конкурентоспособного рынка банковских и финансовых услуг, и тем самым содействовать увеличению объемов привлечения средств населения, способствовать скорейшей реализации потенциала банковского сектора в России.

Аналитики Ассоциации региональных банков «Россия» не раз открыто заявляли о своей тревоге по поводу судьбы участников ассоциации. Крупные банки все активнее идут в регионы, развивая свои сети. По данным ассоциации, сегодня на долю местных кредитных организаций в среднем приходится 15–20% всех банковских услуг в своих регионах, львиную долю традиционно занимают территориальные подразделения Сбербанка, и уже от 15 до 30% региональных рынков завоевали иногородние. Местные банки сдают позиции из-за слабой капитализации, нехватки ресурсной базы и, как следствие, невозможности удовлетворить возрастающие интересы клиентуры по разнообразию и объемам услуг. Так, статистика Центробанка показывает, что по ряду показателей крупные банки вытесняют мелкие. Так, в 2006 году основная прибыль российского банковского сектора пришлась на



тридцать крупнейших кредитных организаций: ее суммарный объем увеличился на 41,4%, составив 252,5 млрд. рублей.

С появлением системы страхования вкладов негативные настроения ушли в прошлое: население понимает, что деньги в любом случае будут возвращены, по этому на первое место выходит вопрос доходности. У крупных банков ставки зачастую более низкие. В распоряжении крупных банков находятся другие инструменты получения прибыли: IPO, крупные заимствования на межбанковском рынке. Вклады являются одним из самых тяжелых способов фондирования банков, а у региональных банков этот источник чуть ли не единственный. Поэтому мелкие и средние банки борются за вклады, повышая ставки.

По данным Агентства по страхованию вкладов (АСВ), население доверяет свои вклады региональным банкам больше, чем крупным сетевым или зарубежным. Так, за первый квартал 2007 года темпы роста вкладов физических лиц в целом выросли на 5,8%, при этом региональные банки показали прирост значительно выше среднего – 9,3%, а многофилиальные всего – 4,2%. За этот же период в иностранных банках вклады выросли на 1,7%.

Развитие региональных банков РФ связано с решением двух основных проблем: ликвидность банка и просроченная задолженность по кредитам.

Вопрос о ликвидности для региональных банков является одним наиболее важных. Последний раз ситуация, связанная с массовым оттоком вкладов, была летом 2004 года. Тогда несколько крупных и множество мелких и средних банков не смогли вовремя рассчитаться с клиентами и контрагентами. По мнению международного агентства Fitch, российские банки не защищены от внезапного возникновения кризиса ликвидности – ситуации, когда из-за нехватки средств банки прекратят обслуживание клиентов.

Мелкие и средние банки, которые относятся ко второму или третьему кругу оборота капитала, действительно могут иметь проблемы с ликвидностью. Однако до повторения кризиса 2004 года, по мнению экспертов, еще очень далеко, поскольку ставки на рынке межбанковского кредитования сегодня выросли до 6–7%, а в 2004 году они подскочили до 20%. Центробанк сегодня оперативно поддерживает банки и в целом справляется с поддержанием ликвидности банковской системы, хотя это и мешает его борьбе с инфляцией. При этом дополнительное вливание денег в банковскую систему может увеличить общий уровень инфляции лишь на доли процентов.

Не менее актуален вопрос просроченной кредитной задолженности банков. Как показывает статистика Центрального банка РФ, несмотря на то, что официально доля «плохих» займов не превышает 4% от общего объема потребительских кредитов, просроченная задолженность по займам, выданным населению, растет гораздо быстрее, чем сами кредиты.

Практически неконтролируемый рост задолженности можно было прогнозировать после экспансии в регион федеральных и иностранных банков. Банки «пришельцы» предлагают все больше кредитных продуктов и, стремясь завоевать свою нишу на рынке, начинают более чем лояльно относиться к населению. Впрочем, у некоторых региональных банков до сих пор отсутствует служба безопасности, а также качественные программы кредитования и оценки заемщиков.

Стремясь привлечь больше заемщиков, некоторые кредитные организации сознательно шли в последние годы кредитного бума на упрощение условий выдачи кредита. В погоне за конкурентными преимуществами, банки сокращали время рассмотрения пакета документов заемщика, минимизировали пакет предоставляемых документов. Это приводило к ухудшению качества андеррайтинга клиента (проверки и оценки платежеспособности). В итоге в числе «плохих» заемщиков оказались не только мошенники, но и большая группа населения, не рассчитавшая свои силы для выплаты своих кредитов в срок.

Среди причин роста просрочки называют практически низкую финансовую грамотность населения, недостаточность работы банков в плане повышения образовательного уровня потенциальных клиентов, неадекватность большинства рекламных сообщений, которые

«разогревают» кредитный бум, не информируя о последствиях неправильной оценки платежеспособности.

Характеризуя региональную банковскую систему Алтайского края, начальник Главного управления Центрального банка РФ по Алтайскому краю В. Земсков отмечает, что «...банковская система края развивается и функционирует очень успешно». Это ведет к тому, что край стал пользоваться более пристальным вниманием у крупных московских и банков иных регионов. Можно ожидать, что в крае откроется ряд новых филиалов крупных российских кредитных организаций. Усиливающаяся конкуренция и новые требования Центробанка РФ сделают естественный процесс слияния мелких банков неизбежным. Впрочем, эта тенденция уже давно наблюдается во многих регионах России.[2]

Список использованных источников:

1. [http://www.allmedia.ru/newsite/Всемирный банк: мелкие частные региональные банки призваны сыграть важную роль в развитии рынка банковских услуг РФ](http://www.allmedia.ru/newsite/Всемирный_банк:_мелкие_частные_региональные_банки_призваны_сыграть_важную_роль_в_развитии_рынка_банковских_услуг_РФ)
2. [http://www.finmarket.ru/z/nws/news/Основной тенденцией развития банковской системы Алтайского края станет объединение мелких банков](http://www.finmarket.ru/z/nws/news/Основной_тенденцией_развития_банковской_системы_Алтайского_края_станет_объединение_мелких_банков)

## ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА РАСЧЕТОВ ЧЕРЕЗ ТЕРМИНАЛЫ САМООБСЛУЖИВАНИЯ

Палий О.С. – студент, Ларионова И.А. - доцент  
Всероссийский заочный финансово-экономический институт (г. Барнаул)

Наверное, многие из нас хотя бы раз воспользовались платежными терминалами (их еще называют платежными киосками) и наверняка оценили удобство оплаты через них различных услуг. Все началось в 2001 г., когда в гору пошла мобильная связь, на этом, а именно на платежах за нее, решил заработать бывший глава департамента платежных систем и расчетов ЦБ РФ Ю. Мальцев. Он создал на базе банкомата Siemens автомат по приему наличных, а за ним первую, ныне одну из лидирующих в России своей отрасли, компанию по приему платежей «Элекснет». Старт был ознаменован установкой десяти терминалов, а сейчас сеть «Элекснет» включает в себя примерно 2 тыс. терминалов, установленных в крупных городах России и Казахстана.

*Электронная платежная система* – специализированная служба, позволяющая через Интернет совершать сделки и в режиме реального времени (on-line) производить расчеты между участниками, основанные на использовании авансового платежа [1, с.42]. Проанализирована динамика роста количества сервисов в регионах по данным ОСМП (данные по 5 платежным системам), например в 2004 году их количество составляло 50 штук, в 2005 году – 150, 2006 году – 200, 2007 году – 300 штук, что свидетельствует о стабильном, галопически развивающемся темпе роста сервисов в регионах из года в год. Активное обсуждение нормативно-правовой базы этого вопроса на верхних уровнях власти и не остывающее внимание и интерес со стороны непосредственных пользователей подтверждают актуальность данного вопроса. Сравнительно недавний срок появления данной услуги на рынке, несмотря на стремительную деятельность компаний этой сферы, все еще оставляет место для прогресса и освоения вновь появляющихся возможностей.

В августе 2006 года вступили в силу поправки в Федеральный закон от 02.12.90 № 395-1 «О банках и банковской деятельности», разрешающие коммерческим организациям (именно организациям, а не предпринимателям), не являющимся банками, без лицензии ЦБ РФ от своего имени осуществлять перевод денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковских счетов. Правда, только в части принятия от физических лиц наличных денег в качестве платы за услуги электросвязи (телефон, Интернет), за жилое помещение и коммунальные услуги. При этом у организации – сборщика платежей обязательно должны

быть в наличии два договора: между ней и банком, между банком и конечным получателем средств [4].

*Вопросы бухгалтерского учета и налогообложения «терминального» бизнеса постоянно находятся в поле зрения бухгалтеров предприятий и банков. Сразу нужно сказать, что посредническая деятельность по приему от населения платежей за различные услуги (мобильной связи, услуги ЖКХ, коммерческое телевидение, телефон, Интернет и др.) через платежные терминалы не переводится на уплату ЕНВД. Эта деятельность является финансовым посредничеством и не относится к бытовым услугам населению. Таким образом, с дохода от посреднической деятельности по приему от населения платежей через терминалы нужно платить налоги в соответствии с общей системой налогообложения (ОСНО) либо с УСНО.*

*Учет доходов при приеме платежей через терминал. Деятельность по приему платежей построена на том, что сначала владелец терминала вносит авансовый платеж, за счет которого платежная система и проводит платежи граждан. А уже в конце дня владелец терминала изымает из него деньги. В какой момент организация (предприниматель), принимающая от граждан через терминал оплату разных услуг, должна учесть вознаграждение в доходах зависит от применяемой системы налогообложения.*

*При ОСНО НДС (18%) с суммы вознаграждения начисляется в день утверждения организатором ЭПС отчета Агента; налог на прибыль (24%) – сумма вознаграждения включается в доходы в день утверждения организатором ЭПС отчета Агента. При УСНО (Объект «доходы» (6%), «доходы минус расходы» (15%)) сумма вознаграждения включается в доходы в день, когда получено вознаграждение от организатора ЭПС.*

*При учете дополнительного вознаграждения от гражданина НДС с суммы вознаграждения начисляется в день оплаты услуг гражданином; налог на прибыль – сумма вознаграждения включается в доходы в день оплаты услуг гражданином и оприходования вознаграждения в кассу. При УСНО сумма вознаграждения включается в доходы в день оплаты услуг гражданином и оприходования вознаграждения в кассу.*

*Деньги, изъятые из платежного терминала и перечисляемые организатору ЭПС, за минусом дополнительного вознаграждения не облагаются НДС при ОСНО. Не включаются в доходы, так как поступили в связи с исполнением агентского договора и подлежат перечислению организатору ЭПС при УСНО и расчете налога на прибыль при ОСНО.*

*Порядок отражения в бухгалтерском учете агента деятельности по приему платежей от граждан через терминал. В бухгалтерском учете агента делаются следующие записи:*

***В день перечисления аванса:***

***Дт 76-«Расчеты с организатором ЭПС»-«Лимит операций» Кт 51*** - перечислены деньги организатору ЭПС в размере установленного лимита.

***Дт 50 Кт 76-«Расчеты с организатором ЭПС»-«Население»*** . – получены деньги от населения в оплату услуг поставщика. *Деньги, предназначенные для перечисления поставщикам услуг, отражаются на отдельном счете за минусом дополнительного вознаграждения, сразу удерживаемого агентом. Если в терминале установлена ККТ, то сумма полученных денег по итогам дня отражается на основании Z-отчета. Если в терминале нет ККТ, то сумма изъятых из терминала денег приходится на основании приходного кассового ордера.*

***Дт 50 Кт 90.1*** - признан доход агента в виде дополнительного вознаграждения. *Полученное от граждан вознаграждение можно сразу отразить как выручку.*

***Дт 90.3 Кт 68 НДС*** - отражен НДС к уплате в бюджет с полученного вознаграждения. *В данной ситуации можно выписать счет-фактуру, где получателем будет являться «население», и указать в нем сумму дополнительного вознаграждения и исчисленную с него сумму НДС. Этот счет-фактуру надо будет отразить в книге продаж.*

***Дт 76-«Расчеты с организатором ЭПС»-«Население» Кт 76-«Расчеты с организатором ЭПС»-«Лимит операций»*** - организатором ЭПС при поступлении заявки

об оплате услуг поставщику списаны деньги агента из лимита, зарезервированного в платежной системе.

**2 июля – на следующий рабочий день после изъятия денег из терминала**

**Дт 51 Кт 50** - сданы в банк выручка и деньги, предназначенные для перечисления поставщикам услуг.

**Дт 76-«Расчеты с организатором ЭПС»-«Лимит операций» Кт 51** - перечислены деньги организатору ЭПС на пополнение установленного лимита.

**2 июля – в день утверждения отчета агента**

**Дт 62-«Организатор ЭПС» Кт 90.1** - признан доход агента в виде вознаграждения от организатора ЭПС.

**Дт 90.3 Кт 68.НДС** отражен НДС к уплате в бюджет с вознаграждения от организатора ЭПС. На сумму полученного от организатора ЭПС вознаграждения агент должен составить счет-фактуру в двух экземплярах: - один зарегистрировать у себя в книге продаж; - второй передать организатору ЭПС.

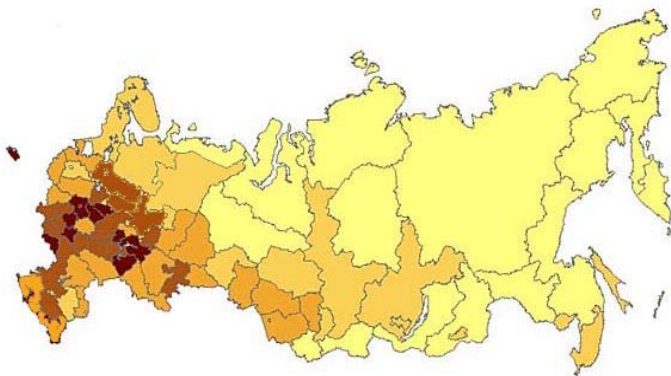
**Дт 51 Кт 62-«Организатор ЭПС»** - получено вознаграждение от организатора ЭПС. Если сумма вознаграждения засчитывается в счет пополнения лимита, то делается проводка: **Дт 76-«Расчеты с организатором ЭПС»-«Лимит операций» -Кт 62.**

Т.о., в России уже не осталось места, куда бы не пробрались платежные киоски. По мнению экспертов, своего потолка производство платежных терминалов достигнет к 2009 г., когда в России будет функционировать около 150 тыс. терминалов. Платежи за услуги сотовой связи пользуются пока наибольшей популярностью – их доля в общем объеме совершенных платежей составляет 95%.

Ниша электронных платежных систем в организации безналичных расчетов в Алтайском крае представлены на следующем рисунке, также отражающим плотность сети терминалов на территории РФ и Алтайского края.

При анализе рисунка было выявлено очевидное преобладание ЭПС в центральных областях нашей страны, о чем свидетельствует данные одной из самых распространенных систем – ОСМП (данные по 5 платежным системам).

Наряду с другими субъектами РФ Алтайский край занимает 3 место по плотности сети терминалов на своей территории.



Например, число терминалов системы «Мульти-касса» в Барнауле уже 91, в Бийске – 21, Новоалтайске – 8, Заринске – 3, Рубцовске – 22 [5]. А ведь это только одна платежная система. Платежная система ОСМП включает Алтайский край в Сибирский округ, 1 из 7 округов. В мае 2007 года ОСМП был выигран тендер на установку и обслуживание платежных терминалов в офисах продаж компании Мегафон по всей России, в том числе и офисах Алтайского края. Эта победа еще раз подтвердила необходимость со стороны крупнейшего провайдера к неизменной тенденции роста числа терминалов в регионах. Система ОСМП располагает широкой сетью пунктов приема наличных в Алтайском крае: 31 терминал в Барнауле, 9 в Бийске. Что же касается других платежных систем, то ПС «e-port» позволяет совершать наличные платежи за услуги сотовой связи «Алтайсвязь» без комиссии и число терминалов достигает 136! Из которых: Барнаул – 52. Платежная система «riprau» дает возможность оплаты услуг сотовой связи «Алтайсвязь» аж в 260 терминалах на всей территории Алтайского края, включая большие села, а в Барнауле их 45 [3]. Рынок электронных платежных средств в России еще молод и недостаточно насыщен. Однако отечественные ЭПС развиваются стремительно. Своей платежной системой пытается обзавестись практически каждый российский холдинг. Это говорит о том, что люди считают

данное направление перспективным и уверены в том, что данный сервис предоставляет им принципиально новые возможности. Например, центральный офис Алтайского края оператора сотовой связи «МТС» обзавелся терминалом самообслуживания для удобства клиентов. «Стандартный» терминал отличается приемом денег без комиссий, т.е. сумма положенная на счет клиента, не уменьшается на стандартные проценты. Не трудно увидеть выгоду покупки для «МТС» ведь содержание терминала обходится дешевле содержания штатной должности кассир – операционист. А в удобстве такого терминала для клиента нет сомнений.

#### Список использованных источников:

1. Главная книга №16 (176)/2007, «Терминальный бизнес»: М.Г. Суховская, Е.А. Шаронова. С. 41 – 56.
2. Федеральный закон от 02.12.90 №395-1 «О банках и банковской деятельности». В ред. от 02.11.2007 N 248-ФЗ, с изм., внесенными Постановлением Конституционного Суда РФ от 23.02.1999 N 4-П, Федеральным законом от 08.07.1999 N 144-ФЗ.
3. Электронный сайт компании предоставления услуг проводной и сотовой связи «Алтайсвязь» [электронный ресурс] – Как платить. – режим доступа <http://www.altaysv.ru/pay#card> – заголовок с экрана.
4. Электронный сайт Деловой Петербург [электронный ресурс] – режим доступа [www.dp.ru/msk/news/money/2007/11/16/247003](http://www.dp.ru/msk/news/money/2007/11/16/247003) - заголовок с экрана.
5. Электронный сайт *MCash – мульти-касса* [электронный ресурс] – Экспресс оплата услуг – режим доступа: [www.multi-kassa.ru/ru/page44/index.html](http://www.multi-kassa.ru/ru/page44/index.html) - заголовок с экрана.

#### ДИНАМИКА БЕЗРАБОТИЦЫ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Проскурина Д. Е. – студент, Власова О. В. – ст. преподаватель  
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Безработица в Алтайском крае является острой социальной проблемой. Она ведет к деградации рабочей силы, ослаблению мотивации к поиску работы, росту бедности. По численности безработных Алтайский край занимает 1 место среди регионов Сибирского федерального округа. Динамика численности зарегистрированных в государственной службе занятости населения (ГСЗН) безработных за 2000-2007 г. показывает ее постоянное увеличение, что представлено на рисунке 1 [1].

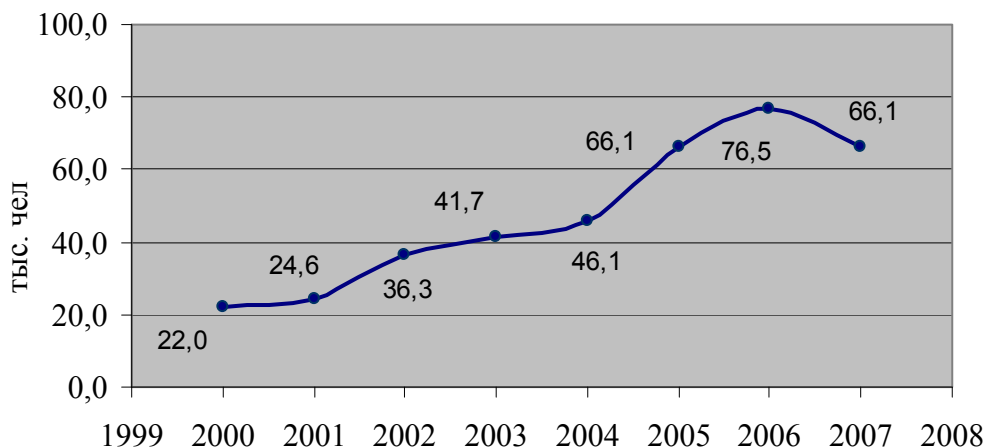


Рисунок 1 – Динамика численности безработных зарегистрированных в ГСЗН в 2000-2007 гг.

Если в 2000 г. среднегодовая численность безработных составляла 22 тыс. человек, то к 2006 г. этот показатель вырос в 3,5 раза.

Средняя продолжительность безработицы по краю в исследуемый период составляла от 5,5 до 8,7 месяцев. Среди отдельных категорий безработных наибольший период безработицы сложился у инвалидов, женщин, беженцев и вынужденных переселенцев.

Основными причинами увеличения безработного населения края в этот период являлись увольнение по собственному желанию (в большинстве случаев из-за неудовлетворенности условиями труда и оплатой труда), попадание под сокращение штатов или ликвидация предприятий. По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю в 2006 году с крупных и средних предприятий Алтайского края выбыло в связи с сокращением численности или ликвидации предприятий 13,4 тыс. человек. Увеличение численности безработных, зарегистрированных в ГСЗН в 2002 г. связано также с увеличением минимального пособия по безработице, а также принятием краевого закона о субсидиях на оплату жилищно-коммунальных услуг.

В 2007 наблюдается ежемесячное снижение численности безработных, зарегистрированных в ГСЗН: на начало года 77,1 тыс. человек, а на конец года их было 61,4 тыс. человек.

Уровень регистрируемой безработицы в крае на 01.12.2007 составил 3,6 % к численности экономически активного населения, что на 0,8 % ниже уровня соответствующего периода 2006 года. В среднем по Сибирскому федеральному округу - 3,2 %, при среднем по России значении 1,9 %. В сельской местности за неполный год безработица снизилась с 7,2 % до 6 %, городской - с 2 % до 1,5 %. Однако вследствие неравномерного распределения рабочих мест, а также различия в социально-экономическом положении в регионе сохраняется значительная дифференциация территорий по уровню безработицы. Разрыв между максимальным (Косихинский район - 11,9 %) и минимальным (г. Барнаул - 0,9 %) уровнями регистрируемой безработицы составил 13,2 раза [2].

Если говорить о возрастной структуре безработных, представленной на рисунке 2, то большая часть безработных – это лица от 20 до 29 лет, которые испытывают сложности при трудоустройстве из-за отсутствия опыта работы. Несколько меньше доля безработных от 40 до 49 лет. В этом возрасте увеличивается вероятность попасть под сокращение штата, а также «разочароваться» в работе и, следовательно, начать поиск новой области деятельности. Средний возраст безработных в Алтайском крае составляет 34,9 лет.

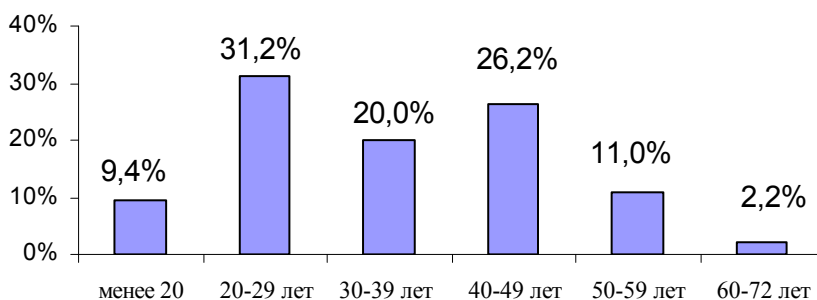


Рисунок 2 – Структура распределения численности безработных по возрасту

Доля женщин в общей численности безработных ежегодно сокращается, но все еще остается больше 60 %. Это женщины, высвобожденные в связи с сокращением численности персонала; выпускницы учебных заведений различного уровня, ранее занятые в домашнем и личном подсобном хозяйствах; женщины, имеющие несовершеннолетних детей и детей инвалидов.

Уровень образования также сказывается на занятости населения, что можно наглядно увидеть на рисунке 3.

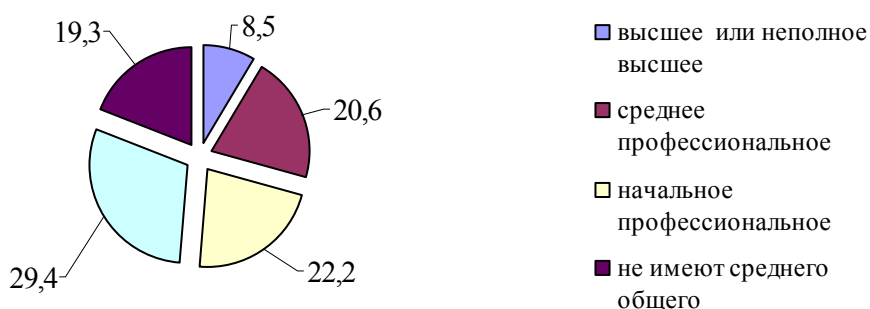


Рисунок 3 - Структура безработных по уровню образования

Проведенный анализ позволяет нарисовать следующий "портрет" среднестатистического безработного: как правило, это женщина среднего возраста (около 35 лет), преимущественно жительница сельской местности со средним общим образованием.

Одной из основных проблем рынка труда края, осложняющих трудоустройство, является качественное и количественное несоответствие между спросом и предложением рабочей силы. Число граждан, обратившихся в органы службы занятости за содействием в поиске подходящей работы, более чем в два раза превышает потребность в рабочей силе. Из них на 01.12.2007 безработные составляли 145,9 тыс. человек, что на 13,4 % меньше по сравнению с аналогичным периодом 2006 г. В составе зарегистрированных безработных преобладают категории, имеющие низкую конкурентоспособность на рынке труда (из-за возраста, места проживания, низкого уровня образования, отсутствием опыта работы и т.д.)

Потребность в работниках для замещения свободных рабочих мест, заявленная в органы службы занятости предприятиями и организациями, за январь-ноябрь 2007 составила 125,1 тыс. человек [1]. Из них только 31,1 % - вакансии с оплатой труда выше прожиточного минимума. Из общего числа поступивших вакансий 85 % приходится на рабочие профессии (106,3 тыс.). Вакансии высококвалифицированного труда предусматривают жесткие ограничения по возрасту и полу. Поэтому ежегодно трудоустраивается не более 30-40 % безработных.

В связи со сложной ситуацией в сфере занятости вводится Краевая целевая программа «Содействие занятости населения Алтайского края» на 2007-2010 гг.

Основными задачами Программы являются:

- усиление государственного регулирования отношений, складывающихся на рынке труда Алтайского края в различных сферах деятельности и в территориальном разрезе;
- повышение конкурентоспособности незанятых граждан; содействие трудоустройству граждан, ищущих работу;
- регулирование внутренней и внешней трудовой миграции; оказание социальной поддержки безработным гражданам и т.д.

На финансирование Программы из краевого бюджета направлено 3 678,1 млн. рублей.

Ожидаемые результаты реализации Программы:

- 1) увеличение доли трудоустроенных в общем количестве граждан, ищущих работу при содействии органов службы занятости населения, - с 40 % до 60 %;
- 2) снижение к 2010 году среднегодовой численности зарегистрированных безработных граждан до 60,0 тыс. человек и снижение уровня безработицы по отношению к численности экономически активного населения до 4,8 %;
- 3) к концу 2010 года уменьшение дисбаланса между спросом и предложением рабочей силы на регистрируемом рынке труда до 9,0 незанятых граждан на одну вакансию [3].

Динамика безработицы в Алтайском крае за исследуемый период показывает постоянное увеличение численности безработного населения. И только в 2007 году намечилось

определенное улучшение, но давать оптимистичные прогнозы относительно решения данной проблемы пока преждевременно.

Список использованных источников:

1. [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
2. [www.rostrud.ru](http://www.rostrud.ru)
3. Паспорт краевой целевой программы «Содействие занятости населения Алтайского края» на 2007-2010 годы

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ РФ (НА ПРИМЕРЕ ГУ – ОТДЕЛЕНИЯ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ ПО АЛТАЙСКОМУ КРАЮ)

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

Пенсионная система – совокупность правовых, экономических и организационных институтов и норм, имеющих целью предоставление материального обеспечения в виде пенсии гражданам при достижении ими установленного законом возраста, наступления инвалидности, утрате кормильца, а также по другим основаниям, определяемым законодательством РФ.

Бюджет Пенсионного фонда РФ обеспечивает финансирование пенсионной системы Российской Федерации, является финансовой системой, полностью автономной от государственного бюджета на всех уровнях федерального устройства России.

Современная пенсионная реформа в Российской Федерации началась 1 января 2002. От пенсионной системы, сформированной на распределительных принципах, осуществлен переход к пенсионной системе, построенной на страховых принципах и включающей в себя распределительный и накопительный компоненты. основополагающим документом является Федеральный закон № 167 «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» от 15.12.2001г., устанавливающий правовые основы обязательного пенсионного страхования в Российской Федерации и определяющий, что право на обязательное пенсионное страхование реализуется в случае уплаты страховых взносов.

Субъектами отношений в соответствии с Законом являются Пенсионный фонд РФ, специальный депозитарий, управляющие компании, застрахованные лица, страхователи.

Объектом обложения страховыми взносами и базой для начисления страховых взносов являются объект налогообложения и налоговая база по единому социальному налогу, установленные гл. 24 “Единый социальный налог” НК РФ.

Тариф страхового взноса - размер страхового взноса на единицу измерения базы для начисления страховых взносов.

Страхователь (работодатель) уплачивает Единый социальный налог в размере 26 процентов, 20 из которых идет в Федеральный бюджет. Пенсионный фонд получает 14%: 6% зачисляется на накопительную часть, 8% на страховую, 6% - остается в Федеральном бюджете на выплату базовой части пенсии.

Система Пенсионного фонда Российской Федерации и его территориальных органов имеет трехуровневую структуру:

- 1) центральный аппарат (Исполнительная дирекция ПФР, Ревизионная комиссия ПФР);
- 2) отделения ПФР в субъектах Российской Федерации;
- 3) управления (самостоятельные отделы) ПФР в городах (районах).

Государственное учреждение (ГУ) - Отделение Пенсионного фонда Российской Федерации по Алтайскому краю (далее - Отделение) создано Постановлением Правления Пенсионного фонда Российской Федерации от 18 февраля 2003г. № 21п для осуществления государственного управления средствами обязательного пенсионного страхования и организации пенсионного обеспечения в Алтайском крае.



Основными задачами деятельности Отделения являются те же задачи, которые выполняет Пенсионный фонд РФ, а именно:

- целевой сбор и аккумуляция страховых взносов, а также финансирование расходов в соответствии с назначением ПФР;

- организация работы по взысканию с работодателей и граждан, виновных в причинении вреда здоровью работников и других граждан, сумм государственных пенсий по инвалидности вследствие трудового увечья, профессионального заболевания или по случаю потери кормильца;

- капитализация средств ПФР, а также привлечение в него добровольных взносов (в том числе валютных ценностей) физических и юридических лиц;

- контроль с участием налоговых органов за своевременным и полным поступлением в ПФР страховых взносов, а также за правильным и рациональным расходованием его средств;

- межгосударственное и международное сотрудничество РФ по вопросам, относящимся к компетенции ПФР, участие в разработке и реализации в установленном законом порядке межгосударственных и международных договоров и соглашений по вопросам пенсий и пособий;

- назначение и выплата государственных пенсий;

- изучение и обобщение практики применения нормативных актов по вопросам уплаты в ПФР страховых взносов и внесение в Правительство РФ предложений по ее совершенствованию.

Как основной фактор, определяющий состояние пенсионной системы очень хорошо прослеживается в Алтайском крае, демографическая проблема, где на 100 занятых в экономике человек приходится более 89 пенсионеров, что свидетельствует о высокой нагрузке пенсионной системы.

Если рассматривать период 2002 – 2007 гг., то нужно отметить волнообразное изменение численности пенсионеров в Алтайском крае. Это объясняется значительным влиянием миграционных потоков пенсионеров, естественной убыли пенсионеров, а также изменением численности по приостановленным делам.

В Отделении Пенсионного фонда Российской Федерации по Алтайскому краю по состоянию на 1 января 2008 года на учете состоит 681808 пенсионеров, в том числе получающих пенсию:

- по старости - 522276 чел.

- по инвалидности - 60857 чел.

- по случаю потери кормильца - 39093 чел.

- социальные пенсии - 55590 чел.

- военнослужащие и их семьи - 1473 чел.

- пенсионеры, пострадавшие в результате радиационных и техногенных катастроф - 2124 чел.

- пенсионеры - госслужащие - 395 чел.

Количество страхователей, зарегистрированных в Отделении ПФР по Алтайскому краю по состоянию на 1 января 2008 года, составляет 143 043 плательщика (страхователя), из которых:

- работодатели - 67 903;

- индивидуальные предприниматели, фермеры – 75 140.

Среди основных проблем современной пенсионной системы можно выделить организационные, демографические, правовые, социальные, экономические и технические проблемы.

Естественно, для решения многих из них требуется внесение ряда поправок в федеральное законодательство. Однако некоторые проблемные вопросы могут быть решены Отделением ПФР по Алтайскому краю в рамках своей компетенции.

Так, например, перед Отделением ПФР по Алтайскому краю очень остро стоит вопрос по увеличению поступлений в Пенсионный фонд, потому что край – дотационный и более 50 % выплаты пенсий идет за счет федерального фонда.

Однако Отделением ПФР по Алтайскому краю постоянно ведется работа, направленная на увеличение собираемости средств на обязательное пенсионное страхование.

А поскольку, существующим Федеральным законодательством органам ПФР предоставлена единственная мера принудительного воздействия на страхователей – взыскание задолженности по страховым взносам через Арбитражный суд, то Отделением ПФР по Алтайскому краю активно ведется работа по взиманию страховых взносов, пеней и штрафов в судебном порядке.

Наибольшие трудности в процессе работы Отделения ПФР по Алтайскому краю возникают в связи с низким уровнем информированности населения об основных принципах пенсионной реформы, о достоинствах и недостатках государственных управляющих компаний. Эта проблема в Алтайском крае решается с помощью создания информационно-консультационных пунктов. Данная работа позволяет быстро и понятно донести до застрахованных лиц смысл пенсионной реформы.

Необходимо также отметить еще одну проблему для Алтайского края, которая заключается в том, что при определении управляющей компании свой выбор сделали только несколько тысяч человек.

Начиная с 2003 года, свой выбор сделали лишь 10564 чел. А это значит, что остальные средства пошли во Внешэкономбанк, т.е. все они были направлены в Москву. Так, в 2004 году объем этих средств составлял 705 млн. рублей, в 2006 году планируется еще выше.

Если бы в Алтайском крае был свой негосударственный пенсионный фонд, то с помощью его средств возможно было бы решить ряд социально значимых проблем, например, строительство жилья. Эти деньги могли бы остаться в крае и работать на его благо.

Перед Алтайским краем так же остро стоит вопрос по разработке единого программного обеспечения в области пенсионного обеспечения.

Однако данную проблему Отделение ПФР по Алтайскому краю вынуждено решать собственными силами. В конце 2005 года специалистами отдела внедрения и сопровождения информационных подсистем и баз данных началась разработка программного продукта по учету расчетных документов страхователей, а в начале 2006 года данный программный продукт был внедрен в эксплуатацию во всех Управлениях ПФР Алтайского края (67 Управлений ПФР в городах и районах Алтайского края).

## ДИНАМИКА СМЕРТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Румянцева А.С. – студент, Власова О.В.- ст. преподаватель

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Одной из важных демографических проблем социального развития современной России остается высокий уровень смертности населения, который зависит от социально-экономического развития страны, благосостояния населения, развития системы здравоохранения, доступности медицинской помощи и т.д.

Анализ длительной динамики показателей смертности дает возможность учесть влияние различных факторов на ее изменения. В этой связи будет интересным привести сравнение показателей возрастно-половой структуры населения дореволюционной России в 1897 году и Российской Федерации в настоящее время, представленное на рисунке 1 [1].

1897

2006

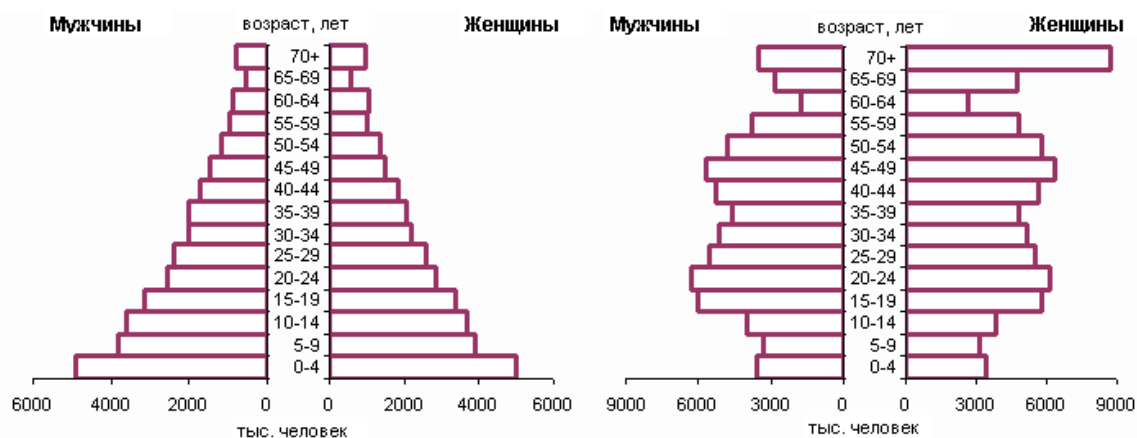


Рисунок 1 – Возрастно-половая структура населения по переписи 1897 г. и на 1.01.2006 г.

В XX в. изменения смертности в России были крайне неравномерными, непоследовательными, сопровождались возвратным движением, происходили по-разному в отдельных половозрастных группах. Снижение уровня смертности российского населения наблюдалось лишь в отдельные относительно краткие периоды минувшего столетия.

Россия в отношении столь неблагоприятной динамики смертности ее населения разительно отличается от большинства развитых стран, где продолжительность жизни практически всех возрастных групп населения увеличивалась в течение всего XX века и особенно интенсивно - в его последней трети.

Как известно, едва ли не единственной объективной характеристикой уровня смертности населения России конца XIX – начала XX века являются таблицы смертности 1896-1897 гг., построенные известным русским статистиком и демографом С.А. Новосельским. Сейчас, по прошествии многих лет они не потеряли своего значения и актуальности, достаточно провести сравнение с данными современных лет [2].

Уровень смертности населения наиболее адекватно отражается в показателе ожидаемой продолжительности жизни при рождении, показанной в таблице 1. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении – это число лет, которое в среднем предстояло бы прожить человеку из поколения родившихся при условии, что на протяжении всей жизни этого поколения повозрастная смертность останется на уровне того года, для которого исчислен показатель. Динамика данного показателя в первой половине XX века отражает череду демографических катастроф, а период после 1965 г. характеризуется его снижением. Однако даже в периоды общего снижения смертности в России основной выигрыш, особенно у мужчин, был получен за счет детских и молодых возрастов. Изменение же смертности в возрастах после 30 лет было ничтожным, она осталась практически на дореволюционном уровне.

Таблица 1 – Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет

Годы	Всего	Мужчины	Женщины
1992	67,8	61,9	73,7
1995	64,5	58,1	71,6
2000	65,3	59,0	72,3
2001	65,2	58,9	72,2
2002	65,0	58,7	71,9
2003	64,9	58,6	71,8
2004	65,3	58,9	72,3
2005	65,3	58,9	72,4
2006	66,7	60,3	73,1

В 2006 году показатель ожидаемой продолжительности жизни российских мужчин составил 58,9 лет, а в западноевропейских странах, США, Японии, Австралии - на 15-20 лет больше. Ровно двукратное увеличение этого показателя по сравнению с 1896-1897 гг. произошло в результате огромного сокращения коэффициента смертности младенцев на первом году жизни - в 26 раз (с 322 на 1000 родившихся в 1896-1897 гг. до 12,5 в 2006 г.). В 80 раз также снизилась смертность детей в возрасте 1-4 года.

В то же время, в самых активных рабочих возрастах (25-39 лет) смертность уменьшилась незначительно, а у мужчин в возрастах от 40 лет она даже повысилась.

При сохранении в дальнейшем данного по возрасту уровня смертности мужчин России из нынешнего поколения 16-летних юношей до 60 лет не доживет 47 %, т.е. около половины, в конце XIX века такая вероятность составляла немногим более половины (55 %).

Высокая смертность мужского населения привела к ухудшению соотношения полов в структуре населения, что отражено на рисунке 2. Если по переписи 1897 г. на 1000 мужчин приходилось 1055 женщин, то на начало 2006 г. – 1158. [1]

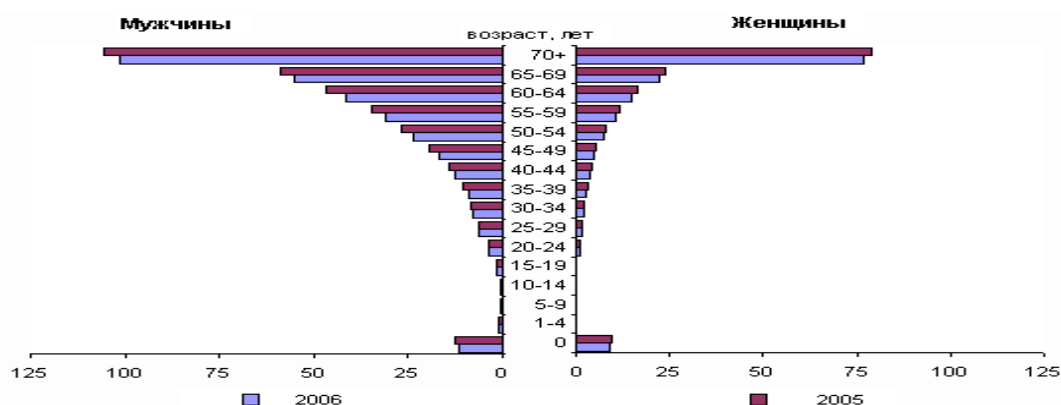


Рисунок 2 – Возрастные коэффициенты смертности, ‰

В 2006 году отмечено существенное снижение смертности населения. По предварительным оценкам показатель ожидаемой продолжительности жизни мужчин впервые за последние 8 лет превысил пенсионный возраст, увеличившись на 1,5 года (с 58,87 лет в 2005 г. до 60,37 лет в 2006 г.). У женщин этот показатель поднялся не столь значительно - на 0,8 лет (с 72,4 лет в 2005 г. до 73,23 лет в 2006 г.).

Разработка записей актов на умерших по причинам смерти до 1 января 1999 г. производилась согласно Краткой номенклатуре причин смерти (1981 г.), основанной на Международной статистической классификации болезней, травм и причин смерти – IX пересмотр Всемирной организации здравоохранения 1975 г. С 1 января 1999 г. разработка производится по краткой номенклатуре причин смерти (1997 г.), основанной на Международной статистической классификации болезней и проблем, связанных со здоровьем – X пересмотр Всемирной организации здравоохранения 1989 г. [3]

Сокращение числа умерших в 2006 г. по сравнению с 2005 г. наблюдалось по всем основным классам причин смерти, представленным в таблице 2.

Таблица 2 – Сокращение числа умерших по всем основным классам причин смерти

Причины смерти	Сокращение числа умерших	
	тыс.чел.	%
1 Болезни системы кровообращения	67,3	5
2 Внешние причины смерти, в т.ч.:	33,1	11
2.1 ДТП	15,2	38

	2.2 случайные отравления алкоголем	7,9	19
	2.3 убийства	6,8	19
	2.4 самоубийства	3,2	7
3	Болезни органов дыхания	12,0	13
4	Болезни органов пищеварения	4,4	5
5	Некоторые инфекционные и паразитарные болезни, в т.ч.:	3,3	8
	5.1 туберкулез	3,7	12
	5.2 новообразования	1,7	1

Продолжилось сокращение младенческой смертности (на 7,2 %). В 2006 г. ее показатель составил 10,2 умерших детей в возрасте до 1 года на 1000 родившихся живыми, против 11,0 в 2005 г. Снизилась материнская смертность - 23,8 умерших на 100 тыс. родившихся живыми против 25,4 в 2005 г. (на 6,3%).

Остается надеяться, что наблюдаемое улучшение ситуации является началом долговременной положительной тенденции. Это тем более актуально в условиях начавшегося снижения численности населения в трудоспособном возрасте. Как и прогнозировалось ранее Федеральной службой государственной статистики, согласно предварительной оценке возрастного состава населения число лиц рабочих возрастов на начало 2007 г. сократилось по сравнению с соответствующим периодом 2006 г. на 176 тыс. человек и этот процесс будет нарастать.

#### Список использованных источников:

- 1 [www.demoscope.ru](http://www.demoscope.ru)
- 2 [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
- 3 [www.mzsrrf.ru](http://www.mzsrrf.ru)

#### ВНЕДРЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Румянцева А.С. – студент, Кузьмичева Е.В. – доцент

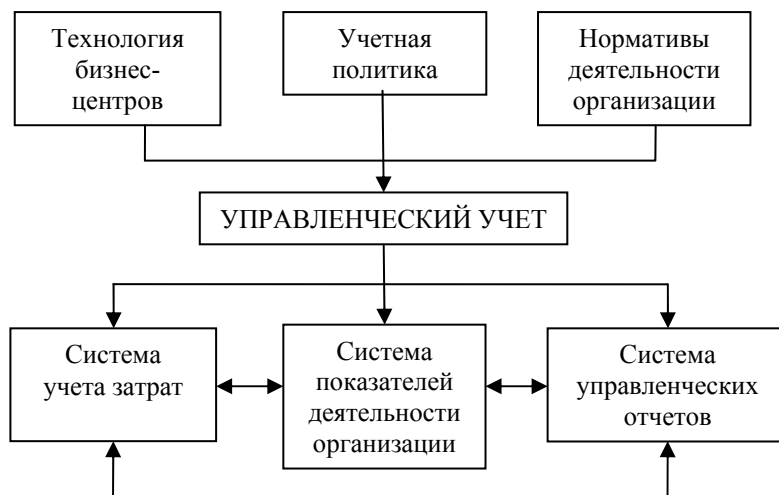
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Сегодня, в условиях развивающихся рыночных отношений, эффективное управление производственной деятельностью предприятия все более зависит от уровня информационного обеспечения его отдельных подразделений и служб. Оперативная экономическая и финансовая информация, помогающая оптимизировать затраты и финансовые результаты, принимать обоснованные управленческие решения, содержится в системе управленческого учета.

Управленческий учет представляет собой информационную систему, предназначенную для подготовки внутренней (управленческой) отчетности, предоставляемой внутренним пользователям для принятия ими управленческих решений. [3] Целью управленческого учета является организация процесса идентификации, сбора, регистрации, систематизации, оценки и анализа, подготовки и интерпретации информации, которая используется менеджерами предприятия для планирования, прогнозирования, оценки и контроля деятельности предприятия. В основе управленческого учета лежат три источника:

- технология бизнеса в целом и отдельных подразделений в частности;
- учетная политика организации и правила ведения бухгалтерского учета;
- нормативная база, регулирующая деятельность организации.

На базе их формируется система организации, сбора и агрегирования данных с учетом конкретной управленческой задачи, а затем уже «внешний интерфейс управленческого учета», состоящий из трех тесно взаимосвязанных подсистем: учета затрат, показателей деятельности организации, управленческих отчетов. Структура системы управленческого учета выглядит следующим образом [4]:



Система управленческого учета предполагает новую логику экономических взаимоотношений внутри предприятия, прежде всего в связке «руководитель – подчиненный» (вышестоящий и нижестоящий управленческий персонал). основополагающим принципом управленческого учета является децентрализация управления с контролем результатов на всех уровнях и во всех звеньях структуры финансового управления. В результате реализации данного принципа формируются центры финансовой ответственности (ЦФО), которые в зависимости от содержания ответственности подразделяются на:

- 1) центры издержек (выделяются в подразделениях организации, где издержки возникают или формируются);
- 2) центры доходов (выделяются в структурах управления, которые влияют преимущественно на поступление доходов в организацию, имея при этом сравнительно небольшие расходы на свое содержание);
- 3) центры прибыли (несут ответственность за доходы и издержки той части бизнеса, которую курируют менеджеры данного центра; они отвечают за превышение доходов над расходами; это «симбиоз» центров издержек и доходов);
- 4) центры инвестиций (предназначены для контроля капитальных вложений во внеоборотные активы, создания расходов средств на эти цели; отвечают за выполнение инвестиционных проектов, экономию инвестиционных ресурсов и эффективное их использование).

Важно, чтобы все направления деятельности организации были закреплены за ЦФО, связанными между собой и вышестоящими уровнями управления соответствующими линиями контроля, и обеспечены необходимой информационной инфраструктурой. При создании системы управленческого учета по центрам ответственности следует иметь в виду, что она:

- функционирует либо параллельно с обычной системой бухгалтерского учета, либо встраивается в нее через разветвление системы аналитических счетов;
- нацелена на удовлетворение информационных потребностей внутреннего управления;

— позволяет контролировать издержки и экономические результаты на различных уровнях ответственности, оценивать работу отдельных менеджеров и центров ответственности на основе анализа отклонений;

— обеспечивает функцию наделения и ограничения свободы действий исполнителей, играет роль сигнальной системы в механизме внутреннего управления организацией;

— может решить возможные задачи только при четком определении сферы ответственности отдельных менеджеров, необходимых контролируемых показателей и статей.

Ученые-экономисты выделяют два вида управленческого учета: стратегический и традиционный. Задачей традиционного управленческого учета является обеспечение руководства предприятия внутренней информацией с целью обеспечения управленческих решений. Стратегический управленческий учет выполняет более сложную и комплексную роль, состоящую в обеспечении руководства всей информацией, необходимой для управления и контроля развития компании в интересах ее владельцев и прочих партнерских групп. В результате сравнительного анализа этих разновидностей управленческого учета можно выделить ряд особенностей, представленных в таблице 1 [1].

Таблица 1 - Основные отличия стратегического и традиционного управленческого учета

Ключевые элементы функционирования	Стратегический управленческий учет	Традиционный управленческий учет
Анализ затрат	Поиск для каждого фактора затрат системы анализа, позволяющей решать проблему позиционирования предприятия на рынке	Преимущественное использование метода деления затрат на переменные и постоянные
Анализ внутренней среды предприятия	Анализ основных внутренних факторов	Концентрация анализа на внутренних факторах
Анализ внешней среды предприятия	Постоянный мониторинг факторов внешней среды	Проводится от случая к случаю
Подготовка управленческих решений	Направлен на стратегические управленческие решения и контроль за их реализацией	Направлен на внутренние, оперативные управленческие решения, частично – на стратегические
Организация информационного обеспечения	Регламентирует порядок доступа и защиты информации, подготовка информации по запросу	Формирование информации по установленным планово-отчетным периодам

Эффективность функционирования системы управленческого учета в целом определяется рядом факторов, к которым можно отнести среду функционирования, способы научного познания, методы управления и контроля, системно-целевого анализа и др. Непременным условием хорошо налаженной системы управленческого учета является обратная связь. Информация об обратной связи создается на счетах учета, передается исполнителям непосредственно либо путем составления и представления внутрифирменной управленческой отчетности. [2]

Таким образом, можно сказать, что современный управленческий учет представляет собой сложную систему отношений между объектами и субъектами управления, решающую вопросы не только учета производственных затрат и калькулирования себестоимости продукции, но и оценку деятельности организации и ее подразделений, принятия и обоснования управленческих решений в условиях риска и неопределенности.

### Список используемой литературы:

- 1 Блаженкова Н.М. Методика организации стратегического управленческого учета// Бухгалтерский учет. – 2008. – №4. – С.66-68.
- 2 Палий В.Ф. Управленческий учет: организация и функционирование// Бухгалтерский учет. – 2007. – №23. – С.60-65.
- 3 Барышев С.Б. Диагностика методики управленческого учета// Бухгалтерский учет. – 2007. – №14. – С.66-68.
- 4 Ширококов В.Г., Костева Н.Н., Бареева Л.Н. Проблемы становления и развития управленческого учета в России// Бухгалтерский учет. – 2007. – №1. – С.62-66.

### ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ В ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Софронова Ю.В. – студентка, Чубур О.В. – к.э.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Реальным наполнением многообразных внутренних и внешних денежных отношений компании с другими участниками экономического процесса являются денежные средства компании. *Денежные средства компании* — это аккумулированные в денежной форме доходы и поступления, находящиеся в постоянном хозяйственном обороте у компании и используемые ею для коммерческой деятельности.

Денежные средства компании представляют собой один из видов ее *финансовых активов*. Финансовые активы и финансовые обязательства компании вместе с финансовыми активами и обязательствами других участников экономики находятся в постоянном кругообороте, образуют *финансовые потоки*.

Финансовый поток можно определить как движение распределенных по временным интервалам денежных средств, поступающих и используемых в хозяйственной и инвестиционной деятельности, осуществляемое в соответствии с целями деятельности организации и находящееся в динамичном развитии.

В условиях успешного функционирования компании к финансовым потокам относятся следующие:

1) денежные расчеты компании с поставщиками сырья, материалов, оборудования и потребителями ее продукции (занимая промежуточное положение между поставщиками и потребителями, компания балансирует эти финансовые потоки и создает условия для накопления финансовых ресурсов для своего развития);

2) денежные расчеты с бюджетной системой включают перечисление части добавленной стоимости в бюджетную систему в форме разнообразных налогов и получение из нее бюджетных ресурсов на развитие в основном в форме целевых программ;

3) получение компанией кредитов и инвестиций на развитие ее материально-технической и технологической базы от коммерческих банков, отечественных и зарубежных инвесторов, путем осуществления проектного финансирования, размещения ценных бумаг компании на фондовом рынке;

4) обслуживание долговых обязательств компании перед коммерческими банками и инвесторами путем своевременного погашения основного долга и процентов по нему;

5) расчеты компании с физическими лицами — работниками этой компании путем внедрения эффективных «зарплатных проектов» использованием пластиковых карточек и с акционерами путем выплаты им дивидендов;

6) накопление денежных средств для дальнейшего развития компании формально завершает цикл движения ее финансовых активов обязательств.



Однако в реальной действительности процесс движения финансовых активов и обязательств компании непрерывен. Поиск в этом движении начальной и конечной точки имеет лишь познавательное значение [2].

Управление финансовыми потоками осуществляется в рамках финансовой политики предприятия и неразрывно связано с выполнением миссии - повышением благосостояния собственников капитала на основе получения ежегодной прибыли и приращения рыночной стоимости компании. Иерархическая система целей предприятия, в основе которой находится миссия, охватывает все аспекты его деятельности. Краткосрочные цели и задачи подчинены миссии, но их выполнение - необходимое условие успешности бизнеса.

Целью системы управления финансовыми потоками является обеспечение исполнения краткосрочных и стратегических планов предприятия при сохранении платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия на основе рационального использования его активов и источников финансирования, а также минимизация затрат на финансирование хозяйственной деятельности [3].

Основными задачами управления финансовыми потоками являются:

- обеспечение координации функций и задач служб бухгалтерского учета и финансового менеджмента предприятия в процессе полного и достоверного учета финансовых потоков предприятия и формирования необходимой отчетности;

- выявление уровня достаточности формирования денежных средств, эффективности их использования, а также сбалансированности положительного и отрицательного финансовых потоков предприятия по объему и во времени;

- выявление и реализация резервов, позволяющих снизить зависимость предприятия от внешних источников привлечения денежных средств;

- обеспечение более полной сбалансированности положительных и отрицательных денежных потоков во времени и по объемам;

- обеспечение более тесной взаимосвязи финансовых потоков по видам хозяйственной деятельности предприятия;

- повышение суммы и качества чистого денежного потока, генерируемого хозяйственной деятельностью предприятия;

- планирование финансовых потоков, осуществляемое в форме многовариантных плановых расчетов прогнозных показателей при различных сценариях развития исходных факторов (оптимистическом, реалистическом, пессимистическом) [1].

Бюджет движения денежных средств - эффективный инструмент планирования и контроля за денежными потоками, который дает руководству организации представление:

- за счет какой деятельности организация получает денежные средства и способна ли она стабильно получать денежные средства от текущей деятельности;

- насколько организация зависит от заемных источников финансирования;

- когда возникают кассовые разрывы и за счет чего они могут быть покрыты, когда и на каких условиях могут быть получены кредиты и займы;

- получает ли организация достаточно ресурсов для дальнейшего роста;

- о деятельности подразделения, что служит одним из критериев оценки работы их менеджеров;

- о причинах расхождений финансовых результатов (зафиксированных в отчете о прибылях и убытках) и изменениях объемов денежных средств (зафиксированных в отчете о движении денежных средств) [5].

Не стоит отождествлять бюджет движения денежных средств отчетом о движении денежных средств, цель формирования которого - дать пользователям информацию об источниках притока денежных средств и направлениях их расходования, остатках денежных средств на счете, т.е. о фактически произошедших событиях, причем данные за период только суммируются на конкретную отчетную дату и какая-либо корректировка не предполагается. Отслеживание же отклонений фактических данных от бюджета движения

денежных средств производится на основе ежемесячных отчетов позволяет оперативно оценивать эффективность управления финансовыми потоками предприятия. Величина, причина, последствия таких отклонений, их влияние на платежеспособность предприятия являются критериями оценки качества управления денежным оборотом [4].

Сопоставляя текущие обязательства и текущие активы, внешний пользователь оценивает способность предприятия отвечать по своим обязательствам. Однако такой метод не учитывает соответствие сроков поступления выручки от реализации краткосрочных финансовых вложений, погашения дебиторской и кредиторской задолженности, кроме того, в их составе могут быть труднореализуемые ценные бумаги, безнадежная дебиторская задолженность. Оценка финансово-экономического состояния предприятия проводится исключительно на начало и конец отчетного периода, при этом весь отчетный период искусственно выпадает из поля зрения. Отсутствие какой-либо промежуточной информации в бухгалтерском балансе между отчетными датами не дает возможности оценить предприятие за период, динамика подменяется статикой. Дело в том, что экономическая ситуация меняется ежедневно, поэтому состояние предприятия за весь период и на отчетные даты не есть одно и то же. Следовательно, только ежедневное соответствие суммы денежных средств на счетах и в кассе предприятия наступившим по сроку платежам отражает его реальную платежеспособность. В связи с этим важными инструментами оценки платежеспособности предприятия становятся:

- на уровне годового финансового планирования - бюджет движения денежных средств;
- на уровне оперативного управления - платежный календарь.

В процессе планирования своей деятельности предприятие составляет основные бюджеты, по которым рассчитывается плановая длительность финансового цикла, величина отклонения от которого является критерием эффективности системы управления денежными потоками предприятия.

Чистый денежный поток в целом по предприятию стремится к нулю, поскольку иначе на его счете будет накапливаться непроизводительный остаток денежных средств, принося убытки в виде упущенной выгоды. Поэтому еще на стадии планирования валовые денежные потоки (притоки и оттоки) уравниваются таким образом, чтобы, не нарушая платежеспособность, получить наибольшую прибыль. Однако расчет чистого денежного потока важен при оценке самоокупаемости отдельных операций и инвестиционных проектов. Поэтому финансовый менеджер на стадиях планирования, оперативного управления и контроля должен отслеживать входящие и исходящие потоки по отдельным операциям, видам деятельности предприятия.

В процессе управления денежным оборотом у предприятия образуются как временно свободные денежные средства, так и кассовые разрывы. От объекта их вложения или источника финансирования зависит дополнительная прибыль или экономия на издержках, что в совокупности влияет на общий финансовый результат:

- в случае появления свободного остатка денежных средств предприятие может вложить их в ценные бумаги, депозиты, погасить раньше срока кредит, сэкономив на процентах, рассчитаться с поставщиком, также получив определенный дисконт;
- в случае дефицита денежных средств - привлечь заемные средства (овердрафт, гарантию), отложить часть платежей поставщикам, договорившись о неприменении штрафных санкций (либо если их величина меньше процентов по овердрафту).

Таким образом, эффективное управление финансовыми потоками обеспечивает платежеспособность предприятия, способствует ускорению оборачиваемости активов и кредиторской задолженности, минимизации финансового цикла, высвобождению на этой основе оборотных средств и снижению финансовой зависимости от заемных источников капитала. Оценка критериев эффективности управления денежным оборотом и выявление причин отклонения показателей от плановых значений позволят предприятию торговли своевременно реагировать на изменения внешней и внутренней среды, нивелировать влияние негативных факторов [3].

#### Список использованных источников

- 1 Бланк, И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И. А. Бланк.— Киев: Ника-Центр, Эльга, 2002.— 528 с.
- 2 Финансы: учебник / под ред. С. И. Лушина, В. А. Слепова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономист, 2006. — 682 с.
- 3 Гугова, А. В. Управление денежными потоками на предприятии / А. В. Гугова // Финансовый Бизнес.- 2004. -№5.- С.35-40.
- 4 Оперативное управление денежными потоками // Финансовый директор. 2006.- № 6.- С. 32.
- 5 Шевченко О.А. - Место бюджета движения денежных средств в системе управления организацией [Электронный ресурс].- Электрон. текст. дан.- М., 2008.- Режим доступа: [www.iteam.ru](http://www.iteam.ru). - Загл. с экрана.

#### ИНСТРУМЕНТАРНЫЕ ОСНОВЫ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРИ ПОСТРОЕНИИ ТОРГОВОЙ СТРАТЕГИИ НА ОРГАНИЗОВАННОМ ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ ФОРЕКС Степанов А. Ю. – студент, Ярышева Т.Н. – ст. преподаватель Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Международный валютный рынок Форекс представляет собой отдельную разновидность мирового финансового рынка. На Форексе целью трейдеров является получение прибыли в результате купли-продажи иностранной валюты. Обменные курсы всех валют, которые находятся в рыночном обороте, постоянно изменяются в результате изменения спроса и предложения, подверженного сильному влиянию любых важных для человеческого общества событий в сфере экономики, политики и природной среде. Как следствие, изменяется в ту или иную сторону текущая стоимость иностранной валюты, выражаемая, например, в долларах США. Используя это изменение в соответствии с известным принципом рынка «купить подешевле - продать подороже», трейдеры получают прибыль. От других секторов финансового рынка Форекс отличают быстрая реакция на воздействие многочисленных и постоянно меняющихся внешних факторов, доступность для любых индивидуальных и корпоративных трейдеров, чрезвычайно высокий торговый оборот, что создает гарантированность ликвидности находящихся в обороте валют, круглосуточное функционирование, позволяющее трейдерам работать вне обычного рабочего времени или во время национальных праздников в их странах, используя работающие в это время зарубежные рынки.

Как и на любом другом рынке, торговля на Форексе при ее исключительно высокой потенциальной прибыльности сопряжена со значительным риском. Успех на нем возможен только после определенной подготовки, включающей в себя ознакомление с разновидностями и структурой Форекса, принципами валютного ценообразования, факторами, влияющими на изменение цен и степени риска при торговле, источниками информации для учета этих факторов, методами анализа и прогнозирования движения рынка, правилами и инструментами торговли.

Технический анализ применяется для прогнозирования движения рынка (изменений цены валюты, объема сделок и открытого интереса) и получения торговых сигналов на основе информации, полученной за предыдущее время. Основными инструментами технического анализа являются графики (charts) изменения валютных цен за определенные отрезки времени, предшествующие заключаемым сделкам, и технические индикаторы, получаемые в результате математической обработки усредненных и других характеристик движения цен. Инструменты технического анализа универсальны и применимы к любым видам Форекса, любым валютам и любым промежуткам времени. Ими с одинаковым успехом могут пользоваться все участники Форекса независимо от их торговых планов, применяемых

стратегий и продолжительности сделок. В современных условиях технический анализ выполняется с помощью компьютеров, что весьма важно, если иметь в виду, что средства технического сервиса становятся все более изощренными.

В ходе проведения исследовательских работ были проанализированы ряд методов графического анализа и технические индикаторы.

Графики отражают действия «быков» и «медведей». В минимумах «медведи» теряют, а «быки» обретают контроль над рынком. Максимумы показывают, когда «быки» исчерпали свои ресурсы и инициативу перехватили «медведи». Линия, соединяющая два ближайших минимума, дает наименьший общий делитель силы «быков». Линия, соединяющая два соседних максимума, дает наименьший общий делитель силы «медведей». Эти линии называются линиями трендов (Trendlines). Трейдеры пользуются ими, чтобы идентифицировать тренд.

Когда цены растут, проведите линию восходящего тренда через минимумы. Когда цены падают, проведите линию нисходящего тренда через максимумы. Проекция этих линий в будущее поможет определить моменты продажи и покупки.

Когда линия тренда направлена вверх, это говорит о том, что «быки» контролируют ситуацию. В этом случае разумно покупать с мерой предосторожности ниже линии тренда. Когда линия тренда направлена вниз, ситуацией владеют «медведи». В этом случае разумно распродавать и защищать свою позицию остановкой выше линии тренда.

Основной и наиболее важной характеристикой линии тренда являемся угол ее наклона. Когда линия тренда наклонена вверх, «быки» контролируют ситуацию и нужно искать возможность для покупки. Когда линия наклонена вниз, у руля «медведи» и нужно искать пути продажи. Линии тренда можно классифицировать по степени важности при помощи пяти показателей: временному масштабу, длительности, числу раз, когда цены касались линии тренда, углу наклона и объему сделок.

Чем больше временной масштаб, тем важнее линия тренда. Линия тренда на недельном графике показывает более существенный тренд, чем на дневном. Линия тренда на дневном графике более важна, чем на часовом, и так далее.

Чем длиннее линия тренда, тем она надежнее. Короткая линия тренда отражает поведение масс на коротком интервале времени. Более длинная линия отражает их поведение за более длительный срок. Чем дольше длится тренд, тем больше ее инерция. Серьезный рынок «быков» может следовать своим трендом в течение нескольких лет.

Чем больше число соприкосновений цен с линией тренда, тем она надежнее. При восходящем тренде, возврат к линии означает восстание среди «медведей». При нисходящем тренде подскок цен до линии означает восстание «быков». Когда цены доходят до линии тренда, а затем движутся обратно, доминирующая на рынке группа победила восставших.

Предварительная линия тренда проводится только через две точки. Третья точка контакта делает ее более надежной. Четыре или пять точек контакта подтверждают тренд.

Индикаторы технического анализа делятся на две группы: индикаторы тренда и индикаторы-осцилляторы. Первые позволяют увидеть начало и окончание длительного однонаправленного движения цен, а вторые моменты, когда валюта перекуплена либо перепродана и показывают оптимальные точки для открытия позиции.

В качестве примера индикатора тренда были рассмотрены полосы Боллинджера. Альфа-бета полосы и полосы Боллинджера являются статистически определяемыми полосами вокруг краткосрочной скользящей средней. Компьютерное программное обеспечение сначала вычисляет простую скользящую среднюю, а затем считает скользящее стандартное отклонение от средней. Боллинджер обычно использует полосу, имеющую два стандартных отклонения на каждой стороне скользящей средней. Он объясняет, что два стандартных отклонения теоретически содержат подавляющее большинство последующих данных. Он также подчеркивает, что вычисление стандартного отклонения использует целый ряд отклонений от средней цены, делая вычисление очень чувствительным к краткосрочным ценовым изменениям. Полосы быстро расширяются и взаимодействуют с волатильностью

рынка, становясь чувствительными к недавним рыночным движениям. Рекомендуемая установка - 20 дней с конвертом из двух стандартных отклонений. Оба значения часто меняются в зависимости от исследуемого рынка и целей, для которых используются полосы.

Полосы Боллинджера обычно используются наряду с другими техническими исследованиями для определения поворотов тренда на рынке. Если цены близки к нижней границе и другое исследование подтверждает поворот, следовательно, должно быть безопасно покупать. Например, дивергенция RSI может использоваться для подтверждения дна в нижней части конверта.

Отличительной особенностью полос Боллинджера является их переменная ширина, обусловленная волатильностью цен. В периоды значительных ценовых изменений (т.е. высокой волатильности) полосы расширяются, давая простор ценам. В периоды застоя (т.е. низкой волатильности) полосы сужаются, удерживая цены в пределах своих границ.

Сам разработчик отмечает следующие особенности полос Боллинджера:

- резкие изменения цен обычно происходят после сужения полосы, соответствующего снижению волатильности.

- если цены выходят за пределы полосы, следует ожидать продолжения текущей тенденции.

- если за пиками и впадинами за пределами полосы следуют пики и впадины внутри полосы, возможен разворот тенденции.

- движение цен, начавшееся от одной из границ полосы, обычно достигает противоположной границы. Последнее наблюдение полезно для прогнозирования ценовых ориентиров.

В качестве примера индикатора-осциллятора выбран Индекс относительной силы (RSI). RSI измеряет относительную силу рынка, отслеживая цены закрытия. Это опережающий или синхронный индикатор, он никогда не запаздывает.

Каждая цена отражает консенсус всех участников рынка по доводу стоимости на момент сделки. Цена закрытия дня важна потому, что она определяет изменение состояния счетов. Когда цена закрытия высока, «быки» заработали, а «медведи» потеряли деньги. Когда цена закрытия низка, «быки» потеряли, а «медведи» заработали деньги.

Большинство игроков на любом рынке уделяют ценам закрытия больше внимания, чем любым другим. На рынке фьючерсов деньги переходят со счетов проигравших на счета победителей каждый день по цене закрытия. RSI показывает, кто, «быки» или «медведи», были сильнее в момент закрытия, критически важное на рынке время подсчета денег.

RSI дает три типа сигналов, располагающихся в порядке убывания важности: дивергенция, фигуры и уровень RSI:

а) дивергенции «быков» и «медведей»

Дивергенция между RSI и ценами дает самый сильный сигнал к покупке или продаже. Она обычно появляется в основных максимумах и минимумах. Она показывает, когда тренд ослаб и готов двинуться вспять.

б) фигуры

Классические приемы технического анализа лучше работают с RSI, чем с другими индикаторами. Линии тренда, поддержка и сопротивление, «голова» и «плечи» - все они отлично работают вместе с RSI. RSI часто завершает формирование этих фигур на несколько дней раньше цен, давая подсказку о вероятной динамике цен. Например, RSI обычно пересекает линию тренда на один или два дня раньше, чем цены.

в) уровни RSI

Когда RSI проходит выше верхней справочной линии, это говорит о силе «быков» и что рынок перекуплен, который, вероятно, переходит к продажам. Когда RSI опускается ниже нижней справочной линии, это указывает на силу «медведей», и что рынок перепродан, который, видимо, готов перейти к покупке.

Список стандартных PR-инструментов и технологий давно можно считать устоявшимся. Чтобы понять, что в него входит, достаточно ознакомиться с перечнем услуг на сайте любого PR-агентства. Однако все эти инструменты имеют разное поле применения. В данном докладе речь пойдет об особенностях, границах и эффективности применения PR-инструментария в сфере аудита.

Больше десяти лет назад в нашей стране профессии аудитора не существовало как таковой, а кодекс российского аудитора появился только в 2003 году. Это объяснимо: сначала не было бизнеса, а потом понимания такого аспекта его природы, как социальная ответственность. В данный момент рынок аудиторско-консалтинговых услуг практически сформировался. Есть явные отраслевые лидеры, есть крупные российские компании (зачастую являющиеся членами международных сетей) и есть мелкие аудиторские фирмы, которые постепенно поглощаются более крупными и авторитетными структурами.

Аудиторская профессия по своей сути является инструментом общественного контроля. Основные ценности, которые лежат в основе профессии аудитора – честность, открытость, конфиденциальность. В идеале аудитору нужно добиться такой степени доверия общества, чтобы к нему не возникало вопросов «правильно ли он все делает?», а было бы достаточно одного упоминания торговой марки как гаранта качества [1].

К особенностям и трудностям PR-поддержки аудиторов относятся следующие:

1) Большое (если не решающее) значение имеет репутация.

Достаточно одного скандала, так или иначе связанного с аудиторской фирмой, чтобы потерять доверие всех клиентов.

2) Не принято громко заявлять о себе.

Это прямое следствие из Кодекса аудитора, который говорит что «запрещено предлагать (аудиторские) услуги путем принуждения или навязывания».

3) Сфера аудита характеризуется достаточно высоким уровнем консервативности.

Яркие и чересчур креативные решения могут оттолкнуть потенциальных клиентов.

4) Сама профессия аудитора незаметна для основной массы населения.

Аудиторские фирмы в своей работе контактируют с узкой группой лиц: финансовый отдел, бухгалтер, гендиректор. Кроме того, на выходе аудиторские компании имеют продукт, большая часть которого строго конфиденциальна.

5) Не затрагивать вопросы политики.

Аудиторы предпочитают не комментировать политические события. Впрочем, те из аудиторов, кто на это решится, могут рассчитывать на более частный индекс упоминаемости и статус «эксклюзивного эксперта» (аудитор – о политике) [2].

Что же остается делать в такой непростой ситуации? Особенно если компания находится далеко не на первом месте в списке 50-ти успешных? Рынок хоть и устоялся, но он все равно высококонкурентен: примерно 30 000 фирм в России имеют лицензии на предоставление аудиторских услуг. Едва ли в этой ситуации будет достаточно списка клиентов.

Наиболее распространенным и принятым в сфере аудита является классический метод. Это консервативное наращивание репутационного капитала, т.е. позиционирование себя как эксперта посредством налаживания постоянных потоков - статей от компании и запросов на комментарии к компании [1]. Сделать это можно, регулярно готовя комментарии к свежим новостям, авторские статьи по специальным и экономическим темам, участвуя в рейтингах, в телепередачах и радиопрограммах и пр. Тем самым, аудиторская компания проявит свою компетентность и профессионализм.

Комментарии – форма публикации, небольшая по размеру, но весьма эффективная. Как правило, они не требуют много времени и сил на подготовку, что весьма удобно. Мнение аудиторов наиболее востребовано в статьях, посвященных бухучету и налогообложению. В

ситуации с деловыми СМИ это могут быть тенденции, которые удалось зафиксировать аудиторской компании, собственные наблюдения, касающиеся актуальных процессов налогообложения.

Со специализированными изданиями работать проще, поскольку бухгалтерский учет - это именно то, что их интересует. Поэтому издания «Учет.Налоги.Право», «Практическое налоговое планирование», «Главбух», «Финансовая газета», «Рынок ценных бумаг» и пр. зачастую сами инициируют контакт. Также они регулярно высылают редакционные планы авторам, с тем, чтобы практикующие аудиторы подготовили статью. Этот вариант оказывается более трудоемким, чем предоставление комментариев. Проще всего передать в специализированное издание материалы консультаций своих специалистов, это избавит сотрудников от дополнительных временных затрат, а руководителей – от необходимости создавать для этого мотивацию.

Имеет смысл давать рекламу в тот же номер, где опубликован комментарий или статья. Удачным ходом станет размещение контекстной рекламы, т.е. покупка модулей в прессе и Интернете во время публикации тематической аналитики и профессиональных рейтингов.

Место в рейтинге часто говорит потенциальным клиентам больше, чем членство в экспертном совете нескольких специализированных изданий. Даже если аудиторская фирма занимает в нем отнюдь не первую позицию, можно многократно увеличить PR-эффект от собственного участия, прокомментировав результаты рейтинга и выявленные тенденции,

Статус специалиста высокого класса можно также подтвердить, проводя семинары и участвуя в конференциях. Чтобы усилить эффект от мероприятия, можно подготовить материалы на его основе, на которые опять же всегда есть спрос со стороны специализированных журналов. Вершиной представленного классического PR-пакета можно считать вхождение в экспертный совет такого издания.

К перечисленным выше методам прибегает большинство компаний, стремящихся обеспечить стабильный уровень информационного присутствия. Однако организация на этом фоне нескольких ярких акций позволила бы на время привлечь внимание к определенной аудиторской фирме. Здесь можно выделить следующие методы:

- проведение горячей линии;
- участие в телевизионной программе;
- некоммерческое мероприятие, посвященное какой-либо культурной проблеме;
- деятельность, направленная на повышение авторитета собственной отрасли;
- спонсорство, благотворительность.

Таким образом, поле для работы по повышению разнообразия PR-инструментария в области аудита достаточно широко.

На практике степень развитости и необходимости технологий Public Relations в сфере аудита была выяснена в ходе исследования, проведенного агентством «Простор:PR & Консалтинг» [5]. В нем участвовали более 20 аудиторских компаний, занимающих верхние позиции в рейтинге по данным агентства «Эксперт РА» ([www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru)). Стоит отметить, что предложение об участии было разослано первым 50-ти компаниям рейтинга, так как в ходе предварительного анализа была выявлена следующая особенность PR в этой сфере: компании, занимающие позиции ниже 50 в представленном рейтинге, редко сталкиваются с PR как таковым, занимаясь рекламой в лучшем случае, в худшем – не имеют дела с PR вообще.

Главными выводами исследования стали:

1. 75 % опрошенных компаний предпочитают быть упомянутыми в СМИ, давать комментарии, писать статьи и т.д. Из них 30 % упоминаются от 40-50 раз за месяц (!), что сильно превышает показатели прошлого года. И лишь 15 % интервьюированных либо упоминаются крайне редко (1-3 раз в год), либо полностью отказываются от политики PR. Именно эти компании стоят ближе к концу вышеупомянутого рейтинга.

2. Практика конференций, семинаров, мастер-классов относительно слабо развита в сфере аудита. Менее 10 % участвующих в опросе компаний проводит подобные мероприятия более 10 раз в месяц (показательно, что именно эти компании занимают одни из лидирующих позиций). Несмотря на это, пользу конференций признает подавляющее большинство компаний (75 %), проводя их регулярно (1-10 конференций в месяц).

3. 75 % опрошенных имеет свой PR-отдел, что показывает признание пользы связей с общественностью для компании. Не имеющие своего отдела компании редко обращаются к PR-агентствам (20 %).

4. Интересны данные о поведении компаний в «мертвый сезон». Так, подавляющее большинство (70 %) предпочитают спокойную политику упоминаемости, 15 % склоняются к увеличению инвестиций в PR, и 15 % - к уменьшению.

5. К основным СМИ, с которыми предпочитают работать ведущие аудиторские компании, относятся: Ведомости, Эксперт, Деньги, Финансовый директор, Коммерсант Ъ, Финансовая газета, Аудит сегодня и др., а также некоторые узкоспециализированные (сырьевые) и региональные издания.

6. Пользу взаимодействия аудиторских компаний с Интернет-СМИ признало большинство (60 %) опрошенных. Главными ресурсами стали: Газета.ру, aldo.ru, bankir.ru, klerk.ru, GAAP.ru, RAexpert.ru, press-release.ru, ФИНМАРКЕТ, ИНТЕРФАКС, РИА НОВОСТИ и пр., в том числе сайты печатных СМИ, названных выше.

Итак, методы, в настоящее время используемые в данной сфере, консервативны и не отличаются разнообразием. Их применяет большинство известных компаний. Иные не занимаются информационной работой в принципе, что не мешает им занимать высокие места в рейтингах и находить новых клиентов. Лишь отдельные фирмы позволяют себе выделяться нестандартно: комментируют острые темы и демонстрируют наличие политической позиции, что не характерно для основной массы компаний в этой отрасли.

Часть имиджа любой аудиторской фирмы – непредвзятость и объективность. Поэтому прямая реклама или откровенно позитивная статья о компании не вызовет у потенциальных клиентов доверия. Контекстная реклама, комментарии, организация мастер-классов, участие в конференциях, поддержание дружественных контактов с журналистами дадут положительный результат, но при этом следует помнить, что эффект будет достигнут не сразу, и скорее имиджевый, чем продающий. Гораздо большее значение имеет список клиентов, который все же в большинстве случаев лишней раз не разглашается.

В целом, PR для аудита, как и для любой другой высокоинтеллектуальной профессии, должен быть тонким, ненавязчивым, высокопрофессиональным. Залогом успешного продвижения остается умение, не выходя за рамки солидности, предложить нечто новое.

#### Список использованных источников:

1. Р. Масленников. Вопросы развития общественных связей в сфере аудита, бухгалтерских и консалтинговых услуг. – PR в сфере аудита. Вестник № 1. [Электронный ресурс]: <http://www.audit-it.ru/articles/audit/a105/105950.html>

2. Р. Масленников, А. Белова. Конкретный PR-2: Особенности Public Relations в сфере аудиторских услуг. [Электронный ресурс]: <http://www.audit-it.ru/articles/audit/a104/44683.html>

3. Булавкина Л.В. Социальная ответственность – элемент бизнеса или инструмент PR? - Маркетинговые коммуникации. – 2007. – № 6. – с. 386-393.

4. Е. Шаралапова. Продвижение аудиторских и бухгалтерских услуг. [Электронный ресурс]: <http://www.audit-it.ru/articles/audit/a104/44685.html>

5. Е. Шаралапова. Чтобы оценить, нужно попробовать. Исследование PR в сфере аудита. [Электронный ресурс]: [http://docs.google.com/View?docid=dg63jq9c\\_5gxt2x7](http://docs.google.com/View?docid=dg63jq9c_5gxt2x7)

#### ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СЛУЖБЫ АНДЕРРАЙТИНГА В СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ КАК ФАКТОР ЕЕ УСПЕШНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

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



В современных условиях жесткой конкуренции при реализации страховых услуг велика роль качества обслуживания страхователей, в том числе немаловажным моментом является скорость их обслуживания. Зачастую, чтобы ускорить получение страховой премии, подразделения страховых организаций, осуществляющие реализацию страховых продуктов, ограничиваются просмотром заполненной клиентом анкеты и заполнением страхового полиса или подготовкой договора, не оценив объект страхования и среду его окружения. При этом детали, отражающие уровень риска, присущего данному объекту страхования, и оказывающие существенное влияние на вероятность наступления страхового случая, не принимаются во внимание. В результате растет убыточность страхового портфеля.

Международная страховая практика в целях избежания подобных «пренебрежений», предусмотрела необходимость проведения определенной работы, предшествующей заключению договора страхования. Эта работа и ее результат носят название «андеррайтинг». Андеррайтинг является ключевым звеном, лежащим в основе всей системы страховых отношений. Именно от правильного выполнения этой функции зависит успешное проведение страховых операций и финансовый результат по страхованию [4].

В российской страховой практике пока не сложилось общепринятого определения страхового андеррайтинга. Дословно «underwriting» переводится с английского, как «подписание под» чем либо, под какими-либо условиями и в этом смысле андеррайтер является лицом «нижеподписавшимся» под договором страхования. В том числе благодаря этому зачастую термин «начисленная премия» используется в его западном понимании как «подписанная премия» [2].

По нашему мнению, наиболее точно отражает суть понятия андеррайтинга следующее определение:

Андеррайтинг – это комплекс мероприятий (процедур) по принятию на страхование (перестрахование) рисков по заявленному объекту на основе оценки рисков, присущих данному объекту с целью формирования страхового покрытия, условий договоров страхования и страхового тарифа, обеспечивающих заданные значения убыточности по виду страхования и страховому портфелю в целом.

Тогда андеррайтер – это специалист в области оценки рисков, имеющий полномочия принимать на страхование (перестрахование) или отклонять предложенные объекты страхования (риски), определять тарифные ставки и конкретные условия договора страхования этих объектов (рисков) исходя из норм страхового права и планируемых финансовых результатов [1].

Цель андеррайтинга – отбор рисков для формирования сбалансированного и рентабельного страхового портфеля по виду страхования и в целом посредством приема на страхование объектов определенного рода и уклонения от приема на страхование других объектов. Андеррайтер (в пределах своих полномочий) или страховщик вправе отказать в приеме на страхование наиболее рискованных объектов, когда вероятность страховой выплаты и возможная величина убытка настолько велики, что уже не могут рассматриваться как случайное событие [3].

Поскольку страховая компания является коммерческой структурой, ее основной задачей является получение прибыли, размер которой главным образом зависит от двух факторов: объема продаж и величины страховых выплат. Очевидно, что их влияние на финансовый результат разнонаправлено. Более того, неконтролируемое увеличение количества заключенных договоров (а значит и полученной премии) при прочих равных условиях, как правило, сопровождается принятием на страхование объектов с более высоким уровнем риска, что естественно, увеличит уровень выплат, при этом объем прибыли может даже сократиться. Следовательно, для страховой компании желательным является лишь такое увеличение собранных премий, которое соответствует требуемому качеству страхового портфеля с заданным уровнем убыточности.

Обычно в страховой компании продавец осуществляет не только реализацию страховых продуктов, но и непосредственно связанные с этим процессом функции андеррайтинга, составления договора, его оформления и т.д. То есть продавец обслуживает сам себя. Возможно, принцип самообслуживания и оправдывает свое предназначение, но только тогда, когда поток клиентов незначителен. В условиях же реализации страховых услуг широкому кругу клиентов и многообразия страховых продуктов эффективность такого подхода снижается вследствие загруженности и распыленности усилий сотрудников продающих подразделений на различные виды работ.

В рамках традиционной страховой компании проблема решается экстенсивным путем - увеличением количества сотрудников продающих подразделений. Однако не всегда количественные преобразования ведут к желаемому качеству, так как продавец подсознательно всегда будет относиться к оформлению договора, его экспертизе и т.д. как к вспомогательной (обременяющей) для него функции, замедляющей поиск новых клиентов. Восприятие продавцом андеррайтинга и процесса подготовки и оформления страхования как «общественной нагрузки» не позволяет ему относиться к этим важным функциям с полной ответственностью [4].

В процессе продаж возникает объективное противоречие, которое заключается в следующем. Поскольку главным критерием деятельности продающих подразделений являются объемы продаж, то они заинтересованы в реализации страховой услуги «любой ценой». Интересы же компании состоят в том, чтобы осуществить продажу рентабельно, т.е. без убытков. Кроме того, продавцы по своему психологическому складу, коммуникативности значительно отличаются от аналитиков - андеррайтеров. Продажи и анализ - по сути, разные виды деятельности, так как в основе продаж больше лежат эмоциональные и интуитивные факторы, тогда как в основе аналитической деятельности - логика и рационализм [5].

Таким образом, сосредотачивать в одних руках и продажи, и андеррайтинг не совсем разумно, более того, экономически небезопасно. Поэтому необходимо осуществить передачу части функций андеррайтинга специализированному подразделению с профессиональными аналитическими сотрудниками - центру андеррайтинга, которое должно стать тем препятствием, которое не позволит продавцу осуществить продажи любой ценой, обеспечивая расширение портфеля по своему виду. При этом следует учесть, что процесс андеррайтинга может осуществляться в двух основных формах:

- индивидуальный андеррайтинг - для сложных объектов (большие имущественные комплексы, уникальные объекты) и объектов массовых видов страхования, имеющих отклонения по своим характеристикам и рискам от критериев стандартности, который представляет собой комплекс мероприятий по принятию на страхование рисков по заявленному объекту на основе изучения и оценки его индивидуальных особенностей и рисков с целью формирования условий страхования, объема страхового покрытия и тарифа для обеспечения заданных значений убыточности по виду страхования.

- стандартный андеррайтинг - для массовых видов страхования в рамках стандартных страховых продуктов, который представляет собой комплекс мероприятий по принятию на страхование рисков по заявленному объекту путем оценки их соответствия установленным критериям стандартности, определения условий страхования, объема страхового покрытия и тарифа из числа заранее установленных вариантов. Иначе говоря, это тот базовый объем действий по андеррайтингу, который проводится в типичных случаях.

Критериями «стандартности» (то есть отбора случаев, когда возможно применение стандартного андеррайтинга) выступает ограниченный набор показателей по объекту страхования (виды и состояние объектов, перечень и соблюдение мер безопасности) и условиям страхового покрытия (набор рисков и страховых случаев, исключения из покрытия, базовые тарифы поправочные коэффициенты к ним, франшизы). Эти параметры указываются в страховом продукте, тарифном руководстве, условиях заключения договора, условиях продаж и иных инструктивных материалах.

Таким образом, стандартный андеррайтинг является детально регламентируемым чисто механическим процессом проверки стандартности объекта и условий страхования и поэтому должен остаться в компетенции продающих подразделений. Напротив, индивидуальный андеррайтинг как более сложный аналитический процесс, требующий профессионального суждения, необходимо отнести в ведение центра андеррайтинга. Кроме того, очевидно, что и основы для стандартного андеррайтинга также должны закладываться профессиональными андеррайтерами, которые разрабатывают политику и инструкции по андеррайтингу и обучают продавцов использованию данных материалов в своей деятельности [6].

В результате описанных преобразований сложная аналитическая работа от множества продавцов переходит к гораздо меньшему числу андеррайтеров. Это позволит им на основе накопленного опыта и профессионализма принимать более точные решения, что естественно, повлечет за собой качественно сформированный страховой портфель, наиболее близкие к прогнозируемым уровни убыточности, обосновано рассчитанные и применяемые страховые тарифы. Оперативный анализ страхового портфеля, проводимый андеррайтерами, даст основания для мгновенной реакции на изменения рыночной конъюнктуры путем корректировки условий страхования, что повысит эффективность управления страховым портфелем.

Продающие подразделения в такой системе получают возможность сосредоточиться исключительно на реализации страховых продуктов клиентам компании по разработанному алгоритму действий в рамках стандартного андеррайтинга. Вследствие уменьшения андеррайтерских функций, у продавцов повышается специализация в своей деятельности, а значит, сокращается время на обслуживание клиентов и увеличивается объем продаж.

Подводя итог вышесказанному, можно заключить, что андеррайтингу как одному из ключевых бизнес-процессов страховой компании, позволяющему регулировать убыточность страхового портфеля на «на входе», то есть на этапе селекции рисков, следует уделять повышенное внимание, и при необходимости осуществить перераспределение функций, в рамках которого должно быть произведено разделение продаж и андеррайтинга и создание в организационной структуре страховой компании специализированного подразделения, осуществляющего андеррайтерские функции. Это будет способствовать формированию сбалансированного и рентабельного страхового портфеля, что приобретает особую значимость в свете возрастающей убыточности на российском страховом рынке.

#### Список использованных источников

1. Архипов А. П. О страховом андеррайтинге // Финансы.- 2005.- № 8.-С. 51-56
2. Архипов А.П. Страхование. Современный курс: учебник / А.П. Архипов, И.Б. Гомеля, Д.С. Туленты; под общ. ред. Е.В. Коломина. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 416 с.
3. Архипов А. Андеррайтинг – ключ к финансовой стабильности страховщика. [Электронный ресурс].- Электрон. текст. дан.- Режим доступа: [www.ininfo.ru](http://www.ininfo.ru) - Загл. с экрана.
4. Копов А. Без права на ошибку. [Электронный ресурс].- Электрон. текст. дан.- Режим доступа: [www.theeurasia.kz](http://www.theeurasia.kz) - Загл. с экрана.
5. Николенко Н. Строим бизнес, ориентированный на клиента. [Электронный ресурс].- Электрон. текст. дан.- Режим доступа: [www.zhuk.net](http://www.zhuk.net) - Загл. с экрана.
6. Николенко Н. Андеррайтинг – ключевой бизнес-процесс страховой компании. [Электронный ресурс].- Электрон. текст. дан.- Режим доступа: [www.insur-info.ru](http://www.insur-info.ru) - Загл. с экрана.

#### ВОСПИТАТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС В СТУДЕНЧЕСКОМ ОБЩЕЖИТИИ

Тагильцева М.В. – куратор группы ФК-71, Тищенко Е.В. – к.э.н, доцент,  
куратор группы ФК-72

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

В настоящее время среди требований, предъявляемых к специалисту, важнейшими являются активная жизненная позиция, твёрдость нравственных убеждений, способность отстаивать свои принципы. В этой связи одной из первостепенных задач высшего образования является формирование духовности будущих специалистов. Важную роль в решении данной задачи играет правильное использование всего комплекса воспитательных воздействий на студентов в учебном процессе и внеучебной работе. Особое значение в обеспечении комплексности и неразрывности учебно-воспитательной работы имеют общежития.

В последние годы студенческое общежитие в силу развивающихся в нём негативных явлений - пьянство, наркомания, проституция, различного рода правонарушения - отнесено к криминальной среде. Объясняются эти процессы тем, что взгляд на общежитие только как на жилище - ограничен и ошибочен. Общежитие - не только место проживания, но и новая социальная микросреда, определяющая перспективные направления профессионального и духовного развития личности, преодоления трудностей и противоречий процесса адаптации молодёжи к новым социально-бытовым условиям.

В этой среде молодёжь, продолжая оставаться объектом воспитательных воздействий, в значительной степени лишена возможности удовлетворить свои духовные, познавательные и иные социальные интересы, творческие способности.

В связи с этим необходимо учитывать тот факт, что студенческое общежитие выступает в структуре общества как специфичный социально-воспитательный институт, призванный сыграть существенную роль в развитии личности.

Главной целью воспитательной работы в общежитии является создание педагогически воспитывающей среды, которая способствует формированию активного отношения студента к избранной профессии, включая не только отношение к учебным дисциплинам, учебному времени, но и к свободному от занятий времени как к важному общественно-культурному акту, созидающему личность молодого человека. Вуз только тогда в полном смысле слова станет выполнять своё назначение, когда сможет давать студенту не только специальные, но и социальные знания, когда высокие этические нормы поведения станут определяющими в студенческой и преподавательской среде.

Одним из направлений воспитательного процесса молодёжи в общежитии – может быть организация досуга, который будет ей интересен. Ведь в своей жизни молодые люди руководствуются определёнными потребностями и интересами. В одних случаях эти потребности и интересы носят общественно осознанный, в других - индивидуально-эгоистический характер.

Потребности молодёжи довольно многообразны. Они зависят от возраста человека, его общего развития. В общежитии проживает молодёжь в возрасте 16-25 лет, и на каждом возрастном этапе у неё проявляются доминирующие потребности.

Особое внимание при изучении и анализе интересов студентов следует обратить на духовные интересы, интересы к общественной и организаторской деятельности, познавательные. Важно различать активные и пассивные интересы молодёжи. Только анализ того, чем конкретно занимается человек в свободное время, помогает раскрыть эффективность процесса воспитания.

Опора на групповые и индивидуальные досуговые запросы молодёжи делает воспитательную работу в общежитии целенаправленной и активизирует участие в ней самих проживающих. С целью их выявления в общежитиях можно использовать анкетные опросы.

Цель таких опросов - учесть запросы студентов, проживающих в общежитии при планировании воспитательной работы.

Организаторы воспитательного процесса должны учитывать обобщённые главенствующие духовные интересы, вкусы и потребности конкретных групп людей. Тогда станет возможной реализация дифференцированного подхода к удовлетворению духовных и культурных запросов конкретных групп молодёжи. В общежитии это особенно важно, иначе

получается, что организуемые мероприятия как будто бы рассчитаны на всех, а на самом деле ни на кого. Они проводятся потому, что надо что-то проводить.

Приобщение человека к культурным ценностям по принципу от простого к сложному - главный путь развития личности.

Неизменное твёрдое требование к любому воспитательному мероприятию - его высокий познавательный уровень, глубокий нравственный смысл, красочное, эмоциональное художественное исполнение.

Основными формами досуга в студенческих общежитиях могут быть индивидуальные или коллективные прослушивания музыкальных записей, радиопрограмм, просмотр дисков и телевизионных передач.

Чёткой ориентации культурного отдыха и досуга студенческой молодёжи в общежитиях можно достигнуть лишь при целенаправленной работе деканатов, студенческих советов, кураторов на основе развития студенческого самоуправления и творческой активности молодёжи.

В качестве воспитательных мероприятий, проводимых в студенческих общежитиях могут быть: диспуты, читательские конференции, литературные вечера, литературно-музыкальный вечер, лекции, лекции-концерты, вечера отдыха и т.д.

Вечер отдыха в общежитии - своеобразный семейный вечер. Он будет тем удачнее, чем больше инициативы, выдумки, фантазии у людей, готовящих его. Вечер отдыха создаёт условия для эмоциональной разрядки человека, для восстановления его физических и интеллектуальных сил. Таким образом, вечер отдыха - комплексное массовое мероприятие, отличается разнообразием форм познавательного и развлекательного характера, широкими возможностями активного участия и проявления способностей его участников при полной непринуждённости в общении.

Целесообразной и педагогически обоснованной формой и средством объединения молодёжи являются клубы по интересам, способствующие самореализации личности в сфере свободного времени. Добровольно объединяясь в группы на основе общности интересов, сравнительно устоявшемся уровне притязаний и стремлений, участники таких любительских клубов получают возможность заниматься определённым видом интересующей их деятельности.

В клубном объединении проводятся показ и обсуждение тематических программ, встречи с профессиональными, любительскими и индивидуальными исполнителями, вечера отдыха.

Интересы молодёжи практически неисчерпаемы, поэтому важным требованием при создании объединения является учёт возрастных и индивидуальных особенностей молодого человека, его эстетических интересов и желаний.

Воспитательные цели клубных объединений реализуются в учебно-познавательной работе, в процессе которой у членов клуба накапливаются знания о различных аспектах социальной жизни.

При использовании форм и средств воспитательной работы в общежитии необходимо следовать таким педагогическим условиям, как учёт возрастного, образовательного и культурного уровня, интересов и запросов, проживающих в целом, а также индивидуальных особенностей юношей и девушек; проведение досуговых мероприятий систематически, по заранее составленному плану; привлечение к подготовке и проведению мероприятий всех проживающих, что способствует воспитанию взаимной ответственности за порученное дело.

Таким образом, важнейшим фактором воспитательной работы в студенческом общежитии является создание благоприятной психологической атмосферы - педагогически воспитывающей среды. Эта среда может быть, сформирована путём массового, и самое главное, качественного участия студентов в культурно-досуговых и спортивно-оздоровительных мероприятиях, проводимых в общежитии.

Воспитание студентов, проживающих в общежитиях - сложный и многогранный процесс, требующий от его организаторов тщательного отбора воспитательных средств, постоянного взаимодействия с администрацией, студенческим Советом. Их общая задача - искать и

находить новые формы работы по организации досуга молодёжи, развивающие её духовно и интеллектуально, помогающие ей определить своё место в жизни.

Общежитие - студенческий дом, и студенты должны быть хозяевами этого дома. Общежитие должно быть подлинной школой жизни, гражданского воспитания будущего специалиста.

Воспитательную работу в общежитии следует направить на создание педагогически воспитывающей среды, включающей наилучшие условия для самостоятельных занятий, пропаганду опыта лучших студентов, проживающих в общежитии, вовлечение их в научно-исследовательскую работу (олимпиады, конкурсы, лекции, диспуты, конференции).

Организация воспитательной работы в общежитии - прямое дело не только заместителя декана по воспитательной работе, кураторов, студсовета, но и самих студентов.

#### Список использованных источников:

1. Кагерманьян В. С., Боденко Л. И. Концептуальные основы формирования системы воспитания социально активной личности студентов // Организация воспитательной деятельности в вузах: Всеросс. конкурс моделей и проектов. М., 2002.

2. Пономарев А. В., Кельчевская Н. Р., Карфидова Т. Н. Финансовое и правовое регулирование внеучебной работы со студентами в вузе: Науч.-метод. пособие. Екатеринбург, 2004.

#### ПЕРЕХОД НА СДАЧУ ОТЧЕТНОСТИ В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ

Титова Е.Ю. – студент, Кузьмичева Е.В. – доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В настоящее время все фирмы (кроме тех, которые используют УСН) должны составлять и сдавать бухгалтерскую отчетность в налоговую инспекцию (п. 1 ст. 13 и п. 3 ст. 4 Закона от 21.11.96 № 129-ФЗ). Годовую отчетность нужно сдать не раньше чем через 60 и не позже чем через 90 дней по окончании отчетного года. Если последний срок сдачи отчетности приходится на нерабочий (выходной) день, он переносится на первый рабочий день, следующий за ним. Организация должна представить бухгалтерскую отчетность по месту своего нахождения (место постановки на налоговый учет). Способы представления бухгалтерской отчетности предусмотрены пунктом 5 статьи 15 Закона от 21.11.96 № 129-ФЗ.

Отчетные формы можно сдать лично инспектору, отправить по почте или через Интернет. Проблема выбора способа сдачи отчетности очень актуальна. В 2007 году произошли изменения в российском законодательстве. В соответствии с ним с 2007г. отчетность в электронном виде через специализированного оператора связи обязаны сдавать те организации, у которых среднесписочная численность работников в целом по организации за 2006г. превысила 250 человек, а с 2008г. – 100 человек. Сведения о среднесписочной численности работников по форме, утвержденной ФНС России, нужно предоставлять в ИФНС по месту учета.

В настоящее время многие инспекции предлагают компаниям новую технологию – сдача деклараций напрямую, без участия оператора связи через программу «ГНИВЦ – Прием Регион». На данный момент активнее всего эту технологию внедряют межрегиональные инспекции по крупнейшим налогоплательщикам. В данной работе я попытаюсь проанализировать положительные и отрицательные стороны различных вариантов сдачи отчетности.

#### Индивидуальный подход.

Представить отчетность непосредственно в инспекцию фирма может либо лично, либо через своего представителя. От лица компании отчетность может сдавать только руководитель фирмы. Все остальные сотрудники вправе действовать только на основании доверенности. Этот документ должен подписать руководитель организации и заверить

печатью. В случае, когда представитель фирмы не имеет доверенности, налоговые инспекторы могут отказать в приеме бухгалтерского отчета.

При приеме бухгалтерской отчетности налоговый инспектор по просьбе фирмы обязан поставить на ее копии штамп с указанием даты приема, регистрационного номера и свою подпись. Если возникнет необходимость подтвердить факт подачи отчета, компании достаточно предъявить заверенный инспектором экземпляр.

Главный минус этого способа состоит в том, что сотрудникам приходится отстаивать огромные очереди в налоговой инспекции. Также возникает сложность в предоставлении отчетности сотрудниками организаций, расположенных в селах, так как налоговые органы находятся в райцентрах и могут возникнуть трудности с доставкой вовремя, к примеру, в связи с паводками.

Достоинствами данного способа сдачи отчетности являются получение отметки налоговой инспекции на отчетности и гарантия того, что отчетность сдана. Также сюда можно отнести и дешевизну способа, так как при предоставлении отчетности лично инспектору придется заплатить только за проезд до соответствующего налогового органа.

#### Доставка почтой.

Заменить личный контакт с инспектором можно путем отправки бухгалтерской отчетности по почте. При использовании этого способа датой представления форм считается дата их отправки. Ее можно определить по почтовому штемпелю. Своевременно сданной считается отчетность, отправленная до 24 часов последнего дня, установленного для ее подачи.

Документами, подтверждающими отправку отчетности по почте, являются:

1. квитанция почтовой службы о приеме письма;
2. опись вложения, заверенная почтовой службой.

Порядок заполнения описи вложения зависит от способа отправки письма — заказное или ценное. Если фирма оформляет ценное письмо, то опись вложения заполняется по форме, установленной почтой (ее можно получить в почтовом отделении). Если фирма оформляет заказное письмо, то опись вложения придется составить самостоятельно. Типового образца для такого вида отправок не предусмотрено. Подписать опись вложения от имени фирмы должен руководитель или представитель, имеющий доверенность на представление отчетности в налоговую инспекцию.

Отметим, что бухгалтерскую отчетность, полученную по почте без описи вложения, налоговые инспекторы могут признать непредставленной. Ведь в этом случае нарушаются требования к отправке отчета почтой, предусмотренные законодательством.

Минусом данной формы сдачи является возможность потери почтовыми органами финансовой отчетности. А также, налоговая инспекция не ставит отметку о сдаче на листах отчетности, тогда как она необходима при сотрудничестве с банками и другими организациями.

В качестве плюсов можно отметить отсутствие необходимости в личном присутствии сотрудника в налоговой инспекции и возможность отправить отчетность с любого почтового отделения.

#### Сдача отчетности в электронном виде.

Еще одним способом подачи отчетности является ее отправка по телекоммуникационным каналам связи (по электронной почте). В этом случае, как и с почтовым отправлением, датой представления отчетности в налоговую инспекцию считается дата ее отправки.

Сдать отчетность в электронном виде можно двумя способами:

1. с помощью специализированных операторов связи (программы «СБиС++», «Контур - Экстерн» в Алтайском крае эти программы предоставляют «Дело-soft», ГОУ «Учебно-информационный центр при УФНС по Алтайскому краю» и «Корпоративные системы»);

2. напрямую в инспекцию через программу налоговых органов «ГНИВЦ - Прием Регион».

Рассмотрим первый способ. Для того чтобы начать сдавать отчетность в электронном виде, компания должна заключить договор на оказание услуг со специализированным оператором связи. После этого оператор подключит организацию к системе передачи отчетности по электронной почте. Кроме специальной программы оператор связи обеспечит фирму ключами электронной цифровой подписи (ЭЦП), которые должны быть сертифицированы ФАПСИ. ЭЦП заменяет собственноручное визирование документов руководителем. Поэтому за сохранность и правомерность использования ключа ЭЦП отвечает руководитель компании или уполномоченное им лицо, на которое зарегистрирован сертификат ключа.

После того как фирма сформирует файл отчетности, поставит на нем ЭЦП и отправит в налоговую инспекцию, он поступит к оператору связи. Отправив отчетность, фирма в течение суток (не считая выходных и праздничных дней) должна получить от последнего подтверждение с указанием даты и времени отправки каждого из файлов-форм. Дата отправки, указанная в подтверждении оператора, считается датой представления отчетности в налоговую инспекцию.

В свою очередь, налоговая инспекция, приняв отчетность от оператора, должна расшифровать ее и проверить подлинность ЭЦП. При этом в течение суток (не считая выходных и праздничных дней) инспекция обязана направить фирме:

1. электронную квитанцию о приеме отчетности;
2. протокол входного контроля.

Получив квитанцию, нужно подтвердить подлинность ЭЦП налоговой инспекции и в течение суток направить обратно заверенный ЭЦП протокол входного контроля. ЭЦП налоговой инспекции является аналогом штампа, который она проставляет на втором экземпляре бумажной отчетности, сданной через представителя фирмы.

Дублировать электронную отчетность подачей отчета на бумаге не требуется. Однако иногда фирмам требуются бумажные экземпляры отчетности, заверенные налоговой инспекцией (для предъявления в банк, аудиторам и т. п.). В таких случаях налоговая инспекция обязана распечатать полученный электронный вариант и завизировать его.

К минусам данного способа можно отнести отсутствие в некоторых организациях (в основном в селах) доступа к интернету для передачи данных. Также очень важным является факт, что данный способ является относительно дорогостоящим. В среднем по России стоимость подключения к специализированному оператору связи составляет для налогоплательщиков 2900 руб. в зависимости от режима налогообложения, частоты сдачи отчетности и региона подключения годовая абонентская плата варьируется от 1500 до 5000 руб.

Однако плюсов все же больше. К ним относятся: простота сдачи, возможность сдать отчетность, не выходя с рабочего места, гарантированная отправка отчетности во время, своевременное обновление форм электронной отчетности, а также сокращение ошибок при подготовке отчетности за счет средств выходного контроля.

Главное отличие второго способа сдачи электронной отчетности заключается в том, что он исключает оператора. Компания заключает договор и покупает ЭЦП и необходимое программное обеспечение в специальном Удостоверяющем центре. Далее она отчитывается по каналам связи через программу «ГНИВЦ – Прием Регион». Отчетность, сформированную в электронном виде с помощью бухгалтерской программы, нужно заверить ЭЦП и отправить в свою ИФНС. В течение 6 часов из инспекции автоматически высылаются три документа, с момента получения которых декларация считается принятой.

1. Подтверждение отправки, в котором должна быть указана дата, когда компания отправила декларацию.
2. Квитанция о приеме декларации.
3. Протокол входного контроля декларации. В нем инспекторы сообщают, соответствует ли присланный отчет требованиям, предъявляемым ФНС России к его заполнению и оформлению. Возможно, что в протоколе будет указано на ошибки в



декларации. Следовательно, их придется исправить в течение пяти рабочих дней и отправить отчетность снова как уточненную декларацию. Эти пять дней не входят в общий срок представления отчетности. Все эти документы приходят в зашифрованном виде и расшифровываются ключом подписи налогоплательщика.

Подтверждение отправки и протокол входного контроля заверяется электронной цифровой подписью руководителя и в течение суток высылается обратно. Квитанцию надо сохранить в электронном виде.

Главный плюс этого способа – конфиденциальность информации. Никто, кроме инспекторов, не имеет доступа к налоговым декларациям. Среди других плюсов некоторые налоговики называют низкую стоимость новой системы. Однако при сравнении стоимости данных двух способов сдачи электронной отчетности становится ясно, что в каких-то регионах действительно выгоднее сдавать отчетность напрямую, а в каких-то услуги операторов чуть ли не в два раза дешевле программы налоговиков. В большинстве же случаев цены практически одинаковы.

Сами налоговые органы недостатков сдачи отчетности напрямую в инспекцию не видят. И, тем не менее, они есть. Дело в том, что оператор связи не только отвечает за техническую сторону дела, но еще при необходимости дает показания в суде. Например, если компания отправила декларацию в самый последний момент. Не исключено, что налоговики заявят о том, что отчетность пришла с опозданием. Если дело дойдет до суда, то оператор связи может подтвердить, что декларацию отправили вовремя. При работе с «ГНИВЦ - Прием Регион» подтверждение о том, что отчетность принята, формируется в самой ИФНС. И в случае разногласий компания уже не может рассчитывать на помощь посредника.

К тому же через программу налоговиков можно отправлять отчетность только в ИФНС, а операторы связи предлагают стать посредником, как для инспекторов, так и для Пенсионного фонда РФ.

В заключение хотелось бы сказать, что в связи с расширением доступа к Интернету на территории России все больше и больше компаний будут переходить на электронную форму сдачи отчетности. Этот переход подкрепляется законодательством и связан со многими преимуществами. Такими как, экономия времени, простота сдачи, доступность данного способа и другими. Однако большинство организаций, давно сдающих отчетность через Интернет, не знают о новой системе. И поэтому тех компаний, которые осознанно сменили сдачу отчетности через оператора на обращение непосредственно к инспекции, очень мало. В большинстве случаев новыми пользователями становятся предприятия, которые только в этом году вынуждены были перейти на сдачу электронной отчетности. Не исключено, что новая технология будет массово внедряться и со временем заменит собой операторов связи. Однако стоит помнить, что у компании всегда есть выбор.

## ВИДЫ ИСКАЖЕНИЙ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Тушакова В.Р. – студент, Кузьмичева Е.В. - доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Важную роль при принятии решений относительно эффективного управления и делового сотрудничества играет информация о деятельности организации, доступ к которой пользователи получают через бухгалтерскую отчетность. Это повышает значение погрешностей и допущений в бухгалтерской отчетности. Проблема правдивости и реальности бухгалтерского баланса была актуальной во все времена существования двойной записи и балансоведения. Современные "балансовые мастера", преследуя определенные интересы, часто искажают данные отчетности, причем несовершенство методологии бухгалтерского учета, противоречия в законодательстве позволяют оставаться искажениям незамеченными.

Мотивы для искажения бухгалтерской отчетности оценить довольно сложно. Чтобы устранить риски невыявления существенных отклонений в ходе аудиторской проверки,

необходимо произвести классификацию искажений в бухгалтерской отчетности и раскрыть механизм их совершения.

### **Искажения бухгалтерской отчетности по степени влияния на достоверность.**

Такие искажения разделяются на существенные и несущественные. Искажения считаются несущественными, если их пропуск (или необнаружение) аудитором в процессе проверки не изменит показателей бухгалтерской отчетности таким образом, что это введет в заблуждение пользователей, которые могут принять неверные решения, основанные на данной отчетности.

Согласно п.2.4 правила аудиторской деятельности "Существенность и аудиторский риск" "под уровнем существенности понимается то предельное значение ошибки бухгалтерской отчетности, начиная с которой квалифицированный пользователь этой отчетности с большой степенью вероятности перестанет быть в состоянии делать на ее основе правильные выводы и принимать правильные экономические решения.

В соответствии с этим правилом рекомендован следующий подход к расчету уровня существенности: по балансовой прибыли предприятия - 5%; по валовому объему реализации (без НДС) - 2%; по валюте баланса - 2%; по собственному капиталу - 10%; по общим затратам предприятия - 2%. На основе уровня существенности аудитор вычисляет среднюю величину (значения, отклоняющиеся от среднего более чем на 20%, не учитываются).

Применяя показатель уровня существенности, определенным расчетным путем, необходимо учитывать, что одни счета могут содержать больше ошибок, чем другие, а вероятные искажения в статьях бухгалтерской отчетности могут иметь разнонаправленный характер. Нам представляется более целесообразным установление уровней существенности по значимым статьям отчетности (т.е. по тем статьям, удельный вес которых в валюте баланса превышает 1%).

Существенные искажения характеризуются степенью распространения неточности. Например, неправильное отражение сальдо по счетам денежных средств и дебиторов оказывает воздействие только на эти счета и поэтому не является распространенным. Напротив, существенная ошибка при учете объемов реализации представляет собой высшую степень распространенности неточности, поскольку влияет не только на собственно объем реализации, но и на сальдо дебиторов, балансовую и чистую прибыль, сумму налоговых платежей, реинвестированную прибыль.

### **Искажения бухгалтерской отчетности по характеру возникновения.**

Среди таких искажений выделяют непреднамеренные и преднамеренные.

Непреднамеренные искажения - ошибки, совершенные по некомпетентности, халатности и невнимательности, а также вызванные несовершенством системы бухгалтерского учета и действующего законодательства. Вероятность возникновения ошибок повышается в условиях изменения инструктивно-методических материалов, касающихся бухгалтерского учета и налогообложения. Непреднамеренные ошибки делятся на технические и бухгалтерские.

Технические ошибки возникают при составлении и расчете налоговых платежей:

- в процессе расчета сумм налогов (применение неправильной ставки);
- при переносе данных бухгалтерского учета в налоговые декларации (расчеты);
- при неправильном заполнении строк декларации при условии полного и правильного отражения произведенных предприятием операций в регистрах бухгалтерского учета.

К этому же типу относятся отклонения, допущенные по невнимательности, неправильные переносы сальдо по счетам и т.д. Подавляющая часть подобных искажений должна быть выявлена и устранена системой внутрихозяйственного контроля.

Бухгалтерские ошибки возникают в результате неправильного отражения на счетах бухгалтерского учета финансово-хозяйственных операций. При этом особо выделяют ошибки, приводящие к занижению или завышению объектов налогообложения, вследствие которых искажаются результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия, отражаемые в отчетности, и в итоге неправильно исчисляются налоги.

Преднамеренные ошибки являются средством деловой политики организаций, в частности акционерных обществ. Составной частью общей деловой политики акционерных обществ следует считать балансовую политику, т.е. сознательное воздействие на форму и содержание публикуемых балансов. Не секрет, что существуют мотивы, обусловленные хозяйственными причинами и целями, побуждающие руководителей акционерных обществ вести балансовую политику, направленную на искажение состояния и положения имущества общества или результатов его деятельности. Все преднамеренные ошибки можно разделить на не противоречащие и противоречащие законодательству. К не противоречащим законодательству относятся налоговая оптимизация и вуалирование баланса. Термин "налоговая оптимизация", как и термины "налоговое планирование", "налоговая минимизация", относятся к действиям по легальному уменьшению налогов.

Вуалирование баланса - лишение его конкретности и определенности, вследствие чего создается возможность получения выводов, противоречащих действительности. В частности, это позволяет скрыть отрицательные моменты работы или затрудняет их обнаружение. Заметим, что нежелание показать отрицательные моменты в процессе производства отдельных видов продукции приводит к обезличенному учету издержек производства, к отказу от разграничения затрат между разными цехами и другими местами их возникновения, к списанию затрат не по действительному их назначению и др.

#### **Искажения бухгалтерской отчетности по способу отражения в бухгалтерском учете.**

К таким искажениям относятся неполнота учета фактов хозяйственной жизни, необоснованность учетных записей, ошибки в периодизации, ошибки в оценке, неправильное или недостаточное отражение информации в отчетных формах.

Неполнота учета фактов хозяйственной жизни часто встречается из-за слабого знания правил учета и приводит к занижению отчетных данных. Например, поступившие от поставщиков товары, приобретенные по договору поставки или купли-продажи, организация не отразила, так как по договору товары должны оплачиваться после их реализации, хотя право собственности на товары возникает в момент их приемки; или предприятие не учло штрафы от дебитора, присужденные судом, не отразило полученные векселя, выданные на его имя.

Необоснованность учетных записей означает, что факт хозяйственной жизни отражен в учете без достаточных на то оснований. Типичной ошибкой данного типа является включение в баланс имущества, на которое предприятие не имеет права собственности (например, основных средств, взятых в аренду, или товаров, полученных на комиссию, а также векселей и других ценных бумаг, принятых в залог). Ошибки в обоснованности приводят к завышению показателей отчетности.

Ошибки в периодизации связаны с неверным распределением операций по учетным периодам, например когда их отражают в Главной книге и отчетности "не своего" отчетного периода. Существует два рода таких ошибок - раннее и позднее закрытие счетов. В первом случае счет закрывают до отчетной даты и отражают операцию отчетного года на счетах следующего года; во втором - наоборот, счет закрывают после отчетной даты, а операции, которые следовало отразить в следующем периоде, включают в счета отчетного года. Раннее закрытие счетов приводит к занижению отчетных данных, а позднее - к их завышению.

Ошибки в оценке предполагают, что в отчетности неправильно оценены активы или пассивы. Например, неверно проведена переоценка основных средств; не списана безнадежная задолженность; неправильно оценены основные средства, нематериальные активы; неверно рассчитан износ; не списаны недостатки материалов; не определена стоимость незавершенного производства и др. Так как в российском учете каждое изменение в отчетности проводится по Главной книге, то решение считать обнаруженную неверную оценку ошибкой в отчетности или текущем бухгалтерском учете принимается аудитором в каждом случае индивидуально. Очевидно, что ошибки в оценке могут вести как к завышению, так и к занижению итога баланса. Поэтому на наличие таких ошибок следует проверять и активы, и пассивы баланса организации.

Неправильное или недостаточное отражение информации в отчетных формах возникает из-за неправильного переноса сальдо счетов в отчетные формы (например, взаимное сальдирование дебиторской и кредиторской задолженности), а также из-за отражения средств филиалов, обособленных подразделений, имеющих отдельный баланс, не по соответствующим статьям (основные средства, материалы, денежные средства в кассе), а по статьям дебиторов; отражения задолженности поставщикам по статье "Прочие дебиторы"; прочей реализации по статье внереализационных результатов; убытков или превышения использования прибыли над ее балансовой величиной - по статье "Прочие активы". К данному типу ошибок причисляют и недостаточность информации в отчетности, т.е. отсутствие пояснений и расшифровок, требуемых как по российским, так и по международным стандартам.

## ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ТЕНЕВОГО БИЗНЕСА В РФ

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

На данном этапе развития Российской Федерации одной из основных проблем, характерных для экономического хозяйства страны, является теневая экономика. В общемировом масштабе удельный вес теневой экономики оценивается в 5 % - 10 % от валового внутреннего продукта. По поводу объема российской теневой экономики ходят легенды. По некоторым оценкам, от 40 % до 60 % производства товаров и услуг давно ушли "в тень".

К теневому сектору экономики относятся все виды предпринимательской деятельности, которые по тем или иным причинам не попадают в официальную статистическую отчетность, поскольку осуществляются без регистрации юридического лица и, следовательно, не подпадают под налогообложение. Теневая экономика представляет собой очень трудный для исследования предмет; это феномен, который относительно легко определить, но невозможно точно измерить. Можно по-разному трактовать это явление, но суть его остается одной: вред, причиняемый ею, актуален как никогда.

В теневой экономике теряются "концы" сделок: превращаясь в наличность или валюту, доходы вкладываются в недвижимость и личное имущество, перевозятся за рубеж. Именно поэтому данный круг сделок трудно фиксировать и изучать.

По данным Госкомстата в 2007 г. в теневом секторе российской экономики занято более 10 млн. человек, что составляет 15,4% всего работающего населения страны. Ими производится примерно 15% ВВП [6]. Прогнозируемого сокращения теневых секторов в результате налоговой реформы и облегчения администрирования так и не произошло. Напротив, по сравнению с прошлым годом число работающих «в тени» увеличилось почти на 300 тыс. человек. При этом из общего числа занятых в теневом секторе российской экономики более чем для 2 млн человек, или соответственно 23,6%, работа в неформальном секторе является дополнительным источником заработка. Около 77% занятых, почти 8 млн. человек, имеют в неформальном секторе основную и единственную работу. Это в основном те, кто занят в малом предпринимательстве. Среди сельских жителей уровень занятых в неформальном секторе экономики значительно выше — 29%, в то время как среди городских жителей только 11%. Высокая доля занятых в теневом секторе среди сельских жителей объясняется тем, что к теневым доходам относят все доходы населения от продажи сельхозпродукции, полученные в личных подсобных хозяйствах и не регистрируемые в налоговых органах.

К основным причинам ухода малых предприятий в «теневую экономику» относят: жесткий налоговый прессинг, возможность альтернативных расчетов (наличные, бартер и др.), административный характер арендных отношений (неразвитость рынка недвижимости), административно-бюрократические барьеры при регистрации, получении лицензий и т.д.

В связи с увеличением случаев уклонения от налогов ФНС разработала и разослала по всем своим подразделениям методические указания, описывающие 16 типовых схем по уходу от налогов. Данные указания станут руководством к действию по поиску недобросовестных налогоплательщиков. Тремя наиболее популярными схемами ухода от НДС и налога на прибыль стали: фиктивная деятельность через группу взаимозависимых лиц, «обналичивание» денег через так называемую фирму-однодневку и «обезналичивание»[3]. В настоящее время многие фирмы используют в деловом обороте большинство из описываемых налоговиками схем, поэтому многочисленные судебные процессы и доначисления налогов будут не редкостью.

ФНС призывает автоматически наказывать компании за определенные операции, пусть даже сам налог поступил в итоге в бюджет. Например, предприятия периодически покупают продукцию у своих учредителей на полученные от них же средства, но при этом сами учредители платят налог с полученных денег. А отказать в возмещении НДС по покупке, оплаченной заемными средствами, можно, только если налоговики докажут, что компания вообще не собиралась возвращать заем, - такое решение принял Конституционный суд[3].

В настоящее время при оформлении сделок с контрагентом, с которым фирма ранее не сотрудничала, её руководство может получить в инспекции подтверждение об его добросовестности. В таком подтверждении будет указано, состоит ли контрагент на налоговом учёте, сдаёт ли отчётность, платит ли деньги. Чтобы получить необходимую информацию, в инспекцию по месту учета контрагента необходимо направить письменный запрос в произвольной форме. В качестве основания для получения сведений можно указать, что информация о добросовестном исполнении контрагентом своих налоговых обязательств необходима компании для соблюдения должной осмотрительности при выборе контрагентов. В свою очередь, чтобы избежать возможного отказа в предоставлении сведений, в запросе нужно подчеркнуть, что компанию интересуют не конкретные цифровые показатели финансово-хозяйственной деятельности контрагента, которые относятся к налоговой тайне, а информация, подтверждающая, что контрагент не нарушает законодательство о налогах и сборах, в частности, состоит на налоговом учете, своевременно представляет налоговую отчетность и перечисляет налоги. Эта информация не относится к налоговой тайне, а значит, инспектор не вправе отказать компании в ее предоставлении на основании статьи 102 Налогового кодекса [2].

1 марта 2007 г. началась налоговая амнистия. Она должна помочь сократить хождение в стране "черного" нала. Что очень важно, поскольку именно он питает теневую экономику. Деньги, которые проходят через нее, используются неэффективно, уводятся от налогов и, стало быть, усугубляют проблемы пенсионеров и бюджетников, не повышают благосостояние страны. Эти финансовые обороты свидетельствуют о хищническом отношении к ресурсам.

Для определения объема теневой экономики обычно используют две оценки. Например, по данным МВД, на сегодняшний момент она достигает примерно 40% ВВП. По оценке Росстата, которую проводят международные эксперты по программе изучения ненаблюдаемой экономики, её результат – 25% ВВП [5].

Проводить исследования в области теневой экономики достаточно сложно, ведь достоверных данных просто нет. Наиболее яркими исследователями данной темы являются экономисты Владимир Боев и Олег Шестоперов из Национального института системных исследований проблем предпринимательства. Преимущество их аналитической работы состоит в том, что, во-первых, они проводят ее в течение длительного времени и могут наблюдать динамику на одном круге предприятий. Во-вторых, они занимаются исследованием теневого сектора малого бизнеса. Руководители мелких предприятий охотнее идут на контакт. Крупные же предприятия тесно связаны с государством, и от их руководителей практически невозможно добиться искренних ответов на те вопросы, которые задают исследователи. Последние опубликованные данные Владимира Боева и Олега Шестоперова относятся к 2006 г.

По их данным объем "черного" нала на исследуемых предприятиях, то есть можно сказать теневой экономики, в среднем составляет сейчас около 28% от объема реализации против 41% в 2002 г. Причем не на всех предприятиях эта цифра одинаковая: она больше в маленьких фирмах и меньше - в больших. С учетом размера предприятий доля "черного" нала с 2002 г. снизилась с 41 до 28% [5].

Откуда эти деньги? Первый их источник - это теневой выпуск продукции. Это довольно значительная доля, но с годами она уменьшается. Если в 2002 г. она составляла 23,6% "черного" нала, то в прошлом году - существенно меньше, 16 процентов. Второй источник – обналичка или отмывание денег. Например, первая компания делает заказ второй. Вторая соглашается за получение заказа заплатить часть денег консультантам, связанным с первой. Через них деньги частично вернутся к первой компании. Услуги оплачены, формальные признаки сделки существуют, но деньги ушли налево, и они на самом деле представляют собой теневую экономику. Люди постоянно совершенствуют методы увода денег и их легализации. С 2002 г. объем теневой реализации довольно сильно сократился, а объем обналички даже возрос.

Теперь - куда эти деньги уходят. Конечно, можно себе представить так, что они просто присваиваются владельцами, то есть уводятся от налогообложения. Это было бы еще не так плохо, если бы действительно было только так. На самом деле есть целый ряд расходов, которые могут быть покрыты только таким образом. Примерно 30% заработной платы как платили, так и платят в конвертах. В 2002 г. таким образом в стране выдавали 31% зарплаты, сейчас – 32%. Затем аренда помещений. Надо иметь в виду, что большая часть малого бизнеса работает в нежилых помещениях, которые не принадлежат предпринимателям. Они арендуются либо у муниципалитета, либо у кого-то еще. Арендные договора заключаются таким образом: сумма в контракте проставляется одна, а уплачивается реально другая. Разница - "черный" нал. С поставщиками проводят такие же расчеты, но в меньшем объеме, чем с арендаторами. За аренду теневые платежи составляют 33,7% (в 2002 г. было 36,4%), поставщикам - 31,1%(было - 27,5%) [5]. Имеются еще две статьи расходов по "черному" налу, которые особенно чувствительны. Это неформальные платежи - взятки. Суммы довольно значительные. И хотя общие объемы всех этих платежей несколько сокращаются, но в целом все-таки явление остается и представляет собой достаточно грозный масштаб.

Теневая экономика повлияла на многие процессы развития демократического общества: весьма сильно криминализированным оказался процесс приватизации - по некоторым данным большинство экономических преступлений в этой области совершается с участием коррумпированных должностных лиц органов государственной власти и управления.

Серьезный ущерб национальной экономике наносят также осуществляемые чрез страны СНГ операции по реимпорту товаров из третьих стран и, наоборот, реэкспорту российских товаров в страны дальнего зарубежья. Масштабный характер приобрели операции по незаконному вывозу значительных партий морепродуктов и леса за пределы РФ.

Теневая экономика является питательной средой для развития коррупции. Для широкого круга руководителей предприятий существует необходимость "проплачивать" те или иные операции, если они имеют дело с государственными органами, например, получение земли для застройки и т. д. При непосредственном участии коррумпированных госслужащих происходит крупномасштабное нецелевое использование средств из государственного бюджета. По разным оценкам на подкуп представителей государственного аппарата криминальные и коммерческие структуры тратят от 20 до 50 % своей прибыли [1]. Эти средства также наполняют капиталы теневой экономики.

Нынешняя экономическая политика государства напоминает поиск. С одной стороны, нарушить уже сложившуюся за 15 рыночных лет экономическую систему довольно сложно. Очевидно, что любое изменение правил затронет все без исключения слои общества, включая государственные структуры. В таком случае важна готовность к переменам, в том числе у чиновников. Впрочем, предприниматели отмечают и некоторые перемены к лучшему [4]. Рынок постепенно обретает черты цивилизованного, и в этом есть несомненная заслуга

государства. Не остались незамеченными в обществе и либеральные настроения законодателей, правила игры для которых становятся всё более и более комфортными. Однако, ни в первом ни во втором случае не следует забывать о том, что успех борьбы с теневой экономикой и коррупцией возможен лишь при условии сознательной массовой поддержки этой борьбы в обществе, а это, в свою очередь, достижимо только при наличии высокого уровня доверия граждан к государственным институтам власти и управления.

#### Список использованных источников:

1. Барсукова С., Звягинцев В. "Теневая" экономика и "теневая" политика: взаимные интересы, «Свободная мысль». - 2006. - N 7-8. - С.141-154
2. Сергеева О. «Контрагента можно проверить через инспекцию», «Учёт. Налоги. Право», 19 апреля 2007 г.
3. Чеботарева Т. «16 типовых схем по уходу от налогов "для служебного пользования ФНС», Alinga Consulting Group. - 10 апреля 2007 г.
4. Шадрина О. «Обратная сторона экономики», «Эксперт Сибирь» №35. - /19 сентября 2006 г.
5. Ясин Е. «Теневая реакция бизнеса», "Российская газета" - Федеральный выпуск №4305 от 1 марта 2007 г.
6. Электронный ресурс. – [<http://www.gks.ru>]

### ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ОРГАНЫ ВЛАСТИ КАК КЛИЕНТЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Фролов М.А. – студент, Книга А.С. – к.э.н., доцент кафедры ФМ  
Алтайский государственный технический университет (г.Барнаул)

Хорошо организованная и устойчивая банковская система является залогом успешного развития экономики. Финансовая стабильность самих коммерческих банков во многом зависит от круга привлекаемых клиентов. Отношения банка с клиентами носят коммерческий характер, и все принципы деятельности сводятся к одной цели, характерной для любой коммерческой структуры – получение максимальной прибыли при приемлемом уровне риска. Банки получают большую часть своей прибыли от размещения своих ресурсов, как собственных, так и привлеченных. Эффективность этого размещения, то есть по большому счету ссудных операций, во многом зависит от субъектов кредитования, коими могут выступать физические или юридические лица, другие банки или же органы государственной и муниципальной власти. Именно последние, на наш взгляд, по многим параметрам, являются весьма привлекательными клиентами для коммерческого банка [2].

В связи с этим исследование вопросов кредитных отношений банков с государственными и муниципальными органами власти является актуальным и востребованным как для самих коммерческих банков, так и для указанных органов власти, которые в Алтайском крае нередко обращаются за кредитными ресурсами с целью финансирования дефицита своего бюджета.

Данный сегмент кредитования практически не освещен в российской научной и методической литературе, поскольку объемы рынка кредитования региональных и местных администраций в масштабах страны невелики и составляют на начало 2008 года около 100 млрд. руб., тогда как объемы рынка кредитования коммерческих организаций превышает 6 трлн. руб. [4].

В современных условиях развитие взаимодействия коммерческих банков с органами власти региона выступает как одно из необходимых и ключевых направлений деятельности коммерческих банков, а в связи с этим возникает необходимость и научных изысканий на эту тему, которые на данный момент почти отсутствуют.

Для начала определимся, в каких формах региональные или муниципальные органы власти могут выступать в качестве клиентов коммерческих банков. Первый важный момент,

заключается в том, что по законодательству органы власти не могут открывать счетов в коммерческих банках, поскольку в России действует казначейская модель исполнения государственного бюджета [5].

В то же время существуют иные формы взаимодействия вышеуказанных субъектов. Бюджетным кодексом установлена возможность финансирования дефицита бюджетов всех уровней за счет кредитов, привлекаемых от коммерческих банков, заимствования посредством ценных бумаг. И в том, и в другом случае органы власти выступают клиентами банка.

Еще одна форма взаимодействия государственных и муниципальных органов власти с коммерческими банками связана с предусмотренной российским законодательством возможностью предоставления региональными или муниципальными органами власти гарантий обеспечения гражданско-правовых обязательств третьих лиц в процессе кредитования. В этом случае субъект Российской Федерации или муниципальное образование — гарант — дает письменное обязательство отвечать за исполнение лицом, которому дается государственная или муниципальная гарантия, обязательства перед третьими лицами полностью или частично [1].

Таким образом, как клиенты коммерческого банка органы власти могут выступать в роли заемщика, эмитента или гаранта. Каждая из представленных форм взаимодействия является привлекательной для банка, в силу нескольких причин:

а) Пониженные кредитные риски. При кредитовании данных субъектов в качестве источника погашения кредита выступают запланированные поступления в бюджет, что снижает риски неисполнения заемщиками обязательств по кредитам.

б) Устойчивая востребованность кредитных продуктов, обусловленная особенностями бюджетного процесса. Предусмотренные соответствующими бюджетами финансовые ресурсы, необходимые для реализации различных проектов, поступают в бюджет, как правило, на ежемесячной основе в размере 1/12. При этом нередко существует необходимость заблаговременного выделения ресурсов для финансирования сезонных работ (ремонтные работы в сфере ЖКХ, строительство автодорог, приобретение топлива и подготовка к отопительному сезону и др.). В таких случаях для финансирования временных кассовых разрывов используется банковский кредит. При этом целью кредита является финансирование дефицита бюджета.

в) Существенные объемы кредитных запросов.

г) Специфика возврата долга. В отличие от многих юридических лиц, предпочитающих при первой возможности досрочно погашать свои обязательства, кредиты, выданные органам власти или под их гарантию, имеют конкретный срок погашения, что связано с жесткой регламентацией бюджетного процесса.

Исходя из привлекательности данного сегмента рынка кредитования, некоторые банки становятся все более открыты для работы с администрациями. В настоящее время во многих регионах этот рынок прочно занят. В России около 40 % данного рынка занимает Банковская группа ВТБ, далее идет Сбербанк РФ, на долю которого приходится 20 %, другими крупными игроками на этом рынке выступают Росбанк, Банк Москвы и, наконец, банк Райффайзен, который часто может предложить более низкие ставки, поскольку получает финансирование из-за границы.

Что касается непосредственно Алтайского края, то здесь основными клиентами банков являются:

а) Сам субъект федерации – Алтайский край, который последние два года не привлекал кредитов напрямую, но зато выдавал гарантии, таким важным для развития края предприятиям как, например, ООО «ССБ-Лизинг». Для решения вопросов по газификации или других вопросов предоставлялись гарантии муниципальным образованиям – г. Рубцовск, г. Славгород и районам края. Государственный долг Алтайского края на 01 января 2008 в части гарантийных обязательств составлял 550 млн. руб.



б) Столица региона – г. Барнаул, который только за 2007 год привлек кредитов на 927 млн. руб., а его обязательства по гарантиям составили – 118 млн. руб. (среди предприятий, получивших гарантию такие важные для жизни города организации как ООО «Барнаулский Водоканал», МУП «Барнаулкапстрой»).

Главными кредиторами органов власти в Алтайском крае, также как и в России, являются – ОАО Банк ВТБ, на долю которого приходится около 45% рынка и Алтайский банк Сбербанка РФ.

В таком дотационном регионе, как Алтайский край потребность в кредитных средствах со стороны администраций, по мнению автора, если и будет снижаться то медленно. На территории Алтайского края при поддержке и непосредственном участии региональных администраций в ближайшее время планируется реализация ряда крупных инвестиционных проектов, призванных значительно повысить привлекательность региона, как для внешних, так и внутренних инвесторов, а также для проживания и отдыха на его территории:

- строительство и реконструкция дорог на территории края (предполагаемый объем финансирования до 2010 года около 1 млрд. руб.);

- развитие игровой зоны и зоны туристско-рекреационного типа (предполагаемый объем финансирования до 2012 г. около 30 млрд. руб.);

- продолжение строительства магистрального газопровода Барнаул - Бийск - Белокуриха и газификации жилья и котельных в городах в городах и районах края (предполагаемый объем финансирования до окончания строительства - 2 млрд. руб.).

В данных условиях на первый план выходит взаимовыгодное сотрудничество между банками и органами власти, которое в конечном итоге сводится к приемлемым стоимостным параметрам. Дело в том, что существует такой долговой инструмент привлечения средств, как облигационные займы. Именно облигационные займы на сегодняшний момент составляют большую долю государственного долга регионов Сибири. Главное преимущество облигационных займов – это долгосрочный характер (от 3 до 7 лет) и низкая стоимость привлечения (в среднем на 3–5 % ниже, чем стоимость банковских кредитов). В этом случае банкам сложно конкурировать по стоимости заемных средств, но банковские кредиты выигрывают с точки зрения простоты и скорости привлечения. К тому же позиция власти такова, что обращение только к одному инструменту опасно. Власть обязана диверсифицировать риски. [3]

Таким образом, ситуация на рынке кредитования региональных и муниципальных органов власти, для банков, на сегодняшний момент складывается удачно. Существует устойчивая потребность в кредитных ресурсах, риски кредитования практически отсутствуют. Однако высокая конкуренция со стороны облигаций заставляет банки реагировать, а главным параметром в этом случае становится процентная ставка. Отсюда задача, которую предстоит решить банкирам, чтобы развиваться в этом направлении кредитования – снижение стоимостных условий. Это возможно благодаря привлечению капитала с западных рынков, стоимость ресурсов на которых значительно ниже. Однако в этом случае, возникают проблемы, связанные с нестабильностью на данных рынках из-за неопределенности с рынком ипотечного кредитования. Другим направлением снижения ставки является уменьшение сроков привлечения средств, дело в том, что в некоторых случаях возможно дробление, например, годового кредита, на два полугодовых, тогда ставка по кредитам будет меньше.

Еще одним направлением по повышению эффективности банковской деятельности в этом направлении, является повышение оперативности и скорости принятия решений, этот момент особо важен на региональном уровне, где филиалам предоставлено недостаточно полномочий. По мнению автора, упрощение согласовательных процедур с Главными офисами и возможность самостоятельного принятия более высоких рисков позволит повысить привлекательность банковских кредитов для органов власти.

Список использованных источников:

1. Бюджетное право: учебное пособие / под ред. Поляка Г.Б. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 223 с.
2. Стародубцева Е.Б. Основы банковского дела: учебник / Е.Б. Стародубцева – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2007. – 256 с.
3. Данилова Ю. Главное – не заиграться / Ю.Данилова // Континент Сибирь. – 2006. - №5. – С.8
4. Мещеряков И. Развитие рынка кредитования региональных и местных органов власти в 2004-2007 гг. / И. Мещеряков // Рынок ценных бумаг. - 2007. - № 13. - С.75
5. Роль банковского сектора в социально-экономическом развитии региона: материалы Межрегиональной научно-практической конференции 16 октября 2007 г., г.Барнаул. - Барнаул: Азбука, 2005. – 250 с.
6. Шустов В.В. Взаимодействие региональных органов власти и коммерческих банков в сфере кредитно-денежных отношений / В.В. Шустов // Финансы и кредит. - № 18.-2006.- С.5
7. Яндиев М. Кредитоспособность администрации субъектов Российской Федерации / М. Яндиев // Рынок ценных бумаг. - 2004. - № 21. - С.76-80
8. Никифоров С. Муниципальное кредитование в России / С. Никифоров // Журнал «Управа». – 2006. - №4. – С.3

## РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНОВ.

Чабыкова Е.П. – студент, Щербакова Н.В. – к.э.н., доцент

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

1. Сегодня банковский сектор переживает трудные времена, что отчасти можно объяснить двумя причинами. Первая заключается в низком уровне доверия к банкам клиентов, кредиторов, инвесторов. Вторая причина скрыта в отставании темпов развития российского банковского сектора по размерам совокупного капитала и активов по сравнению с иными банковскими системами экономически развитых государств. В настоящее время уровень совокупного капитала российских банков по отношению к ВВП едва превышает 6%. На основании данных бюллетеня банковской статистики лишь 417 банков имеют зарегистрированные уставные капиталы свыше 150 млн. рублей, эквивалентные примерно 5 млн. ЕВРО, т.е. минимальному уровню капитала при котором организация может быть зарегистрирована ЦБ РФ как банк[1].

2. Развитие и укрепление банковской системы РФ является основной задачей ЦБ РФ. Проблема заключается в том, что для укрепления банковской системы нужен эффективный банковский надзор, однако практика показывает, что такого надзора еще нет, кроме того важную роль играет поддержка ликвидности не только крупных банков, но и мелких и средних банковских институтов.

3. Роль местных банков в развитии экономики регионов велика, да и реализация приоритетных национальных проектов национальных проектов в регионе без их участия немислима, однако возможности их ограничены. Но распределение банков по территории страны неравномерно. Так, всего по РФ существует 1135 региональных кредитных организаций из них в центральном Федеральном округе находится 631 кредитная организация, в Северо-западном федеральном округе – 81, в южном федеральном округе – 118, в Приволжском федеральном округе – 134, в Сибирском федеральном округе - 68, в Дальневосточном федеральном округе – 40[2]. На территории Алтайского края функционирует 8 региональных кредитных организаций (ОАО «АлтайБизнес-Банк», ОАО «Народный земельно-промышленный банк», ООО «Алтайкапиталбанк», ОАО «Региональный кредит», ЗАО «Зернобанк», ООО «Краевой Коммерческий Сибирский социальный банк», ООО «Тальменка-банк», ОАО «ФорБанк») [3]. Российскую банковскую систему отличает весьма высокая степень концентрации капитала. На 200 крупнейших российских банков приходится от 84 до 93% совокупных активов, кредитов, депозитов и средств компаний на расчетных счетах. На пятерку крупнейших банков приходится 31%

средств на расчетных счетах, 43% активов, 46% кредитов и 70% частных вкладов.[4] С одной стороны это не удивительно – ведь капитал и банки концентрируются там, где есть деньги. Но есть и социальные задачи, которые решает сейчас банковская система. Неравномерное распределение банков по территории страны противоречит интересам населения и страны. У большинства региональных банков есть свои преимущества: они более приближены к своим клиентам, поскольку хорошо знают особенности своего региона, возможности и потребности его граждан.

4. Региональные банки поставлены в достаточно жесткие условия выживания по сравнению с крупными банковскими институтами страны. Волна роста благосостояния постепенно исходит из центра и достигает регионального уровня. Несмотря на повышение роли региональных банков, которые постепенно увеличивают свою клиентскую базу, расширяют спектр предоставляемых услуг и наращивают уставный капитал, проблема острой конкуренции с инорегиональными банками на рынке финансовых услуг остается актуальной. Так, например, в Алтайском крае работают 55 филиалов кредитных организаций других регионов, в 13 из которых головная компания организации находится в регионе, и в 42 из них головные компании организаций находятся в других регионах. Поэтому для решения этой дилеммы необходима поддержка со стороны администрации региона, которая заинтересована в развитии местного банковского сектора. В Алтайском крае такая поддержка активно осуществляется. Постановлением Администрации Алтайского края от 14.16.2007 №271 одобрена Программа развития банковского сектора в Алтайском крае на 2007-2010 годы. В настоящее время подписано соглашение между администрацией края и алтайским банковским союзом о сотрудничестве в области реализации данной программы. Реализация финансовых и инвестиционных проектов региона должна учитывать как интересы экономики региона, так и интересы региональных финансовых институтов [2].

5. Кроме того, что мелким банкам и без того тяжело конкурировать с крупными Российскими банками, существует так же опасность проникновения иностранного капитала на территорию страны. С одной стороны попытка жить по образу закрытой экономики, не может быть успешной, потому что это противоречит рыночным отношениям. С другой стороны, наша сегодняшняя банковская система достаточно молода и проникновение иностранного капитала на данном этапе ее развития, приведет к усилению национальной зависимости нашего государства от упомянутого капитала. Так как в настоящее время РФ активно стремится вступить ВТО, то российским банкам следует подготовиться к конкурентной борьбе с зарубежными банками и их капиталами. А для этого необходимо еще время. Позиция правительства России по отношению к работе иностранных банков на нашей территории, по мнению многих специалистов, вполне взвешена.

6. Несомненно банк обязан развивать спектр услуг, который отвечал бы требованию самого взыскательного клиента. Большие возможности для решения этих задач предоставляет создание банковских холдингов и банковских групп. Но эти возможности могут быть реализованы при одном условии, являющимся показателем работы любого банка – при постоянном увеличении капитала банка. Причем этот показатель носит и политический характер, ибо частный капитал увеличивается только тогда, когда он верит в экономику, верит в страну где он размещен.

7. Сбережения граждан, в условиях инфляции в нашей стране тают достаточно активно. Причина этого в том, что банки устанавливают ставки по депозитам, которые заметно ниже уровня инфляции и в итоге вкладчик получают деньги, “сгоревшие на костре” инфляции. Так уровень инфляции 2006 году по сравнению с 2005 составил 110,3%, а в 2007 году по сравнению с 2006 году - 111,6 %.[5]

8. Подводя итог всему выше сказанному следует сделать вывод о том, что в настоящее время все региональные банки в РФ находятся только в начале пути своего развития и имеют ряд различных проблем. Но несмотря на это их роль в банковской системе несомненно велика. Региональные банки непосредственным образом влияют на состояние региональной

экономики, предоставляя больше кредитов физическим лицам, малым и средним предприятиям; их влияние гораздо существеннее, чем влияние столичных банков. При этом содействие региональным банкам напрямую повышает потенциал региональной экономики, - местный бизнес получает больше финансовых средств. Региональные банки не могут, как правило, рассчитывать на деньги корпораций, зато к ним охотнее идут средние и малые предприниматели, да и местное население им больше доверяет. Во время дефолта, во всех остальных случаях, во время кризиса «недоверия», мелкие и средние банки выжили легче, чем крупные. Кризисы чаще всего касались больших, крупных банков. Это с одной стороны, а с другой — в каждом регионе существует своя специфика экономической жизни. И тогда, когда наши предприятия только становятся на ноги, когда на самом деле еще нет настоящих залогов, нет умения работать с банками, а есть только честное имя и желание создать бизнес, то региональные банки берут на себя эти риски и под эти риски работают.

Для решения многих из существующих проблем региональных банков сегодня необходима разработка особых механизмов обеспечения конгруэнтности банковской и бюджетной системы, фондового рынка и реального сектора экономики с целью обеспечения роста региональных экономик и создания работающего финансового рынка с полноценной структурой.

#### Список использованных источников:

1. <http://www.viu-online.ru>
2. <http://www.cbr.ru>
3. <http://www.altairegion22.ru>
4. <http://www.finansy.ru>
5. <http://www.gks.ru>

### ВНЕУЧЕБНАЯ И ВОСПИТАТЕЛЬНАЯ РАБОТА КАК ВАЖНАЯ КОМПОНЕНТА КАЧЕСТВА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Щербакова Н.В. - доцент

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

Внеучебная и воспитательная работа сегодня составляют важную компоненту качества высшего образования и проводится для формирования у каждого студента сознательной гражданской позиции, стремления к сохранению и приумножению нравственных, культурных и общечеловеческих ценностей, а также выработки навыков конструктивного поведения в новых экономических условиях.

Российскому обществу, работодателям сегодня нужны специалисты, обладающие не только определенными знаниями, умениями и навыками, но и ведущие здоровый образ жизни, предприимчивые, имеющие активную жизненную позицию, умеющие применить лидерские качества. Многие руководители при подборе персонала обращают внимание на личностные качества человека, ответственность, инициативность, коммуникабельность.

Создание условий для формирования активной жизненной позиции студентов, для их гражданского самоопределения и самореализации является главной задачей воспитательной и внеучебной деятельности в высшем учебном заведении.

Можно выделить три уровня реализации воспитательной и внеучебной работы со студентами. На первом уровне – уровне высшего учебного заведения – осуществляется координация воспитательной и внеучебной работы, осуществляется взаимосвязь с руководителями подразделений ВУЗа, ответственными за воспитательную и внеучебную работу по кафедрам; кураторами; органами студенческого самоуправления. Таким образом, основу управления внеучебной работой составляет координация учебной и внеучебной деятельности преподавателей и студенческих общественных организаций.

На втором уровне – уровне факультетов ВУЗа – осуществляется организация воспитательной и внеучебной работы со студентами, целью которой выступает

формирование у студентов гражданской позиции по актуальным проблемам современной жизни. Основными составляющими этой работы являются проведение рабочих совещаний с кураторами академических групп, информационное обеспечение студентов; пропаганда ценностей физической культуры и здорового образа жизни; анализ и контроль воспитательной и внеучебной работы; распространение передового опыта работы других вузов; изучение общественного мнения студентов.

Третий кафедральный уровень предполагает для обеспечения воспитательной и внеучебной работы со студентами назначение ответственного за воспитательную и внеучебную работу по каждой кафедре; кураторов академических групп. Основными направлениями деятельности кураторов являются: ознакомление студентов с историей и традициями университета; ознакомление студентов с нормативно-правовыми документами ВУЗа; сплочение коллектива группы; содействие решению социально-бытовых проблем; формирование мотивации здорового образа жизни, социально-психологическая поддержка; развитие творческого потенциала студентов.

Реализация внеучебной работы и воспитательной предполагает осуществление мероприятий по первичной профилактике наркомании и других видов зависимостей среди студентов; адаптации студентов первого курса; гражданско-патриотическому воспитанию студентов; нравственно-эстетическому воспитанию; укреплению физического здоровья студентов; воспитанию нравственных качеств, интеллигентности; формированию личностных качеств, необходимых для эффективной профессиональной деятельности; развитию умений и навыков управления коллективом в различных формах студенческого самоуправления.; развитию досуга студентов.

Оценка эффективности проводимой внеучебной и воспитательной работы со студентами составляет значимый компонент оценки качества образования и предполагает анализ показателей, отражающих учебную успеваемость студентов, программно-методическую обеспеченность воспитательной работы, социальные условия обучения и проживания студентов, вклад студентов в формирование имиджа вуза, конкурентоспособность выпускников вуза на рынке труда, вовлеченность студентов в научно-исследовательскую работу, оздоровительно-спортивную деятельность.

Исходя из анализа опыта деятельности высших учебных заведений России, в качестве одного из возможных направлений совершенствования внеучебной и воспитательной работы в АлтГТУ им. И.И. Ползунова может быть рассмотрено проведение Фестиваля студентов. Цель фестиваля – духовное обогащение студентов вуза, приобщение их к миру поэзии, творчества, ценностям отечественной и мировой культуры, развитие творческой личности. В конкурсную программу фестиваля могут быть включены конкурсы: поэтический; исполнительский (декламация, вокал, малые театральные формы); фотоконкурс, живопись. В фестивале могут принять участие не только студенты, магистранты, аспиранты, но и преподаватели учебного заведения. Проведение фестиваля будет способствовать осуществлению воспитательной миссии учебного заведения, созданию и приумножению его культурных традиций.

Список использованных источников:

1. Кагерманьян В. С., Кучер Н. И., Пономарев А. В. и др. Модернизация воспитательной деятельности в вузах: мониторинг и рекомендации. М., 2004. 64 с. (Система воспитания в высшей школе: Анатолические обзоры по основным направлениям развития высшего образования; Вып. 5).

2. Пономарев А. В., Вишневецкий Ю. Р., Осипчукова Е. В. и др. Опыт организации внеучебной работы в Уральском государственном техническом университете. Екатеринбург, 2006. 346 с.

ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ КУРАТОРА В ВУЗЕ

Ярышева Татьяна Николаевна – ст. преподаватель, куратор группы ФК-63

Внеучебная воспитательная работа со студентами в высшей школе является важнейшей составляющей качества подготовки специалистов и проводится с целью формирования у каждого студента сознательной гражданской позиции, стремления к сохранению и приумножению нравственных, культурных и общечеловеческих ценностей, а также выработки навыков конструктивного поведения в новых экономических условиях.

Воспитательная деятельность направлена на:

- передачу студентам социально-культурного опыта предыдущих поколений через организованный процесс обучения и воспитания,
- постоянный анализ и учет факторов, влияющих на результаты учебно-познавательной деятельности студентов, изучение личностных и профессионально-значимых качеств обучающихся,
- гуманизацию отношений "педагог" - "студент",
- изучение психологического климата в студенческих группах, формирование студенческого коллектива, выявление статусного положения каждого студента в нем,
- создание условий для реализаций творческого потенциала каждого студента через его вовлечение в различные виды социально-организованной деятельности (учебная, научно-исследовательская, художественная, спортивная, творческая, организационно-коммуникативная и др.).

Кураторство - одна из форм воспитательной работы. Сегодня работа кураторов в университете направлена на решение *приоритетной задачи* вузовского воспитания - создание оптимальных условий для саморазвития личности студента. Куратор должен участвовать в решении этой задачи путем консультирования, ориентации и психологической поддержки студентов. Помимо этой задачи важным является помощь в социальной адаптации студентов-первокурсников и приобщение их к корпоративной культуре университета.

От качества образования и воспитания, которые получают студенты в университете, в решающей мере зависят темпы технологического, экономического, политического развития страны, состояние культуры и духовности общества. Кураторство является одним из основных стратегических направлений воспитательной работы университета.

В период студенческой жизни для молодых людей университет становится вторым домом. Поэтому естественным является создание максимально благоприятной атмосферы пребывания студентов в вузе. Благоприятная атмосфера закладывает основы профессиональной этики будущих специалистов.

Существуют причины, в силу которых процесс приспособления учащихся к специфике высшего учебного заведения усложняется.

Вчерашний школьник, приходя в вуз, сталкивается с совершенно новой для него системой образования во всех отношениях. Эта система отличается от школьного обучения и организационно, и методически, и содержательно, и по своим основным целям и направлениям. Кроме того, меняется «качество территории». Теперь он находится не среди 25 одноклассников, а в поточной аудитории, рассчитанной на 100–150 человек, что производит на вчерашних абитуриентов разное впечатление — от чувства восторга от новизны до ощущения затерянности. Естественная человеческая потребность в «личной востребованности» зачастую остается неудовлетворенной. Первый семестр первого года обучения — это период адаптации студента к новой системе образования. Быстрая и успешная адаптация к жизни вуза студентов первого курса является залогом успешности овладения ими профессией — того, ради чего они пришли в университет, и того, ради чего работает вся система высшего образования. Существенная роль в адаптации студентов отводится кураторам академических групп.

Содержание работы куратора значительно отличается от работы классного руководителя. Оно определяется, в том числе, и возрастными особенностями студентов-первокурсников.

Это совершенно иной возраст со своими специфическими психологическими особенностями и возрастными интересами. В этот возрастной период завершается формирование идентичности. Здесь на первый план выступает потребность в профессиональном самоопределении и принятии участия в экономической, политической и общественной жизни общества.

Работа куратора требует большой эмоциональной отдачи, приложения интеллектуальных усилий, постоянного педагогического и психологического роста и совершенствования. Современный куратор не должен быть равнодушным, пассивным наблюдателем. Взаимоотношения между куратором и студентом должны быть доброжелательными, доверительными, культурными.

На куратора возлагается ответственность за судьбу студента и поэтому он должен знать индивидуальные особенности личности каждого студента, иметь сведения о месте, условиях проживания его самого и родителей, поддерживать связи с родителями, деканом и преподавателями, ведущими в данный промежуток времени занятия в группе, проявлять заботу и оказывать им посильную помощь в случае необходимости.

Процессы обучения и воспитания в вузе неразделимы. Придать им необходимую эффективность можно лишь, действуя целеустремленно и системно, опираясь на лучшие традиции прошлого и постоянный творческий поиск в текущей вузовской жизни.

## ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

Синиченко С.Н. - студент группы ФК-41, Ларионова И.А. - доцент  
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Внутренний аудит есть деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование деятельности организации. Внутренний аудит помогает организации достичь поставленных целей, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления. Такое определение даёт Институт Внутренних Аудиторов (The Institute of Internal Auditors), созданный в 1941 г., являющийся международной профессиональной ассоциацией внутренних аудиторов, объединяющей под своим началом 93 тыс. человек в 160 странах. Российский Институт внутренних аудиторов (ИВА) был зарегистрирован в 2000 г..

Современный внутренний аудит в состоянии и должен выполнять сложные и разнообразные задачи. Если изначально на него возлагались только задачи по проведению проверок на предприятии и поиска ошибок в его отчетности, то на сегодняшний день внутренние аудиторы занимаются так же консультированием бухгалтеров, проверкой внутренней документации предприятий (для оценки качества информации, выдаваемой управленческой системой), оценкой и улучшением эффективности систем бухгалтерского и налогового учета. Кроме того, внутренний аудит призван наладить контроль над расходами и дисциплиной в отделах. Ну и, наконец, внутренние аудиторы призваны выявлять скрытые резервы для повышения эффективности работы всего предприятия.

Внутренний аудит - понятие не новое, особое внимание он привлек к себе не так уж давно, что было обусловлено рядом факторов:

1. Внутренний аудит является одним из немногих доступных на данный момент и в то же время недооцененных ресурсов, правильное использование которых может повысить эффективность компании.

2. Череда громких корпоративных скандалов, прокатившихся по США и Западной Европе, дала основания считать, что институт внешнего аудита может давать серьезные сбои, вследствие которых терпят банкротства даже крупнейшие фирмы.

3. Наличие в компании хорошего корпоративного управления, одним из неотъемлемых звеньев которого становится внутренний аудит, - положительный сигнал для потенциальных инвесторов и кредиторов, повышающий инвестиционную привлекательность компании.

В российских условиях к вышеназванным факторам добавляется ряд других. Прежде всего, это желание собственников и менеджмента упорядочить структуру и организацию бизнес-процессов, что может привести к существенной экономии средств компании. Кроме того, наличие внутреннего аудита становится весьма актуальным для собственников-управленцев, которые отходят от непосредственного ведения дел на фирме, передавая бразды правления в руки профессиональных менеджеров. Планы выхода в краткосрочной или среднесрочной перспективе на международные рынки капитала диктуют компаниям необходимость создания служб внутреннего аудита. В частности, правила крупнейших фондовых бирж предусматривают наличие в компании внутреннего аудита как обязательное условие внесения ценных бумаг компании в котировальные списки биржи.

Ещё одной причиной можно назвать – постоянное изменение налогового законодательства и его «несовместимость» с бухгалтерским. Разобраться в этих тонкостях может далеко не каждый бухгалтер, а цена ошибки в учёте может быть чревата значительными проблемами.

Говоря о внутреннем аудите, необходимо отметить, что проводится он, может как штатным, так и приглашёнными аудиторами.

Однако практика показала, что:

1. Затраты на создание и содержание отдела внутреннего аудита на 30–50 процентов дешевле по сравнению с затратами на внешних консультантов.

2. Оперативность службы внутреннего аудита значительно выше, чем у приглашённых консультантов - внутренние аудиторы лучше знакомы со спецификой деятельности предприятия и со всеми проблемами, которые возникают у фирмы. Внешние же консультанты не всегда способны правильно оценить ситуацию.

3. Специалисты собственной аудиторской службы более заинтересованы в эффективной деятельности предприятия.

В тоже время создание штатной службы внутреннего контроля может иметь существенные недостатки, а именно – нарушение основополагающих принципов деятельности аудиторов: независимости от руководства, объективности и лояльности.

К недостаткам штатной службы внутреннего аудита, по сравнению со сторонними специалистами, относят так же процесс её организации, который включает выбор следующих элементов:

- Способ организации службы. На сегодняшний момент разработаны следующие формы организации службы внутреннего аудита (СВА): 1) в форме постоянно действующей ревизионной комиссии (ревизора), избираемой и принимаемой ежегодно на общем собрании акционеров для утверждения годовой отчетности; 2) в форме отдела внутреннего аудита, подотчетного непосредственно руководителю предприятия; в форме группы контроля; 3) в форме инвентаризационного бюро.

- Примерный состав и структура СВА (с позиции штатного расписания: кто возглавляет, кому подчиняются, какие специалисты необходимы в отделе);

- Разработка унифицированных форм отчётности для предоставления результатов деятельности СВА и т.д.

В заключении необходимо отметить, что внутренний аудит не является панацеей от всех бед для организации. Например, внутренний аудит:

- не может ликвидировать или идентифицировать все случаи человеческих ошибок или злоупотреблений, но может минимизировать их вероятность и увеличить вероятность их скорого обнаружения посредством аудита систем/процедур;

- не может аудировать каждый бизнес-процесс каждый год, но может оптимизировать выбор проверяемых областей/подразделений на основе проведения предварительного риск-анализа;



- не должен разрабатывать процедуры для подразделений/отделов компании, поскольку это отрицательно влияет на независимость внутреннего аудита, но может анализировать процедуры, разработанные другими подразделениями/отделами, на предмет их эффективности в рамках системы внутреннего контроля компании.

И, следовательно, решение о создании СВА должно приниматься организацией самостоятельно, исходя из вытекающих для неё плюсов и минусов.