

КОРПОРАТИВНЫЕ БАНКОВСКИЕ КАРТЫ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ПЛАТЕЖНЫЙ ИСТРУМЕНТ

Александрова С.А. – студентка, Глазкова Т.Н. – кандидат экономических наук, доцент
Алтайский государственный технический университет (г.Барнаул)

В течение последних лет наблюдается динамичное развитие товарно-денежного оборота. Данная позитивная динамика обусловлена не только экономической составляющей, но и прогрессированием самой системы расчетов. В последнее время высокую популярность приобрела система безналичных расчетов посредством банковских карт.

Основными предпосылками развития российского рынка банковских карт являются:

- интеграция в мировую систему безналичных платежных систем;
- стремление кредитной организации выйти на международный рынок и, как следствие, возрастание его престижа и привлекательности для клиента;
- организация оперативных и удобных для клиентов форм расчетов;
- уменьшение объема наличных средств, вследствие этого снижение стоимости осуществляемых операций.

Согласно Положению «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт», банковские карты являются видом платежных карт как инструмента безналичных расчетов, предназначенного для совершения физическими лицами, в том числе уполномоченными юридическими лицами, операций с денежными средствами, находящимися у эмитента, в соответствии с законодательством Российской Федерации и договором с эмитентом. [1]

Экономистами выделяются три сектора рынка банковских карт:

1. "корпоративные" банковские карты. Применяются для осуществления расчетов от имени юридического лица или индивидуального предпринимателя;
2. "зарплатные" банковские карты. Используются организациями для начисления заработной платы работникам и служащим;
3. "розничные" банковские карты. Оформляются физическими лицами в индивидуальном порядке для получения платежного инструмента и доступа к кредитным ресурсам.[5]

В последнее время в сфере предпринимательской деятельности все чаще стали применяться расчеты между контрагентами с помощью корпоративных карт, что помогает хозяйствующим субъектам экономить время, способствует более мобильному осуществлению предпринимательской деятельности. Тем не менее, на сегодняшний день данный вид расчетов является достаточно новым для российской платежной системы и для большинства российских компаний мало понятным. В докладе раскрываются основные вопросы, касающиеся расчетов с использованием корпоративных банковских карт.

Корпоративные карты для юридических лиц делятся на расчетные (дебетовые), кредитные и предоплаченные.

Расчетная (дебетовая) карта предназначена для совершения операций ее держателем в пределах установленной банком - эмитентом суммы денежных средств. Расчеты по этому виду карт осуществляются за счет денежных средств клиента, находящихся на его банковском счете, или за счет кредита, предоставляемого банком - эмитентом клиенту в соответствии с договором банковского счета при недостаточности или отсутствии на банковском счете денежных средств (овердрафт).

Кредитная карта предназначена для совершения ее держателем операций, расчеты по которым осуществляются за счет денежных средств, предоставленных банком - эмитентом в пределах установленного лимита в соответствии с условиями кредитного договора.

Предоплаченная карта предназначена для совершения ее держателем операций, расчеты по которым осуществляются банком - эмитентом от своего имени, и удостоверяет право требования держателя предоплаченной карты к кредитной организации - эмитенту по оплате

товаров (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности) или выдаче наличных денежных средств.

В соответствии с пунктом 2.5 Положения «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт», клиент – юридическое лицо, индивидуальный предприниматель осуществляет с использованием корпоративных карт следующие операции:

- получение наличных денежных средств в валюте Российской Федерации для осуществления на территории Российской Федерации в соответствии с порядком, установленным Банком России, расчетов, связанных с хозяйственной деятельностью, в том числе – с оплатой командировочных и представительских расходов;

- оплата расходов в валюте Российской Федерации, связанных с хозяйственной деятельностью, в том числе – с оплатой командировочных и представительских расходов, на территории Российской Федерации;

- иные операции в валюте Российской Федерации на территории Российской Федерации, в отношении которых законодательством Российской Федерации, в том числе нормативными актами Банка России, не установлен запрет (ограничение) на их совершение;

- получение наличных денежных средств в иностранной валюте за пределами территории Российской Федерации для оплаты командировочных и представительских расходов.

Запрещенные операции по корпоративным картам:

- запрещается выплата заработной платы и выплат социального характера с использованием Карт;

- клиенту - резиденту РФ запрещается получать наличную иностранную валюту на территории РФ.

Эмиссия банковских карт для юридических лиц осуществляется кредитной организацией на основании договора банковского счета, предусматривающего совершение операций с использованием банковских карт. Конкретные условия предоставления денежных средств для расчетов по операциям, совершаемым с использованием банковских карт, порядок возврата предоставленных денежных средств, порядок документального подтверждения предоставления и возврата денежных средств, а также начисления и уплаты процентов определяются в договоре с банком.[1]

Юридическое лицо устанавливает перечень лиц, на имя которых выпускаются корпоративные банковские карты. Корпоративная карта оформляется непосредственно на физическое лицо - держателя карты, которое может осуществлять с использованием расчетных разрешенные операции. [1]

Согласно пп. 1 п. 2 ст. 23 НК РФ налогоплательщики - организации и индивидуальные предприниматели обязаны письменно сообщать в налоговый орган об открытии или закрытии счетов (в течение семи дней). Под понятием "счет" понимается расчетный (текущий) счет и иной счет в банке, который открывается на основании договора банковского счета, на который зачисляются и с которого могут расходоваться денежные средства организаций (п. 2 ст. 11 НК РФ). Нарушение налогоплательщиком установленного срока представления в налоговый орган информации об открытии или закрытии счета в каком-либо банке влечет взыскание штрафа в размере 5000 руб. (п. 1 ст. 118 НК РФ).

Минфин считает: счет, открытый с использованием банковских карт, подпадает под определение, приведенное в п. 2 ст. 11 НК РФ, и о его открытии необходимо сообщить в инспекцию. [2]

Действующее законодательство не содержит запрета на участие средств третьих лиц в формировании остатка на карточном банковском счете. Более того, ЦБ РФ прямо указал: кредитная организация вправе осуществлять зачисление на банковские счета клиента, по которым совершаются операции с расчетными (дебетовыми), кредитными картами, денежных средств, перечисленных третьими лицами, если договором банковского счета не предусмотрено иное.

Итак, выделим преимущества использования корпоративных банковских карт

Корпоративная карта - универсальное средство расчетов, является выгодной альтернативой чековой книжки, ее можно использовать как для операций по получению наличных денежных средств, так и для расчетов в магазинах, ресторанах, пунктах проката автомобилей, кассах продажи билетов и т.п.

Отметим такой момент. Оплата товаров, работ или услуг посредством банковской карты согласно является инструментом безналичных расчетов. [1] С одной стороны, это означает, что установленный ЦБ РФ лимит расчетов наличными в рамках одного договора (100 000 руб.) на расчеты с использованием корпоративных карт не распространяется.[5] С другой стороны, в соответствии кредитная организация - эмитент обязана определить максимальную сумму наличных денежных средств в рублях, которая может выдаваться клиенту - юридическому лицу, индивидуальному предпринимателю в течение одного операционного дня. ЦБ РФ рекомендует коммерческим банкам устанавливать данный лимит в размере не выше 100 000 руб. Эту рекомендацию можно применить в отношении операций по получению наличных денежных средств в рублях в течение одного операционного дня по каждой расчетной (дебетовой) или кредитной карте, выданной уполномоченному сотруднику клиента - юридического лица, индивидуального предпринимателя. [4]

Явное преимущество карт - обеспечение контроля за расходованием денежных средств. Потратить выданные деньги на свои нужды и только через некоторое время произвести необходимую операцию сотрудник не сможет. Все направления движения денег по счету будут показаны в отчете банка.

Корпоративная банковская карта очень удобна, если сотрудники фирмы постоянно берут деньги под отчет. Карта обеспечивает им круглосуточный доступ к счету и независимость от режима работы банка. В случае возникновения серьезных претензий к держателю организация может заблокировать карту сотрудника или объявить ее недействительной.

Корпоративные карты для сотрудников, выезжающих в заграничные командировки, избавляют организации от необходимости открытия валютного счета и покупки иностранной валюты на командировочные расходы. Сотрудникам организации не придется декларировать и показывать наличность.

Корпоративная карта дает возможность получить наличную иностранную валюту непосредственно в стране, куда командированы работники. При этом деньги будут списываться с карточного счета с автоматической конвертацией командировочных расходов в валюту той страны, в которой находится держатель корпоративной карты. Кроме того, в случае продления зарубежной командировки сотрудника организация в любой момент может оперативно пополнить счет.

Корпоративная карта упрощает процесс и экономит время при бронировании авиабилетов, автомобилей, номеров в отелях во всех странах, предоставляет возможность воспользоваться скидками авиакомпаний и торгово-сервисных предприятий.

Преимущества корпоративных банковских карт налицо. Они сочетают в себе быстроту оплаты наличными деньгами и высокий уровень безопасности безналичных расчетов крупными суммами. Корпоративные карты – это современная форма выдачи денежных средств под отчет сотрудникам предприятия.

Список использованных источников:

1. Положение Банка России от 24 декабря 2004 г. № 266-П «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт»
2. Письмо Минфина РФ от 30 декабря 2008 г. N 03-11-05/318
3. Письмо ЦБ РФ от 30.01.2009 N 08-31-1/478 По вопросу права банка осуществлять зачисление на банковские счета клиента, по которым совершаются операции с расчетными (дебетовыми) банковскими картами, денежных средств, перечисленных третьими лицами
4. Письмо ЦБ РФ от 25.09.2009 N 117-г "Обобщение практики по вопросам выпуска банковских карт и совершения операций с их использованием"

5. Указание Банка России от 20.06.2007 N 1843-У "О предельном размере расчетов наличными деньгами и расходовании наличных денег, поступивших в кассу юридического лица или кассу индивидуального предпринимателя"

6. Банковское дело: Учеб. 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. О.И. Лаврушина. М., 2005.

7. Занин Т.В. О правовой природе расчетов с использованием платежных карт // Вестник ТГТУ. 2008

УПРАВЛЕНИЕ СРЕДСТВАМИ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ
Аржанцева А.В. – студент, Ярышева Т. Н. - старший преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В 2002 году распределительную пенсионную систему сменила накопительно-распределительная, одной из основ которой стало создание механизма управления пенсионными накоплениями с целью увеличения будущей пенсии.

Основная задача управления пенсионным капиталом заключается в обеспечении его сохранности и устойчивой доходности в долгосрочном периоде, поэтому эффективность инвестирования становится основным критерием при выборе способа управления.

В настоящее время, в соответствии с Федеральным законом №111 «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации», граждане, имеющие накопленные средства, могут распорядиться ими следующим образом:

- воспользоваться услугами негосударственного пенсионного фонда (НПФ), в котором происходит формирование, учет, инвестирование накоплений

- передать средства в доверительное управление частной (ЧУК) или государственной управляющей компании (ГУК), имеющей расширенный портфель и портфель государственных ценных бумаг. Не воспользовавшиеся выбором УК граждане инвестируют свои средства через расширенный портфель «Внешэкономбанка».

НПФ и УК могут инвестировать средства пенсионных накоплений не только в государственные ценные бумаги, но и в акции, облигации российских организаций, а также в такие финансовые инструменты как банковские депозиты, ипотечные бумаги, облигации международных эмитентов.

Объем средств пенсионных взносов на финансирование накопительной части трудовой пенсии с начала проведения реформы значительно возрос.

Большая часть этих средств - более 90% - управляется Внешэкономбанком России, который инвестирует их в государственные ценные бумаги, тем самым обеспечивая лишь минимальную доходность, но и безрисковость (портфель государственных ценных бумаг), или включает в расширенный портфель также и другие разрешенные законом финансовые инструменты. В силу значительного объема средств, даже расширенный портфель ГУК, создаваемый с целью повышение эффективности «работы» пенсионных денег, не обеспечивает доходности, сохраняющей пенсионные накопления от воздействия инфляции.

В этой связи анализ доходностей ЧУК показал, что большинство компаний обеспечивают необходимый уровень доходности, покрывающий инфляцию, за счет преобладания в структуре рискованных финансовых инструментов. Но, находясь в тесной взаимосвязи с фондовым рынком, пенсионные накопления из-за этого они более подвержены негативному воздействию экономических кризисов.

С целью сохранения инвестируемых накоплений, перераспределение средств в структуре портфеля с повышением доли надежных, но менее доходных активов, представляется наиболее целесообразным для компаний придерживающихся агрессивной инвестиционной стратегии. Такой тип поведения наблюдался в некоторых частных управляющих компаниях в 2008 году. Кроме того, частные управляющие компании, в

распоряжении которых находилась денежные средства в небольших объемах, из-за их мобильности, а также благодаря грамотному менеджменту, снизили потери в кризис.

Сложившаяся в последующем благоприятная обстановка на фондовом рынке позволила большинству компаний отыграть потерянные позиции и по итогам шестилетнего периода «выйти в ноль» с инфляцией. При этом отдельные консервативнее портфели, как государственный так и частные, также показывали низкую и отрицательную доходность в кризис и в период бурного роста, но совокупные потери от воздействия инфляции за анализируемый период можно оценить гораздо выше, чем убытки большинства других пенсионных портфелей.

Частные управляющие компании отмечают, что на рынке должны быть представлены разные стратегии инвестирования средств для будущих пенсионеров. Они подразумевают не только разную доходность, но и разный риск, в том числе и с возможными убытками. Но итоговый многолетний результат инвестирования у таких компаний оказался лучше, чем у ВЭБа.

Доходность портфеля ВЭБ оказалась значительно ниже средней доходности частных управляющих компаний. В предкризисном 2007 году ВЭБ смог показать доходность на уровне доходностей ЧУК, что связано в первую очередь с консервативностью его портфеля в тот период и убытками управляющих компаний.

Стоит также отметить, что совокупная доходность государственной управляющей компании за исследуемый период не стала значительно ниже инфляции, и, несмотря на консервативный характер портфеля, покрывает инфляцию за 2004-2009 гг. на том же уровне, что и многие частных компаний.

Таким образом, эффективность управления средствами пенсионных накоплений УК во многом зависит целей инвестирования: сохранность сбережений обеспечивают портфели структуру которых во многом формируют государственные ценные бумаги, но обеспечить доход можно только подвергая накопления определенному риску.

Средствами пенсионных накоплений помимо управляющих компаний могут управлять негосударственные пенсионные фонды, которые, в свою очередь, заключают договоры доверительного управления с несколькими управляющим компаниями, тем самым диверсифицируют риски.

Сравнение доходности, показанной негосударственными пенсионными фондами и управляющими компаниями за 2005-2009 гг., позволяет сделать следующий вывод – доходность средств пенсионных накоплений не значительно отличается от доходностей частных управляющих компаний. Однако, отличительной чертой НПФ является то, что они не показывают отрицательную доходность и обязаны обеспечить сохранность пенсионных накоплений за счет собственных средств.

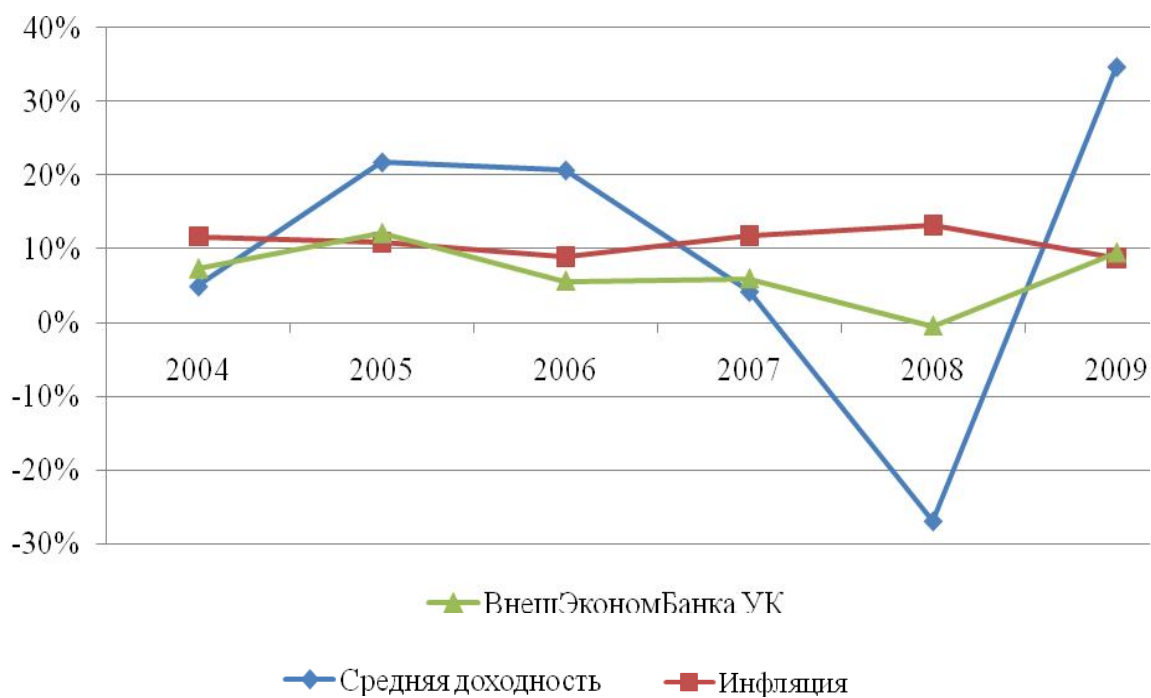


Рисунок 1 – Сравнение средней доходности УК и уровня инфляции

Инвестирование средств пенсионных накоплений через негосударственный пенсионный фонд отличается меньшим риском по сравнению с частными управляющими компаниями и уровнем доходности выше уровня инфляции, который, тем не менее, ниже доходности управляющих компаний.

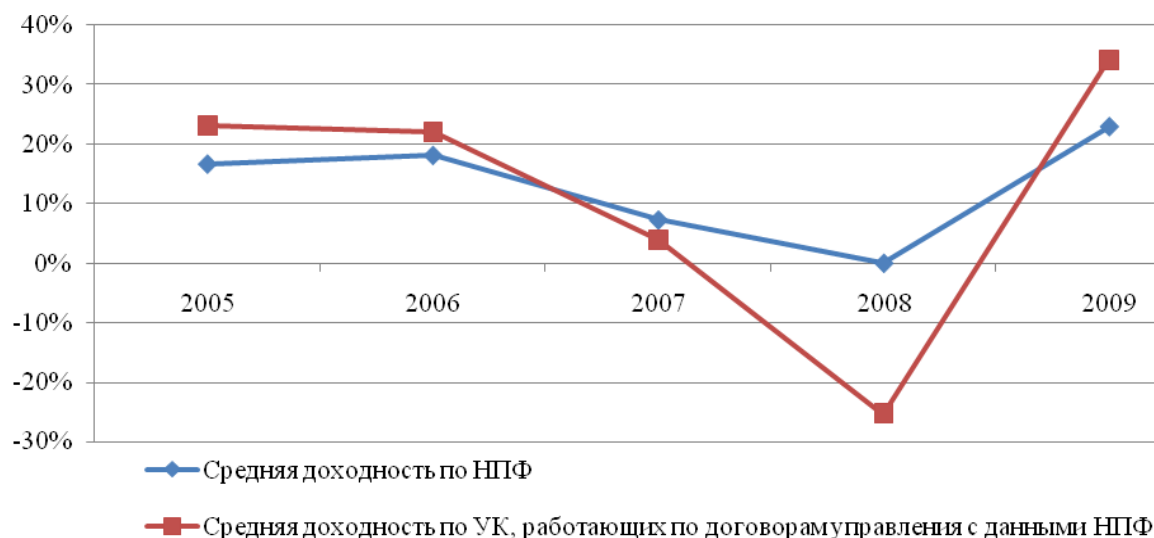


Рисунок – 2 Сравнение доходности НПФ и УК, работающих по договорам с данными НПФ

Таким образом, можно сделать вывод, что те граждане, которые воспользовались правом управления пенсионным капиталом, за анализируемый период, рискуя, в большинстве своем смогли сохранить свои сбережения от воздействия инфляции и в некоторых случаях увеличить их стоимость. Те чьи пенсионные накопления находились в доверительном управлении ВЭБ, смогли лишь сохранить свои средства.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СБЕРЕЖЕНИЯ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

Батурина А.Н – студентка, Маратканова И.В. – старший преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Сбережения домашних хозяйств занимают особое место в системе экономических процессов, поскольку затрагивают интересы многих экономических субъектов: самих домашних хозяйств, кредитно-банковской системы, предприятий, государства. С одной стороны, сбережения – важный показатель уровня жизни населения, с другой – один из источников инвестиций.

По мнению классиков экономической теории, основным фактором, определяющим динамику сбережений, является процентная ставка, повышение которой побуждает экономического агента отказаться от текущего потребления. Д. Милль кроме отмеченного ставил склонность к сбережению в зависимость от особенностей человеческого характера, состояния общественного строя и цивилизации. Дж. Кейнс утверждал, что уровень сбережения зависит в первую очередь от располагаемого дохода, с ростом которого увеличивается как средняя, так и предельная склонность к сбережению. Согласно позиции М. Фридмана, сбережения определяются не текущим доходом, а перманентным. И. Фишер разработал модель, которая позволяет анализировать, как рациональные субъекты осуществляют межвременной выбор между потреблением и сбережением или между потреблением настоящим и потреблением будущим. Осуществляя выбор, домашнее хозяйство исходит из настоящих доходов и должно рассчитать доход, который предполагает получить в будущем, и оценить потребление товаров и услуг, которое оно может при этом себе позволить. С одной стороны, на принимаемое решение оказывают влияние объективные факторы – настоящий и будущий доход, действующая процентная ставка, с другой стороны, действуют субъективные факторы – функции полезности в настоящем и будущем.

Сберегательный процесс – это сложное многоаспектное экономическое явление, определяемое набором разнохарактерных факторов, формирующихся на микро- и макроуровнях российской экономики [2, С.1], классификация которых представлена на Рисунке 1.

В условиях быстро изменяющихся экономических процессов с точки зрения значимости факторов величина денежных доходов, с одной стороны, и величина и структура денежных расходов, с другой стороны, – наиболее важные микроэкономические факторы, оказывающие влияние на сберегательный процесс в отечественной экономике.

Важным является и такой макроэкономический фактор, как темп инфляции. С одной стороны, высокая инфляция объективно уменьшает реальные доходы населения, выступающие базой сберегательного процесса, с другой стороны, стимулирует материализацию денежных средств домашних хозяйств и, следовательно, снижает мотивацию к сбережению [1, С.4].

Как и в любой экономической системе, в России объективные факторы сберегательного процесса дополняются субъективными, часто оказывающими сдерживающее воздействие на субъекта сбережений. Накопленный негативный опыт в условиях отсутствия уверенности в будущем сформировал такой стереотип поведения россиян, как «жить сегодняшним днем», и с ростом доходов он не меняется. Ослабляет сберегательный процесс и такой внутренний фактор, как горизонт планирования личного бюджета. У россиян он крайне мал и составляет от одного месяца до полугода.

Объем необходимых сбережений определяется в результате противодействия субъективных и объективных факторов: с одной стороны, желание сберечь как можно больше, с другой – недостаточно текущих доходов для осуществления сбережений.

В российской экономике большое влияние на процесс сбережения оказывает и такой макроэкономический фактор, как дифференциация доходов домашних хозяйств. С каждым годом в России увеличивается количество домашних хозяйств, относящихся к категории обеспеченных, однако существенную часть своих доходов они не сберегают, а расходуют на

поддержание уровня жизни, соответствующего их статусу или стандартам потребления развитых стран.

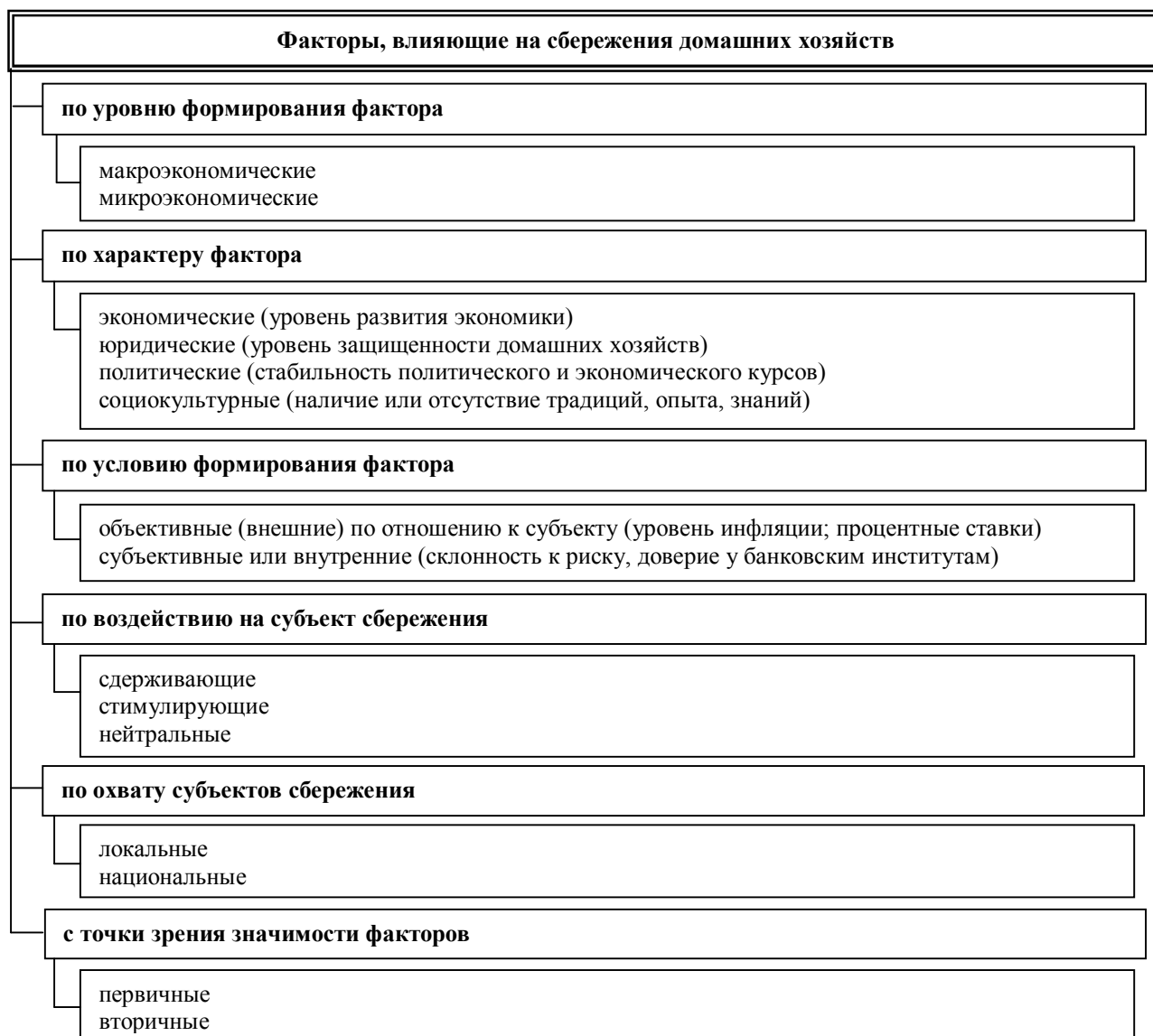


Рисунок 1 – Факторы, влияющие на сбережения домашних хозяйств

Таким образом, основными мотивами сбережений высокодоходной группы домашних хозяйств выступают страховой и коммерческий мотивы. В данной группе возможны и немотивированные сбережения в результате значительного превышения доходов над расходами.

Еще один важный сдерживающий фактор, определяющий сберегательное поведение, – недоверие домашних хозяйств, которое сформировалось в результате мошенничества, обмана и спекуляции на финансовом рынке [1, С.12]. В России различные финансовые махинации и авантюры с целью привлечения средств домашних хозяйств применяются много лет. Усиление недоверия к организованным формам хранения сбережений привело к повышению концентрации средств в форме наличных денег и валюты.

Значительный удар по доверию граждан отечественной банковской системе был нанесен в августе 1998 г., когда произошел резкий скачок обменного курса доллара, вызвавший удорожание импортных товаров и стремительный рост потребительских цен в российской экономике, что в итоге обесценило рублевую составляющую личных сбережений и

стимулировало спрос на наличную валюту (50 % всех сбережений в этот период составляли неорганизованные сбережения) [3, С.5].

Неудачный опыт, приобретенный домашними хозяйствами, способствует формированию сберегательной модели, ориентированной на достижение краткосрочных целей. При этом новое поколение воспринимает ее в качестве базовой, что формирует институциональную ловушку, связанную с несоответствием друг другу долгосрочной стратегии развития страны и краткосрочной модели поведения населения. Как правило, краткосрочные сбережения формируются в связи с отложенным спросом и имеют неорганизованную форму.

С точки зрения охвата домашних хозяйств важным локальным фактором, вбирающим в себя как объективные, так и субъективные факторы, выступает уровень социально-экономического развития региона. Скорость реакции жителей мегаполисов на происходящие изменения институциональной среды значительно выше, чем проживающих в провинции, что объясняется меньшей подготовленностью последних к жизни в условиях рыночной экономики. К тому же, например, в Москве сконцентрирована значительная часть финансовых институтов, а по уровню жизни и доходов населения, денежного и имущественного накопления она превзошла прочие субъекты Российской Федерации. Это приводит к возрастанию степени влияния спекулятивного мотива на сберегательное поведение жителей крупных городов по сравнению с провинциальными домашними хозяйствами.

Мировой кризис, сопровождающийся увеличением безработицы и сокращением доходов населения, оказал положительное влияние на объем сбережений домашних хозяйств. В 2009 г., по данным Минэкономразвития, только банковские сбережения граждан увеличились на 26,7 %. Это можно объяснить не только стремлением домашних хозяйств создать «подушку безопасности», но и повышением процентных ставок в банковской системе и возрастанием доверия к ней в связи с финансовой поддержкой государства. Несмотря на всеобщее снижение процентных ставок в 2010 г., домашние хозяйства в январе-марте сберегало 15,8 % месячных доходов (в 2008 г. 6–7 %) [2, С.9]. Это можно объяснить тем, что домашние хозяйства все еще не уверены в завтрашнем дне и цель их сбережений – страховка на случай неожиданного или заранее предполагаемого снижения уровня доходов; снизился спрос на потребительские кредиты, что вынуждает население увеличивать сбережения для приобретения товаров длительного пользования; увеличились размеры пенсий и пособий.

Таким образом, сберегательное поведение домашних хозяйств в отечественной экономике определяется влиянием разных факторов и, соответственно, отличается по своему характеру. В начале реформ сберегательное поведение большей части домашних хозяйств характеризовалось как консервативное. Низкий уровень доходов, высокая инфляция, незначительная продолжительность послепенсионного дожития – это взаимосвязанные первичные и в то же время объективные факторы, на протяжении всего исследуемого периода объясняющие преобладание сбережений на непредвиденный случай в наличной форме или форме краткосрочных вкладов в банковской сфере [2, С.10]. Воздействие объективных экономических факторов на сберегательное поведение российских домашних хозяйств опосредуется их субъективными взглядами на происходящие социально-экономические процессы. С точки зрения значимости влияния на сберегательное поведение социокультурные факторы в российской экономике выступают в качестве первичных. При этом сложившиеся прежде культурные стереотипы россиян не способствуют формированию эффективного сберегательного процесса, поскольку склонность к сбережению часто трактуется в национальной культуре скорее не как положительная, а как отрицательная черта поведения индивида. Сдерживают сберегательный процесс и такие социокультурные факторы (по мере уменьшения их значимости), как невысокая финансовая грамотность населения, отсутствие соответствующего опыта и желания его приобрести, преобладание краткосрочного горизонта планирования личного бюджета, низкая склонность к риску.

Выделенная группа первичных факторов определяет количественные пропорции процесса сбережения. Так по мере роста доходов населения, снижения инфляции,

повышения доверия к банковской сфере происходит уменьшение доли наличных (неорганизованных) сбережений и, соответственно, увеличение доли их организованной части.

Таким образом, сберегательное поведение различных групп домашних хозяйств в отечественной экономике определяется влиянием разных факторов и, соответственно, отличается по своему характеру.

Список использованных источников:

- 1 Галимова, А.Ш. Особенности сберегательного поведения населения России на современном этапе развития экономики / А.Ш. Галимова. – 2006 . – С. 1-32
- 2 Каврук, Е.С. Факторы, влияющие на сберегательное поведение населения в условиях кризиса / Е.С. Каврук // Научный журнал КубГАУ . – 2010 . - №56(02) . – С. 1-11
- 3 Латыпов, Г.А. Факторы формирования сбережений в реформируемом обществе / Г.А. Латыпов . – 1999 . – С. 1-24

СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА МАТЕРИНСТВА И ДЕТСТВА В ФИНЛЯНДИИ.

Бодряго Ю.С.- студентка, Глазкова Т.Н.- к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Население Финляндия на конец октября 2010 года составило 5 371 891 человек. Средняя продолжительность жизни финнов 78 лет, причем 75 лет у мужчин и 82 года у женщин. Средний возраст 41 год, но в 2008 году впервые в истории количество 65-летних жителей превысило количество 15-летних, то есть перед страной всерьез встает проблема старения населения. [4]

Проблема старения населения актуальна для многих индустриально развитых стран мира.

Цель работы - изучить, как на примере Финляндии государство старается решить эту проблему, поддерживая молодые семьи.

Демографическая ситуация в Европе в последнее время претерпевает значительные изменения, причем не в лучшую сторону. Чего нельзя сказать о Финляндии. Северные соседи считают, что дети – это не только цветы жизни, но и будущее страны, залог благополучия нации. Вследствие чего в стране наблюдается настоящий "бэби-бум". И в этом им в значительной степени помогает государство.

Финское общество оказывает помощь и поддержку семьям с детьми в форме различных услуг и субсидий. Эффективная семейная политика позволила достичь, по крайней мере, две важные цели: детская смертность уже давно находится в Финляндии на одном из самых низких в мире уровней, а матерям предоставляются лучшие, нежели в других странах-членах ЕС, возможности продолжения активной трудовой жизни после рождения ребенка.

В Финляндии развита сеть так называемых «центров здоровья» - поликлиник общего профиля, где оказывается первая медицинская помощь. При центрах работают курсы по подготовке к родам, которые охотно посещают не только сами беременные, но и их мужья. Амбулаторное лечение, как и посещение курсов, бесплатное, точнее покрывается медицинской страховкой. Консультации для беременных женщин и грудных детей обычно располагаются при этих центрах.

Женщина, вставшая на учет до 14 недель беременности, имеет право на получение «материнского пакета». Первый подарок новорожденному - большой пакет необходимых предметов: простыни, распашонки, спальные мешки, кровать и прочие вещи - общей стоимостью около 100 евро [1]. Каждый год содержимое пакета несколько меняется, но в течение года все финские дети получают одно и, то, же приданое, и говорят, что поколение малышей-ровесников всегда можно узнать по одинаковым комбинезончикам. Вместо пакета можно получить деньги, но обычно предпочитают набор вещей.

Ежемесячно, независимо от доходов семьи, на каждого ребенка до его семнадцатилетия выплачиваются так называемые "дополнительные детские деньги" - около 100 евро. Если в семье рождается второй ребенок, его пособие – 110,50 евро в месяц, третьему – 131, четвертому – 151,50, пятому и следующим – 172 евро в месяц. Матери или отцы, воспитывающие детей без супруга/супруги, получают надбавку на каждого ребенка 36,60 евро. В полных семьях пособие на ребенка выплачивается одному из родителей и может быть переадресовано другому родителю по заявлению родителей и решению пенсионного управления Финляндии (KELA или Kansaneläkelaitos на финском языке). Пособие на детей не облагается налогом.[6]

Таким образом, родители до достижения 17-летнего возраста каждого ребенка получают от финского государства в общей сложности более 20 тысяч евро, за второго - дополнительно еще 22 тысячи, за третьего - почти 27 тысяч евро. Таким образом, финское государство в качестве пособий выплачивает семье с тремя детьми порядка 70 тысяч евро. Но на этом расходы государства не ограничиваются.[6]

На плечи бюджета ложатся еще и детские садики. Пребывание одного ребенка в саду с трехразовым питанием обходится более чем в тысячу евро в месяц. Однако родители платят за садик не более 250 евро, а в провинции даже меньше - 200 евро. Остальные расходы берет на себя бюджет. При этом в садик принимают даже десятимесячных детей, давая возможность матерям выйти на работу.[6]

Эту статью государственного расхода считают необходимой в связи со сложными климатическими условиями, в которых вырастает новое поколение: нужны средства для дополнительного витаминизированного питания детей, на овощи и фрукты, которые в северных странах стоят дорого. Кроме того, в случае материальных затруднений оказывается финансовая помощь при приобретении школьных принадлежностей, организации детского отдыха, дополнительного обучения.

Таким образом, государство контролирует жизнь своих маленьких граждан и с раннего детства закладывает в них чувство уверенности в государственной поддержке в тяжелых жизненных обстоятельствах.

Мать после рождения ребенка 9 месяцев получает полную заработную плату. Если по истечении этого срока она не выходит на работу и остается дома ухаживать за ребенком, то до достижения ребенком трехлетнего возраста может рассчитывать на дотации "по домашнему уходу за ребенком" (около 500 евро в месяц).[1]

Если это мать-одиночка, компенсируется полная оплата квартиры, предоставляются бесплатное медицинское обслуживание и другие льготы, исходя из создавшейся ситуации.

На льготы и пособия в связи с рождением ребенка имеют право, чуть ли не все члены семьи. Так, мать помимо получения материнского пакета имеет право на пособие по беременности и родам, выплачиваемое во время до- и послеродового отпуска, который составляет 105 рабочих дней.

По финскому законодательству право на декретный отпуск имеет не только мама, но и папа. Это значит, что после рождения малыша здоровый финский парень может целых десять месяцев нянчить сына или дочку, получая 80% заработной платы и не рискуя при этом потерять рабочее место. При желании, молодой отец может сидеть с ребенком и до достижения последним трехлетнего возраста, но здесь уже сильно возрастают шансы лишиться рабочего места.[6]

Пособие по уходу за малышом сохраняется, но при этом сумма пособия будет зависеть от доходов работающего родителя. Как правило, размер финского "детского" пособия примерно равен пособию по безработице. (Размер ежемесячного пособия по безработице составляет 551 евро).[7]

По истечении этого срока родителю, который находится дома с ребенком, назначается пособие по уходу за ребенком на дому. Оно выплачивается до достижения ребенком трех лет и лишь в том случае, если он не посещает детский сад. Выплачивается оно значительно дольше чем родительское пособие и, кроме того, оно распространяется и на других детей

дошкольного возраста, находящихся дома. То есть если мать или отец ухаживает дома за ребенком, не достигшим трех лет, а в семье есть еще дети дошкольного возраста, не посещающие детский сад, то пособие выплачивается на каждого ребенка, за которым ухаживает неработающий родитель.

Суммы всех этих пособий исчисляются в зависимости от зарплаты родителей. На выплату пособий нужно подавать специальное прошение. Все пособия облагаются налогом.

Особенность: важную роль в получении всех этих пособий играет не финское гражданство, а проживание в пределах Финляндии - финны, живущие и работающие за границей, каких-то из этих льгот будут лишены, а постоянно живущие в Финляндии иностранцы будут иметь на весь этот социальный пакет такое же право, как и граждане Финляндии.

Список использованных источников

1. Демоскоп. Электронная версия бюллетеня. Население и общество [Электронный ресурс] - режим доступа <http://www.demoscope.ru/weekly/2009/0367/mir01.php>
2. Инфо – Финляндия [Электронный ресурс] - режим доступа <http://www.info-finlandia.ru/public/default.aspx?contentid=137395>
3. Как рождают на родине Деда Мороза [Электронный ресурс] - режим доступа http://malenkiy.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=225&Itemid=68
4. Население Финляндии [Электронный ресурс] - режим доступа <http://finnish.ru/finland/state/vaesto.php>
5. Пособия. KELA [Электронный ресурс] - режим доступа <http://www.vse.fi/spravka/94-posobia>
6. Российская газета. Недетская помощь: как в других государствах стимулируют рост рождаемости [Электронный ресурс] - режим доступа <http://www.rg.ru/2010/12/02/rozhdmostj.html>
7. EURES-Финляндия [Электронный ресурс] - режим доступа <http://www.slavgranit.ru/main/finsko-695-1.html>

ИРО КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

Васильева М.В. – студент, Книга А.С. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Проведение размещения акций среди неограниченного круга лиц – это процесс, который занимает важное место в жизненном цикле компании. Его невозможно повторять одинаково эффективно бесчисленное количество раз. Поэтому возникает задача рационального использования данного рыночного механизма, и, следовательно, понимания критериев оценки эффективности его реализации.

ИРО (Initial Public Offering) – это первая публичная продажа акций частной компании, в том числе в форме продажи депозитарных расписок на акции.

Проведение ИРО является процессом, в который вовлечено множество заинтересованных лиц. С одной стороны, есть инвестор, цель которого – инвестировать свободные средства в надежный и эффективный инструмент (актив). С другой, есть организатор ИРО (инвестиционный банк) и пул консультантов (юридических, финансовых, ИР-консультантов, аудиторов и т. д.). Все они занимаются сопровождением эмитента, обеспечивая организацию ИРО и готовя необходимые документы, а также, решают сложную задачу: удовлетворение ожиданий эмитента и инвестиционного спроса покупателей размещаемых ценных бумаг. Главным участником ИРО является эмитент ценных бумаг.

При проведении ИРО эмитент преследует следующие цели:

1) Привлечение финансовых ресурсов. В отличие от других распространенных источников финансирования (кредитование или долговое финансирование), в результате IPO привлеченные ресурсы остаются в компании и не требуют последующего возврата.

2) Оценка рыночной капитализации. Только благодаря выходу на публичный рынок эмитент получает оценку рыночной капитализации. Стоимость публичной компании, как правило, всегда выше стоимости ее непрозрачного аналога, прежде всего, благодаря существующей ликвидности и наличию доступной информации о ее деятельности.

3) Создание благоприятных условий для последующего привлечения инвестиций для развития бизнеса. Получение статуса публичной компании влечет за собой ее значительную информационную открытость. Кроме этого, в результате IPO меняется структура баланса эмитента. Все это существенно облегчает переговоры с банками и иными контрагентами на предмет привлечения инвестиций.

4) Оптимизация бизнеса компании, повышение его эффективности. Подготовка к IPO и последующая деятельность эмитента в статусе публичной компании, ценные бумаги которой обращаются на фондовой бирже, предполагает серьезную работу по внедрению в бизнес-процессы и корпоративное управление компании передового опыта. Это, в свою очередь, закономерно влечет за собой повышение общей эффективности бизнеса эмитента.

5) Имидж и репутация. Проведение IPO предоставляет уникальные возможности по формированию информационного поля вокруг эмитента и его собственников.

При проведении IPO эмитент несет определенные издержки. Среди них — затраты на консультантов, подготовку документов, расходы на информационную кампанию и т. д. При этом менеджмент расходует немало своих сил и ресурсов. У компании повышаются репутационные риски.

Подготовка к IPO – процесс долговременный, и его нужно начинать заранее. Средний срок между принятием решения о возможном первичном размещении и началом биржевых торгов для российских компаний составляет около четырех лет. Это время необходимо для того, чтобы сделать прозрачной юридическую структуру компании, заработать репутацию благонадежного заемщика (провести программы вексельных и облигационных займов), повысить известность бренда компании - иными словами, стать узнаваемыми на рынке, где впоследствии будет производиться размещение.

Примерно за год до предполагаемой даты IPO компания должна определиться с андеррайтером. Обычно для этого проводится тендер. В отдельных случаях андеррайтером становится банк, с которым у компании уже есть совместные проекты, например размещение облигаций.

Непосредственная подготовка к выходу на биржу занимает четыре - шесть месяцев в зависимости от того отечественный это рынок или международный, после чего осуществляется IPO.

При осуществлении IPO так же играет очень важную роль предварительный маркетинг. Его целью является получение отклика инвесторов для определения точного размера и ценового диапазона размещения.

Возможными критериями эффективности проведенного IPO эмитента являются:

1. Соответствие объемов привлеченных инвестиций запланированным ожиданиям. Если это удалось эмитенту, значит, одна из целей достигнута.

2. Динамика цен ценных бумаг после размещения не должна быть «хуже» рынка. Если сразу после размещения акций их стоимость начинает снижаться и на протяжении длительного времени не может достигнуть уровней размещения, то это однозначно свидетельствует о некачественном IPO. Тем более это актуально, когда в это же время изменение котировок ценных бумаг аналогичных компаний и/или ключевых рыночных индикаторов (индексов) имеет положительную динамику. Оптимальным является вариант, когда инвестор, который приобрел акции эмитента, наблюдает повышение их курсовой стоимости.

3. Важным показателем эффективного IPO является сбалансированная структура инвесторов, сформировавшаяся после размещения ценных бумаг. Оптимальным является наличие в составе новых акционеров представителей различных групп инвесторов: стратегических инвесторов, портфельных инвесторов, спекулянтов и т. д. Однако чрезмерный перекоп в ту или иную сторону может сказаться на последующей динамике цен ценных бумаг и их ликвидности на вторичном рынке. Также это может оказать влияние на управление компанией в целом.

4. Ликвидность ценных бумаг в процессе их вторичного обращения на фондовой бирже. Очень важно для эмитента «не затеряться» среди других компаний. Необходимо сохранить и развить интерес инвесторов к своим акциям как объекту для инвестиций. В противном случае может возрасти волатильность ценных бумаг, что отразится на их ликвидности и в конечном итоге приведет к падению объемов торгов акциями эмитента. Чтобы этого избежать, эмитент должен непрерывно работать с инвесторами (IR-политика), а также использовать рыночные институты поддержания ликвидности ценных бумаг с помощью маркет-мейкеров.

5. Еще одним критерием является имиджевая составляющая. Оценить ее сложно. Тем не менее, такие показатели, как частота упоминания компании в СМИ, цитируемость ее руководства и собственников, узнаваемость бренда и т. д. формируют качественное изменение внешней среды, влияющей на деятельность компании.

6. Для оценки эффективности IPO возможно использование показателей, характеризующих стоимость привлечения капитала в компанию. Например, можно использовать коэффициент WACC (средневзвешенная стоимость капитала компании), который рассчитывается по данным «до» и «после» IPO, а также по итогам размещения ценных бумаг.

Большинство из перечисленных выше критериев оценки эффективности IPO не поддаются объективной оценке. Поэтому итоговые выводы могут существенно различаться в зависимости от лица, проводящего данный анализ, его компетенции, степени информированности и заинтересованности в результатах. На сегодняшний день IPO является выгодным источником финансирования бизнеса, который кроме капитала дает эмитенту уникальный опыт работы на фондовом рынке.

В последние годы увеличивается число российских компаний, опубликовавших свои акции неограниченному кругу лиц. В 2010 году на фондовый рынок вышли 16 компаний, что является значительным улучшением по сравнению с 2009 годом, когда только две компании – «Exillon Energy» (EXIL) и «Институт Стволовых Клеток Человека» (ISKJ) – стали публичными и привлекли \$100 млн и \$5 млн соответственно.

Отличительной чертой рынка IPO 2010 года в России является число несырьевых компаний, которые вышли на фондовый рынок. Кроме январского IPO «Русала», принесшего \$2,2 млрд, в 2010 году IPO провели две другие сырьевые компании - «Кузбасская топливная компания» (КВТКИ) горнодобывающего сектора, которая получила \$163 млн, и IRC, привлекшая \$205 млн.

В 2010 году три технологических и инновационных компании и три сельскохозяйственных фирмы стали публичными; за ними последовали по одной компании из розничной торговли, строительства и недвижимости, фармацевтического сектора, транспорта и логистики, а также из сферы ходовых товаров народного потребления. Mail.ru (MAILRq), ведущая интернет-компания России, провела наиболее успешное IPO в прошлом году. Ее акции котировались в верхней части ценового диапазона, и она стала единственным русским эмитентом, которому удалось этого добиться; цена акций Mail.ru выросла на 33% с момента проведения IPO 5 ноября 2010 года.

US Rusal стала первой российской компанией, чьи бумаги котировались в Гонконге. Road show проходило с 11 января 2010 года в Азии, Европе, России и США. С помощью размещения алюминиевый гигант уменьшил долг и увеличил капитализацию на 12%, однако

дальнейшие перспективы бумаг будут зависеть от цен на алюминий и разрешения конфликта в ГК "Норильский никель".

ИРО дало "Русалу" два миллиарда долларов, заставив сделать компанию открытой. В 2010 году российский алюминиевый гигант зарекомендовал себя как достаточно надежный эмитент, который повышает уровень корпоративного управления и дисциплинированно раскрывает информацию инвесторам.

Москва и Лондон по-прежнему являются избранными пунктами назначения для ИРО, после которых на третьем месте стоит Гонконг. Сырьевые компании, в частности, принимают во внимание Гонконгскую фондовую биржу в качестве места для проведения ИРО из-за доступа, который она обеспечивает к китайским инвесторам и рынкам. Ни одна компания из России и СНГ не выразила заинтересованности в США в качестве места проведения ИРО в отличие от китайских фирм, которые в первые девять месяцев 2010 года привлекли в Нью-Йорке почти \$1,8 млрд.

Конечные выводы об эффективности проведенного ИРО можно делать только спустя некоторое время после размещения на основе совокупности критериев, которые позволяют оценить не только итоги непосредственного размещения ценных бумаг, но и динамику их вторичного обращения на бирже.

В заключение хотелось бы отметить, что любое публичное привлечение средств – будь то кредит банка или ИРО – это прежде всего продажа будущего компании таким, каким видят его текущие собственники. Для того, чтобы сделка была успешной, необходимо четко формулировать и доводить до участников рынка свои цели и стратегию, ведь нередко компании направляют все усилия на то, чтобы добиться краткосрочных результатов, которых, как им кажется, ожидает от них рынок. Правильное управление ожиданиями инвесторов позволит компаниям реализовать свои долгосрочные планы.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Вишнинецкая Е. А., Силина Е.А. – студенты гр. ФК-82, Кузьмичева Е.В. – доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО; IFRS [англ.](#) International Financial Reporting Standards) — набор документов (стандартов и интерпретаций), регламентирующих правила составления финансовой отчетности, необходимой внешним пользователям для принятия ими экономических решений в отношении предприятия.

МСФО, в отличие от некоторых национальных правил составления отчетности, представляют собой стандарты, основанные на принципах, а не на жестко прописанных правилах. Цель состоит в том, чтобы в любой практической ситуации составители могли следовать духу принципов, а не пытаться найти лазейки в четко прописанных правилах, которые позволили бы обойти какие-либо базовые положения.

Упрощенный стандарт МСФО - это автономный набор учетных принципов, приведенных полной версии, подходящий для компаний, считающихся малыми и средними. Согласно трактовке Совета, малые и средние предприятия - это непубличные коммерческие компании, составляющие финансовую отчетность общего назначения для внешних пользователей. Главным критерием принадлежности к МСП Совет считает именно непубличность предприятия.

Разработка международного стандарта финансовой отчетности для малых и средних предприятий (МСП) особенно актуальна для развивающихся рынков, поскольку весьма существенный вклад в их экономику вносят именно эти компании. В результате небольшие предприятия, у которых нет ценных бумаг, обращающихся на открытом рынке, получают упрощенный, но самодостаточный комплект стандартов, что обеспечит их отчетности международное признание. При меньших затратах на подготовку отчетности компании малого и среднего бизнеса смогут представить сопоставимую информацию. Это довольно

существенный момент, поскольку малые компании привлекают инвесторов, имеют иностранных поставщиков и нередко получают финансовую поддержку от разного рода структур.

При разработке МСФО для МСП за основу была взята полная версия международных стандартов финансовой отчетности. Однако правление решило, что следует упростить правила признания и оценки, исключить из состава стандартов альтернативные варианты учета (оставив наиболее простые), а также темы, которые не имеют отношения к малому бизнесу. В результате, по оценке правления Комитета по МСФО, объем стандартов сократился на 85% по сравнению с полной версией МСФО.

Основной целью разработки международного стандарта финансовой отчетности (МСФО) для малых и средних предприятий (МСП) является создание платформы сбора подходящей, надежной и полезной информации, на которой могут быть основаны качественные и понятные стандарты учета для МСП.

Существует мнение, что руководители малого бизнеса считают, что затраты на соответствие требованиям бухгалтерских стандартов превышают выгоды. Поэтому МСФО для МСП содержат упрощения к требованиям признания, оценки и раскрытия информации в сравнении с требованиями основных МСФО.

Основные упрощения заключаются в следующем:

- признание финансовых инструментов происходит по специальным критериям - по себестоимости или по первоначальной стоимости за вычетом амортизации, а также по справедливой стоимости;
- гудвил и прочие нематериальные активы, не имеющие конечного срока использования, должны амортизироваться в течение 10 лет;
- учет капитала ассоциированных и совместных компаний ведется по первоначальной стоимости, по методу долевого участия и по справедливой стоимости;
- совместные предприятия не подлежат пропорциональной консолидации;
- все затраты на исследования и разработку, а также по займам относятся на расходы периода;
- государственные гранты всегда признаются в качестве дохода;
- обзоры в отношении остаточной стоимости, срока полезного использования, амортизации по объектам основных средств и нематериальных активов необходимо приводить только в том случае, если с момента предыдущего отчетного периода произошли соответствующие изменения;
- инвестиционная собственность может рассматриваться как основные средства, оцениваемые по себестоимости, если справедливая стоимость не может быть определена без неоправданных затрат.

Некоторые эксперты отмечают, что со стандартами для МСП есть одна тонкость: они не распространяются на дочерние подразделения крупных компаний, которые по понятным причинам используют полный комплект МСФО. Это означает примерно следующее: если каждый год малые предприятия в соответствии с новыми правилами будут делать около 200 раскрытий, то дочерние подразделения, которым не позволят перейти на упрощенный режим отчетности – больше тысячи. Разница очевидна.

МСФО для малого и среднего бизнеса разработан для использования как в развитых, так и в развивающихся странах. По сравнению со сборником полных МСФО этот стандарт имеет следующие преимущества, востребованные малым и средним бизнесом:

- Стандарт более простой
- Стандарт обеспечивает лучшую сравнимость для пользователей отчетности малых и средних организаций
- Стандарт позволит значительно снизить стоимость поддержания стандартов на национальном уровне
- Стандарт предоставит хорошую возможность для растущего бизнеса, который планирует выйти на рынки ценных бумаг, что потребует применения полных МСФО

- Стандарт обособлен от полных МСФО, что позволит принять его рядом юрисдикций, в которых полные МСФО не применяются. Каждая юрисдикция может самостоятельно определить круг организаций, которые будут применять стандарт

- Стандарт вступает в силу с момента опубликования.

Таким образом, МСФО для МСП позволяет малым и средним предприятиям соответствовать менее чем 10% требований, которые выполняют публичные компании, подготавливающие отчетность в соответствии с полным набором МСФО.

МСФО для малых и средних организаций не затрагивает следующие вопросы:

- Прибыль на акцию;
- Промежуточная отчетность;
- Отчетность по сегментам;
- Учет активов, удерживаемых для продажи.

МСФО для МСП является ответом на необходимость разработки единой цельной системы учета для малых и средних предприятий развивающихся стран, которая будет проще, чем основные МСФО. МСФО для МСП должен привести к улучшениям в вопросах сопоставимости для пользователей отчетности, и вопросам уверенности в результатах учета у МСП, а также снизить значительные затраты на подготовку отчетности на местном уровне.

ДЕФИЦИТ ПЕНСИОННОГО ФОНДА

Галенко Г.В. – студент, Чубур О.В. – к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

На сегодняшний день численность людей в пенсионном возрасте составляет примерно 39,5 млн. чел. и продолжает постепенно расти. Вводятся новые условия, по повышению трудовых пенсий для россиян. С 1 февраля трудовые пенсии россиян выросли на 8,8%. Возникает вопрос, сможет ли государство и дальше продолжать поддерживать всех наших пенсионеров?

Рассмотрим доходы и расходы Пенсионного Фонда. Поступление страховых взносов на страховую и накопительную части трудовой пенсии в 2008 году составило 1029290,0 млн. рублей, в 2009 году - 1184670,0 млн. рублей, в 2010 году - 1344260,0 млн. рублей с учетом поступления взносов в виде фиксированного платежа. Расходы составили в 2008 году 12,0 млн. рублей (в 2,6 раза больше, чем в 2006 и 2007 годах), в 2009 и 2010 годы - 15,0 млн. рублей и 19,0 млн. рублей соответственно.

Численность пенсионеров на 1 апреля составила 39368 тыс.чел., на 1 июля 39412 тыс.чел., на 1 октября – 39505 тыс.чел. Что говорит о постепенно возрастающем количестве пенсионеров в нашей стране.

Начиная с 1 января 2009 года, россияне могут увеличить свою будущую трудовую пенсию с участием государства. В Российской Федерации действует Программа государственного софинансирования пенсии: часть взносов в накопительную часть пенсии платит сам гражданин, другую часть – государство.[3] Однако, по словам главы Минфина Алексея Кудрина, сегодня пенсионная система имеет примерно 30% дефицита. Чтобы закрыть этот дефицит, из федерального бюджета в этом году в Пенсионный фонд России (ПФР) будет перечислено 1 трлн 116 млрд рублей.

Если так пойдет дело и дальше, страна столкнется с рисками или «недостаточной индексации пенсии» в будущем, или «искажения расходов федерального бюджета, который имеет другие задачи». Другими словами, если пенсионерам повышать пенсию прежними темпами, на другие задачи государства денег будет оставаться все меньше.

Обсуждается реформа накопительной части пенсии. Сейчас на ее формирование работодатель отчисляет в пенсионный фонд 6% от заработка сотрудников моложе 1967 года рождения. Граждане могут выбрать несколько вариантов их сохранения: передать в негосударственный пенсионный фонд, в одну из частных управляющих компаний или же в

государственную управляющую компанию, функцию которой выполняет госкорпорация ВЭБ (Внешэкономбанк). Если гражданин пренебрег выбором, его накопления автоматически попадают под управление ВЭБа. Таких подавляющее большинство: к началу 2010 года пенсионные счета имели около 70 млн россиян, из которых порядка 90% являлись «молчунами» (в 2004-м показатель составлял 98,1%). К 1 апреля 2010 года на пенсионных счетах в ВЭБе находилось 709,1 млрд рублей.

Есть и более радикальный способ сокращения дефицита ПФР — повышение пенсионного возраста, к необходимости которого чиновники и готовят постепенно население. Поднимать пенсионную планку предложено поэтапно, по полгода - году. До какого возраста и за какой срок — пока неизвестно, эта тема в стадии обсуждения.[2]

Согласно международным критериям население считается старым, если доля людей в возрастах 65 лет и более во всем населении превышает 7%. В настоящее время 12,9% жителей страны, находится в возрасте 65 лет и более. Каждый пятый житель России — в пенсионном возрасте. Средний размер назначенной пенсии составляет на сегодня 7594 рубля.[1]

После 2013 года правительство может оказаться не в состоянии повышать пенсии привычными темпами. Эксперты убеждены, что без повышения пенсионного

возраста проблему не решить. На повышение пенсионного возраста власти решатся не раньше, чем после президентских выборов. Власти будут вынуждены переложить груз ответственности с государства на самих граждан, это будет завуалированное сокращение пенсий, что еще больше отдалит нас от стандартов социального обеспечения.

Пока же власти продолжают наращивать социальные обязательства перед гражданами. За девять лет пенсии выросли в реальном выражении в три раза. За счет пенсионных взносов покрывается лишь 37% пенсии, остальные 63% составляют дотации из госбюджета. Никакая экономика этого не выдержит.

Список используемой литературы:

1. Федеральная служба государственной статистики www.gks.ru
2. Газета «Финансы» www.gazeta.ru
3. Пенсионный фонд Российской Федерации www.pfrf.ru

РАЗВИТИЕ ДОБРОВОЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ АВТОГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО «РОСГОССТРАХ» В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Даурцев И.Г. - студент, Ильиных Ю.М. - к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Сегодня одним из самых популярных видов страхования в России является автострахование. Автомобилей становится все больше на наших дорогах, но и аварий становится не меньше. Автострахование в России состоит из нескольких страховых продуктов:

- ОСАГО – обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Согласно Федерального закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» №40 от 25.04.2002 г. приобретаете транспортное средство, мы обязаны приобрести полис ОСАГО. По этому виду автострахования страховщик гарантирует возмещения вреда, причиненного жизни, здоровью или имуществу потерпевших при наступлении страхового случая, если виновным лицом является страхователь;

- Автокаско – это добровольное страхование транспортного средства в комплектации завода-изготовителя от угона и различных видов ущерба;

- ДСАГО – это уже добровольное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, которое является своего рода «дополнением» к полису ОСАГО, так как ущерб от аварии может составлять сотни тысяч рублей. ДСАГО

увеличивает сумму страхового возмещения для покрытия наших расходов, если ущерб от аварии больше максимальной единовременной выплаты по полису ОСАГО. Такой вид страхования еще надежнее защищает застрахованное лицо.

По договору ДСАГО застрахованы имущественные интересы не только собственника автомобиля, но и любого водителя данного транспортного средства, которому собственник доверил или доверит право управления в период действия договора, составляющему один год с момента заключения. Договор не устанавливает каких-либо ограничений по оборудованию автомобиля противоугонными или поисковыми системами, месту хранения автомобиля в ночное время, количеству лиц, допущенных к управлению автомобилем, их полу, возрасту, навыкам или стажу вождения, «истории страхования».

Лидером по страхованию добровольной автогражданской ответственности по итогам 2010 года является ОАО «Росгосстрах», количество полисов ДСАГО которого по итогам года составило более 623 тысяч штук [Источник: данные Рейтингового агентства «Эксперт РА»]. Система «Росгосстрах» приступила к продаже данного вида продукта в 2006 году одной из первых на территории Российской Федерации, изначально ориентируясь на центральную часть России. Основными конкурентами на рынке Системы «Росгосстрах» являются компания «РЕСО-Гарантия», Группа «Ингосстрах» и Группа «РОСНО».

Страховые суммы, предлагаемые в настоящее время, варьируются от 300 тысяч до 1,5 миллионов рублей (за исключением Москвы и Московской области, Санкт-Петербурга и Ленинградской области, где максимальный размер страховой суммы равен 3 миллионам рублей). При этом страховые премии по добровольному страхованию автогражданской ответственности с условием обязательного применения безусловной франшизы составляют от 500 до 1500 рублей.

Первые продажи полисов ДСАГО на территории Алтайского края начались 20 февраля 2009 года ООО «Росгосстрах». Однако широкого распространения в нашем регионе продукт пока не получил. Ежемесячно заключается лишь 250-300 таких полисов. Что касается продажи этого продукта в других компаниях, то ситуация обстоит там еще хуже: в среднем заключается 10-15 договоров ДСАГО в месяц. На графике 1 представлена сравнительная динамика темпов прироста количества заключенных полисов добровольного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств в Алтайском крае и по России.



График 1 - Динамика темпов прироста количества заключенных полисов ДСАГО в Алтайском крае и по России в 2009-2011 гг. [Источник: Данные внутренних отчетов ООО «Росгосстрах»].

Из графика видно, что темпы прироста заключаемых договоров ДСАГО в Алтайском крае снижаются. Это обусловлено несколькими причинами:

- низкая платежеспособность страхователей, ввиду низкого уровня доходов жителей Алтайского края;
- высокая стоимость полиса ОСАГО;
- средняя выплата по договору обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств составляет 23000 рублей, что делает продукт ДСАГО малопривлекательным.

Таким образом, можно предположить, что данный вид добровольного страхования в нашем регионе не получит широкого распространения, несмотря на все его преимущества.

ПЕНСИОННАЯ СИСТЕМА КАНАДЫ

Демиденко Л.Б. - студентка, Глазкова Т.Н. – к. э. н, доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

На сегодняшний день Канада считается одной из самых мирных, политически стабильных и безопасных для проживания стран. По результатам исследования, ежегодно проводимого ООН в 174 странах мира, Канада устойчиво занимает одно из лидирующих мест по качеству жизни среди стран с развитой экономикой (в исследовании учитываются такие показатели, как доступность образования, продолжительность жизни граждан, уровень преступности и инфляции). По данным 2010 г. Канада занимает восьмое место в списке стран с самым высоким индексом развития человеческого потенциала [3]. Такой высокий уровень социальной защиты граждан отчасти обеспечивается при помощи развитой пенсионной системы страны.

Пенсионеров в Канаде принято называть «синьорами». И это не пустое слово, в Канаде на самом деле почетно быть пенсионером. По канадскому законодательству пенсионерами становятся в 65 лет. Пенсионеры обладают множеством привилегий, среди которых: налоговые льготы; бесплатные лекарства, выписываемые врачами по рецептам; льготные билеты на проезд в автобусах, метро, поездах; скидки на билеты в кино, театры и другие зрелищные мероприятия; бесплатная очистка от снега дорожек перед домом и др. Некоторые магазины назначают день недели, когда даются скидки на товары для пенсионеров. Пожилые люди, требующие ухода, живут в специальных медицинских учреждениях, в которых им оказывается необходимая помощь квалифицированными специалистами. Хотя и многие канадцы продолжают ухаживать за своими пожилыми членами семьи в своем доме. Можно с уверенностью сказать, что пенсионеры пользуются в Канаде не только моральным уважением, но и для них постоянно вводятся материальные льготы.

Пенсионная система в Канаде гораздо сложнее пенсионных систем большинства стран. В Канаде существует более пяти видов пенсий: Old Age Security program (OAS), Canada Pension Plan (CPP), Guaranteed Income Supplement (GIS), корпоративные пенсии, индивидуальные планы. Но в общем виде пенсионную систему Канады можно подразделить на три элемента.

Первый элемент канадской пенсионной системы - Old Age Security program (OAS). OAS – это обязательная программа обеспечения по старости, финансируемая из государственных доходов, выплачиваемая всем канадцам по фиксированной выплате и равна 13,5 % от средней заработной платы в стране. Плюс гарантированная надбавка к доходу, рассчитываемая из дохода работника. Обе системы в сумме дают около 30 % пенсии от средней заработной платы в стране. Пенсия по старости выплачивается государством независимо от доходов пенсионеров и подлежит налогообложению. Этот вид пенсии в Канаде начал свою историю в 1951 г. и составлял \$40 в месяц для канадцев старше 65-ти лет и проживших в Канаде более 20-ти лет. С момента ввода эта пенсионная программа претерпела много изменений. В 1974 г. была введена поквартальная индексация пенсии по возрасту с учетом инфляции. На сегодня в полном объеме эта пенсия выплачивается тем, кто после достижения 18-тилетнего возраста прожил в Канаде минимум 40 лет. Право на получение OAS имеют те, кто прожил не менее 10 лет в Канаде. Сумма их пенсии

пропорциональна сроку проживания в стране (40 лет = 100 %). В декабре 2010г. максимальная пенсия OAS составляла \$526.85 в месяц, средний размер пенсии составил \$493.34 в месяц. [4]

Пенсионеры, имеющие невысокий доход, могут претендовать на надбавку к пенсии, которая называется Guaranteed Income Supplement. Размер надбавки зависит от дохода и является дополнением к фиксированной пенсии. В отличие от OAS, этот вид пособия не облагается налогом. Если получатель живет один, месячная сумма пособия сокращается на \$1 на каждые \$2, получаемые из других источников дохода, не считая фиксированной пенсии OAS. Размер доплаты и его снижение соответствующим образом корректируются, если человек живет с женой/мужем.

Кроме этого, существуют также ежемесячные дополнительные государственные выплаты для пенсионеров-супругов и вдов/вдовцов в возрасте между 60 и 65 годами, имеющих минимальные доходы. Они называются Spouse's Allowance и Extended Spouse's Allowance. Их максимальный размер индексируется ежеквартально и конец 2010г. составляет соответственно \$965.98 и \$1,070.78 [4]. Эти выплаты тоже не облагаются налогом. В большинстве провинций и территорий Канады также существуют компенсационные планы для пенсионеров, основанные на пенсиях OAS, которые предоставляют дополнительные небольшие пособия пенсионерам с низкими доходами.

Вторым элементом канадской пенсионной системы является пенсионный план Канады (также действует в Квебеке), и финансируемый за счет взносов работника посредством налога равного между работодателем и работником.

Закон о пенсионном плане в Канаде (CPP- Canada Pension Plan) был принят в 1965 г., а вступил в силу с 1 января 1966 г. Он утвержден на уровне федерального правительства, но каждой провинции разрешается принять свой, только, чтобы условия были не хуже. В настоящий момент этим правом воспользовался только Квебек. Под закон о пенсионном плане попадают все работающие в возрасте от 18 до 69 лет включительно. CPP – сравнительно новая схема пенсионного накопления, финансируемая за счет обязательных взносов, вносимых в равном объеме работниками и работодателями, а также доходов от инвестирования этих средств под проценты. Пенсионные отчисления обязательны для всех работающих в виде фиксированного процента от дохода. В 2001г. это составляло 4.3%, в 2002г.- 4.7%, с 2003г. – 4.95%. Столько же вкладывает в государственный пенсионный фонд работодатель. Если налогоплательщик является свободным предпринимателем (self-employed), ему надо вкладывать вдвойне – за себя и за работодателя. Пенсионные отчисления берутся только с доходов, которые попадают в интервал между фиксированным минимумом (2010г.- \$3,500, YBE -Yearly Basic Exemption) и максимумом (2001 г.- \$37,400, 2009 г. – \$46,300, YMPE Yearly Maximum Pensionable Earning). Эти параметры могут меняться каждый год [1].

Ежемесячная государственная пенсия для 65-ти летнего пенсионера составляет 25 % от общей суммы заработанной за любой десятилетний период, с которой насчитывались отчисления, деленная на количество месяцев рабочего стажа или на 120 (на большее из этих двух). Каждый год в январе пенсия индексируется с учетом инфляции. Выйти на пенсию может любой достигший возраста 60 лет, но не позже 70 лет. За каждый недоработанный месяц до 65 лет или переработанный после 65 лет расчетная пенсия уменьшается или увеличивается на 0.5 %. Таким образом можно уменьшить/увеличить пенсию до 30 %. На декабрь 2010г. средняя пенсия по Канаде составляла \$504.88, а максимальная – \$960.00 [2].

Помимо обычных выплат из этой пенсионной программы выплачиваются пенсии работникам в возрасте до 60 лет, пенсии по инвалидности и нетрудоспособности, пособия на детей в случае утраты родителей, пособия на похороны. Один из супругов может получать часть пенсии за умершего супруга. В 2008 г. средние суммы таких выплат в зависимости от возраста составляли \$248.21 – \$311.44, а максимумы \$428.70 и \$465. [6]

Как известно, на сегодняшний день острой проблемой Канады является старение населения. Канадцы опасаются, что в связи с тем, что особенно многочисленное поколение,

родившееся после войны, начнет уходить на пенсию, а следующие поколения менее многочисленны, фонд этого плана может резко уменьшиться. Если в 1999 г. на одного пенсионера приходилось семь работающих, то, по прогнозам демографов, к 2030 г. на двух пенсионеров в Канаде будет приходиться пять работающих [5]. По этой причине зарегистрированный индивидуальный пенсионный накопительный план (Registered Retirement Saving Plan – RRSP) стал одной из самых популярных финансовых программ Канады. В большинстве случаев только этот вид пенсии дает возможность пенсионерам не только обеспечить себя в старости необходимыми средствами существования, но и позволяет значительной части канадских пенсионеров держать свой уровень жизни на очень приличном уровне.

RRSP – третий элемент канадской пенсионной системы. Он представляет собой добровольные пенсионные программы, которые включают в себя традиционные профессиональные пенсионные фонды, финансируемые работодателями, профсоюзами или отраслями промышленности. Сюда также входят персональные пенсионные счета, управляемые такими финансовыми институтами, как банки и страховые компании. Некоторые профессиональные пенсионные фонды финансируются исключительно работодателями, но большинство финансируется и работодателями, и работниками.

Существует несколько видов RRSP, среди которых выделяются Individual RRSP (индивидуальный), когда план открывается только на одно лицо, и Spousal RRSP (семейный), когда открывается один план на обоих супругов. При этом держатели счета сами решают, какие инвестиционные инструменты выбрать для своего плана.

Можно сказать, что существует и четвертый элемент канадской пенсионной системы — личные сбережения и прочие активы, например, дом или другая недвижимость. Так, большая часть канадцев имеет в собственности дом; как правило, к наступлению пенсионного возраста взносы за него сделаны полностью или хотя бы частично. Такие активы играют большую роль в обеспечении финансовой безопасности многих канадцев-пенсионеров.

Что касается налогообложения пенсионных выплат, то оно соответствует модели принятой ООН. Можно сказать, что канадская пенсионная система имеет достаточно большие налоговые преференции. Взносы, уплачиваемые работниками, исключаются из налогооблагаемой базы плательщиков, впрочем, как и взносы работодателя. Инвестиционный доход, полученный пенсионными трастовыми фондами или персональными счетами, также не облагается налогом на прибыль. Налогом на доходы физических лиц облагаются только получаемые пенсии.

Список используемых источников:

1. CPP Deductions effective January 2010 (Summary) [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.hrandequity.utoronto.ca/payroll/cpp.htm>
2. Canada Pension Plan - Payment Rates [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.serviccanada.gc.ca/eng/isp/pub/factsheets/rates.shtml>
3. Human Development Index and its component [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2010_EN_Table1.pdf
4. Old Age Security Payment Rates [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.serviccanada.gc.ca/eng/isp/oas/oasrates.shtml>
5. RRSP и пенсия в Канаде [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://arbetov.com/kanadskaya-pensionnaya-sistema>
6. Государственная пенсия в Канаде [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://arbetov.com/gosudarstvennaya-pensiya-v-kanade>

ХЕДЖЕВЫЕ ФОНДЫ КАК НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ

Долматова Е.Д. студентка, Маратканова И.В. – старший преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Анализ потенциальных источников инвестиционного процесса свидетельствует, что денежные сбережения населения представляют собой достаточно масштабный, чрезвычайно мощный, реальный финансовый ресурс рынка инвестиций [2, С. 201].

Сегодня в России существует несколько уже ставших традиционными механизмов трансформации сбережений населения в инвестиции (Рисунок 1).

Рисунок 1 - Виды механизмов трансформации сбережений населения в инвестиции в РФ

По данным 2009 г., среди всех имеющихся инвестиционных возможностей население предпочитает хранить средства на банковских депозитах (68,8 %), приобретать недвижимость с целью дальнейшей перепродажи (5,6 %), вкладывать деньги в собственный бизнес (3,8 %) приобретать ценные бумаги (2,7%), приобретать паи инвестиционных фондов (1,2 %), заниматься накопительным страхованием (1,2 %), приобретать золото или антиквариат (1,1 %), остальная часть населения (15,6 %) предпочитает держать деньги в наличной форме, никуда не инвестируя [5]. Из этого следует, что наиболее



распространенным механизмом трансформации сбережений населения в инвестиции является размещение депозитных вкладов в банках. Следует отметить, что рынок банковских депозитов сегодня является наиболее динамично развивающимся сегментом российского рынка банковских услуг [6, С. 66]. Несмотря на то, что доходность по банковским вкладам не превышает уровень инфляции, банковские вклады для большинства населения остаются самым популярным видом вложений. Инвестирование в недвижимость - это еще один способ помещения сбережений, обеспечивающий сохранение (возрастание) стоимости капитала и получение положительной величины текущего дохода. Сделки с недвижимостью содержат все элементы инвестиционного процесса и требуют определения срока вложения, его размера, формы и уровня риска, с которым оно сопряжено. Вложения капитала в недвижимость совершаются на основе рыночной цены, уравнивающей интересы продавцов и покупателей. Также население охотно вкладывает свои сбережения в собственный бизнес, т. к. эти средства идут на развитие их собственного дела. Другим механизмом трансформации сбережений населения в инвестиции является покупка ценных бумаг. В начале 2006 г. Федеральной комиссией по финансовым рынкам (ФСФР) были внесены изменения в законодательство, регулирующие размещение акций российских компаний на международном и российском рынках. Эти изменения позволили компаниям существенно расширить круг индивидуальных инвесторов, которые теперь могли приобретать акции в ходе так называемых «народных IPO» (Initial Public Offering - первичное публичное размещение акций компаний). С развитием информационных и коммуникационных технологий появился новейший метод обращения ценных бумаг - через Интернет. Следующим механизмом трансформации сбережений населения в инвестиции является участие в паевых инвестиционных фондах. Самыми распространенными являются фонды акций, облигаций и смешанных инвестиций, которые уже зарекомендовали себя на рынке и имеют наиболее долгую историю. В настоящее время государство стимулирует граждан инвестировать сбережения в социальное страхование. Особенно распространенным является вложение населением средств в Пенсионные фонды (ПФ), т.к. это позволяет увеличить свою будущую пенсию. Еще одним механизмом трансформации сбережений

населения в инвестиции является покупка предметов роскоши, т.е. ювелирных изделий, драгоценных камней, антиквариата, предметов искусства и т. п. Особенностью таких вложений является необходимость в достаточно большом объеме сбережений у инвестора, что недоступно большей части населения нашей страны, поэтому доля тех, кто предпочитает вкладывать свои денежные средства в предметы роскоши очень мала.

Совершенно новым инструментом сбережений населения для РФ являются хеджевые фонды (хеджевый - от английского hedge, что значит «страховка», «гарантия»). Хеджевый фонд - это взаимный фонд, занимающийся спекулятивным инвестированием в акции и опционы [7, С. 47]. Открывая позиции у других компаний, работающих в этой же области, такой фонд, одновременно, действует в противоположном направлении с целью снижения уровня общего риска.

Таким образом, хедж-фонды - это использование всех возможных инструментов в деле для получения абсолютной прибыли, они могут использовать любую инвестиционную технику, включая продажу без покрытия и леверидж.

Первый хеджевый фонд «Jones' fund» появился в Нью-Йорке 1 января 1949 года под управлением директора издательства Fortune Magazine Альфреда Джоунса. А с 1972 года,

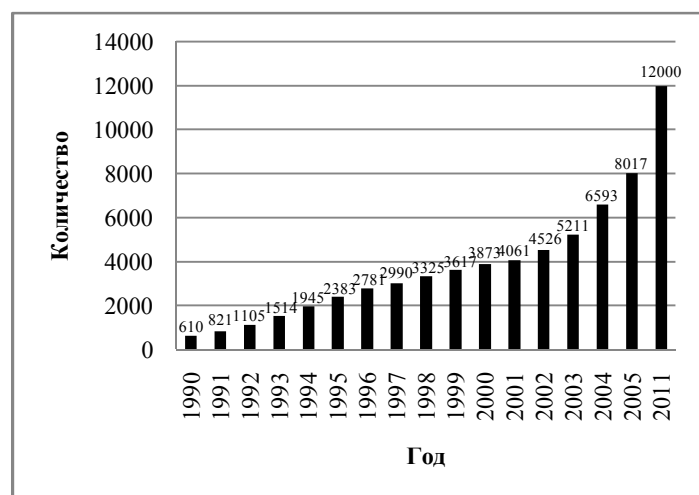


Рисунок 2 - Количество зарегистрированных хеджевых фондов за период 1990 - 2011 г. г. [3, С. 12]

когда широкую популярность получили срочные вклады на финансовом рынке, хеджевые фонды стали весьма популярны на всех сегментах финансового рынка. С тех пор количество хеджевых фондов во всем мире стало возрастать. Всего в мире на 1.03.11 г. более 12 000 хедж-фондов, управляющих активами порядка 1,7 трлн. долларов. (Рисунок 2).

В начале 90-х годов появились такие хеджевые фонды в США, как «Tiger Fund» Джулиана Робертса, и «Quantum Fund» Джорджа Сороса (в настоящее время известный как Quantum Endowment Fund), имеющие долговременный успех. Так фонд

«Quantum Fund» играл на понижение английского фунта стерлинга. В итоге в 1992 году произошла [девальвация](#) английской валюты, а фонд Сороса заработал на этом 1 млрд. долларов.

Хеджевые фонды являются финансовой инновацией, обладающей рядом позитивных характеристик [4, С. 25]:

- имеют меньше институциональных ограничений своей деятельности, поскольку являются частными инвестиционными пулами и не попадают в сферу прямого регулирования коллективных инвесторов;
- являются более гибкой и адаптивной инвестиционной структурой, поскольку могут реализовывать широкий спектр более сложных и рискованных (с использованием коротких продаж, т.е. продаж финансовых активов, взятых в кредит) стратегий инвестирования, благодаря этим меньшим ограничениям деятельности, а также системе аккредитованных инвесторов, которые располагают значительными активами, что обеспечивает формирование крупных портфелей, реализацию кросс-секторных стратегий на глобальном финансовом рынке и позволяют получить эффект масштаба;
- имеют более гибкую систему мотивации управляющих, которая включает не только вознаграждение в размере 1 - 2% от суммы активов, но и дополнительное вознаграждение до 20% прибылей.

Ценным свойством диверсифицированного портфеля хеджевых фондов является стабильность результатов. В долгосрочной перспективе умеренно высокая, но стабильная доходность для инвестора гораздо выгоднее, чем сверхвысокая, чередующаяся со значительными убытками. Хедж-фонды как объекты инвестирования не лишены определенного риска. Главное для инвестора, обдумывающего возможность вложения средств в хедж-фонды, четко понимать, что риск бывает разным. Риски, присущие хедж-фондам - реальны. Добавляя хедж-фонды к портфелю традиционных активов, инвестор диверсифицирует свои риски: к примеру, когда традиционные активы теряют свою стоимость в результате проблем на рынке, хедж-фонды могут сохранять рост. Это позволяет снизить риски портфеля в целом. Поэтому на хедж-фонды надо смотреть как на очень ценное дополнение к портфелю традиционных активов.

Американские хедж-фонды по закону имеют право обслуживать только профессиональных [инвесторов](#) (qualified investors), с первоначальным взносом не менее 5 млн. долларов для частных инвесторов, но в другой юрисдикции он может быть ниже и 25 млн. долларов - для [институциональных квалифицированных инвесторов](#). Крупнейшими американскими хеджевыми фондами на сегодняшний день являются Moore Capital Management, Tudor Investment Corp., Citadel LLC, Graham Capital Management и D.E. Shaw & Co.

Хедж-фонды в России менее распространены из-за усложненных правил регистрации. Российские хедж-фонды могут быть закрытыми (с погашением паев управляющей компанией в конце срока функционирования фонда) и интервальными (с погашением паев несколько раз в год). При оценке инвестора управляющие компании должны ориентироваться на требования, предъявляемые российским законодательством к квалифицированным инвесторам. Как поясняет эксперт ФСФР Т. Медведева: «Определять инвесторов как квалифицированных будут управляющие компании. Если говорить о частном инвесторе, то таковым может быть физическое лицо, которое соответствует двум условиям из трех: владеет ценными бумагами или иными финансовыми инструментами на сумму не менее 3 млн. рублей, имеет опыт работы в финансовой организации, осуществляющей операции с ценными бумагами при наличии квалификационного аттестата участника финансового рынка не менее года, в остальных случаях опыт работы должен составлять не менее трех лет, ежеквартально совершает не менее десяти сделок с ценными бумагами в течение последних четырех кварталов, совокупный объем которых составил не менее 300 тыс. руб.».

В [России](#) есть первый и пока единственный хедж-фонд для квалифицированных инвесторов УК «Альфа-капитал» (зарегистрирован ФСФР 21 июля 2009 года). Дело в том, что законодательство, позволяющее создавать такие фонды, появилось лишь летом 2008 года с принятием поправок в законы «Об инвестиционных фондах» и «О рынке ценных бумаг». Потом разразившийся кризис отложил надолго тему создания хедж-фондов.

Аналогами хедж-фондов в России с большой натяжкой можно назвать общие фонды банковского управления (ОФБУ), которые, в отличие от [ПИФов](#), могут использовать [фьючерсы](#) и [опционы](#), а значит - и формировать агрессивную инвестиционную стратегию. Также некоторую схожесть с хедж-фондами имеет частное доверительное управление, при котором управляющий (частное лицо или представитель инвестиционной компании или брокера) может использовать сколь угодно агрессивные инвестиционные стратегии. При условии, что непосредственно инвестор полностью контролирует свой счёт и все сделки абсолютно прозрачны, это не противоречит существующей нормативной базе.

Хеджевые фонды в России пока находятся в зачаточном состоянии. Но возможно в скором будущем этот инновационный для нашей страны финансовый инструмент получит необходимое развитие и станет доступным широким массам населения, т.е. не только квалифицированным, но и частным инвесторам. Многим из них непросто понять инвестиционные стратегии, которые используют хедж-фонды, российским же еще только предстоит познать их, научиться использовать для преумножения своих сбережений.

Список использованных источников:

- 1 Забула, Н.А. Хедж-фонды как новый инструмент сохранения и увеличения сбережений во время кризиса / Н.А. Забула // Банковские услуги, 2010. - №2. – с. 18-22
- 2 Кугаев, С.В. Денежные сбережения населения – финансовый ресурс регионального рынка инвестиций / С.В. Кугаев // Социально-гуманитарные знания. – 2005. - №3. – с. 201-213
- 3 Лукьянова, А.Е., Тумарова, Т.Г. Хеджевые фонды как инструменты снижения рисков и роста ценности компании: научные доклады / А.Е. Луктянова, Т.Г. Тумарова. – СПб: НИИ менеджмента СПбГУ, 2006 – 52 С.
- 4 Матвеев, В.П. Структурные воздействия хеджевых фондов на эффективность финансового рынка в условиях глобализации / В.П. Матвеев // Финансы и кредит, 2007. - №11. – с. 24-28
- 5 Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ) <http://nacfin.ru/>
- 6 Продолятченко, П.А. Трансформация сбережений населения в инвестиции / П.А. Продолятченко // Деньги и кредит. – 2007. - №2. – с. 65-67
- 7 Хмыз, О.В. Особенности работы хеджевых фондов во время кризисов на формирующихся рынках / О.В. Хмыз // Управление риском, 2006. - №1. – с.47-54

ИСТОРИЯ СТАНОВЛЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Долматова Е.Д. – студентка гр ФК-91, Кузьмичева Е.В. – доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Считается, что хозяйственный учет возник примерно 6000 лет назад. Материальные предпосылки становления учета - распад родового строя, появление семьи и частной собственности. Собственнику было необходимо систематически пересчитывать свое имущество для обеспечения его сохранности, рационального использования и приумножения.

Многие ученые считают, что основы современного учета были заложены при рабовладельческом строе: в Египте, Римской империи, Древней Греции. К тому времени у этих цивилизаций уже были хорошо развиты обменные операции, происходили сделки, которые сегодня назвали бы бартером: торговцам было известно, как можно с выгодой для себя обменять продукты питания, например, на изделия и предметы быта. В Вавилонии и Шумере с 3200 г. до н.э. торговцы делали записи на глиняных табличках после каждой операции купли-продажи: какой товар и в каком количестве был обменян на другой товар. Количественные показатели не были сопоставимы — литры вина и масла обменивались на погонные метры шелка, килограммы риса, пшеницы и так далее. В то время появилось важнейшее экономическое понятие — норма расхода. Нормами определялось количество продуктов, выдаваемых рабам. Конечно, учет велся в количественном выражении, но отличался арифметической точностью и последовательностью. Папирусы древнего Египта (3400-2980гг. до н.э.) способствовали развитию хронологической регистрации, причем за довольно значительный отчетный период. Первые инвентаризационные описи также появились в Египте, где каждые два года проводилась инвентаризация всего движимого и недвижимого имущества (дискретная инвентаризация) - затем она была заменена текущей инвентаризацией (постоянной). В Древней Греции учет велся на дощечках, выбеленных гипсом. Появляются деньги в виде монет, выступающие как самостоятельный объект учета и средство в расчетах. Велась хронологическая запись всех фактов хозяйственной жизни, а затем делалась рекапитуляция - систематическая разноска всех записей, сделок в хронологическом порядке. Были введены зачетные платежи, существовали переводы платежей в другие кассы. Существовала периодическая публичная отчетность.

В Риме встречаются более развитые формы учетных регистров в виде кодексов - книг. Полагают, что греки использовали два регистра: эфемериды (журнал) и трапезитика (книга счетов - Главная), римляне же только заимствовали эту практику. В системе учетных регистров древнеримской бухгалтерии первой книгой была *Adversaries*, которая предназначалась для ежедневной записи фактов хозяйственной жизни. Эту книгу в дальнейшем назовут памятной, или Мемориалом. Далее необходимо выделить две книги (кодекса): *Codex accepti et expensi* и *Codex rationum domesticorum*.

Исследователи связывали первый кодекс с журналом, второй - с Главной книгой. Учет древнего мира - это учет фактов, и в целом он статичен. В его основе лежат инвентаризация и прямая регистрация имущества. Со временем появится регистрация косвенная. Бухгалтерия станет только вероятной, а инвентаризации только будут указывать на репрезентативность информации.

В эпоху средневековья стали создаваться посреднические суды. Они вырабатывали определенные требования к записям: хронологический порядок записей, отсутствие пропусков в бухгалтерских книгах между записями, каждая операция подтверждается документально и т.д. В эпоху средневековья формируются два основных направления учета: камеральная и простая бухгалтерия. Камеральная исходила из того, что основным объектом учета признавалась касса, ожидаемые поступления, а также выплаты из нее. Регистрации подлежали все поступления и выплаты денежных средств, а доходы и расходы устанавливались заранее. Простая бухгалтерия предполагала учет имущества, включая кассу, а доходы и расходы становились для бухгалтера искомыми. Все имущественные счета велись по принципу дебет - кредит, но в информационную учетную систему еще не включались счета собственных средств.

В эпоху Возрождения простые отметки римлян уже не удовлетворяли новых потребностей торговли: в банках появляются и изучаются новые формы счетов, к записям стали применяться новые комбинации. Новые формы впервые нашли применение у итальянских купцов, так как Италия в то время была не только интеллектуальным центром, но и центром всемирной торговли. Развитию бухгалтерии способствовало и великое изобретение XV столетия - книгопечатание. Переходом к новому этапу учета послужило возникновение двойной (дебетово-кредитовой) записи. Научная разработка закона двойной записи хозяйственных операций и разных способов его применения возникла в средние века. В 1494 г. систему двойной записи описал ученый-математик, францисканский монах, друг Леонардо да Винчи - Лука Пачоли в одиннадцатом трактате "О счетах и записях" девятого отдела сочинения "Сумма арифметики, геометрии, учения о пропорциях и отношениях". Позже система получит название "староитальянской". В трактате "О счетах и записях" Лука Пачоли путем анализа хозяйственных операций и уже существовавших способов ведения книг - мемориала, журнала, Главной книги и инвентарной книги описал закон двойной записи и показал, что, основываясь на нем, в любом хозяйстве можно построить целесообразную систему счетов и книг. В настоящее время все историки сходятся во мнении, что двойная запись в бухгалтерском учете возникла не во времена Луки Пачоли, а гораздо раньше. Лука Пачоли только описал уже сложившуюся до него систему. Сегодня достоверно известно, что первая книга, в которой описывалась система двойной записи - книга Бенедетто Котрульи "О торговле и современном купце", написанная от руки в 1458 г., но напечатанная только в 1573 г. Поэтому книга Луки Пачоли признается всеми историками науки как первая печатная работа, давшая толчок развитию новой системы бухгалтерского учета.

Продолжая традиции великого Пачолли, итальянские ученые пытались усовершенствовать работающую систему учета. Доменико Манчини создал свою классификацию счетов, разделив их условно на живые (счета) и неживые. Живые счета отражали расчеты с физическими и юридическими лицами, неживые отражали остатки материальных и денежных активов. Данная классификация действовала до начала XX века.

Анджело ди Пиетро утвердил баланс как первую форму бухгалтерской отчетности. Франческо Вилла заставил взглянуть на бухгалтерский учет как на экономико-административную учетную систему, которая должна контролировать действия всех лиц, участвующих в хозяйственных операциях. Джузеппе Чербони отвел бухгалтерскому учету роль раздела в юриспруденции.

Самую эффективную и логичную модель бухгалтерского учета создали в Англии. Благодаря Джону Меллу возникло понятие амортизации основных фондов, а Эдвард Джонс создал систему быстрого определения прибыли по каждой хозяйственной операции. Быстро развивающаяся банковская система стала причиной специфичности бухучета в Англии: строгий учет был узаконен на государственном уровне, и все претензии рассматривались в судебном порядке на основании предъявленных истцом бухгалтерских документов.

Буржуазная же Франция стала родиной бухучета производственного, именно здесь стали создаваться первые производственные калькуляции. Ученые Савари и Андре впервые описали и применили на практике два вида баланса — пробный и заключительный. После буржуазных промышленных революций система бухучета значительно усложнилась. Появилось понятие «банкротство предприятия», активно формировалась бухгалтерская терминология, бухучет все теснее увязывался с законодательной системой.

Что касается России, то здесь развитие бухгалтерского учета было основано на европейских стандартах, несмотря на то что некоторые ученые пытались оспорить каноны двойной записи и навязать собственную систему, которая не выдержала проверку временем (таковы были теории Езерского, Ахматова). После отмены крепостного права началось быстрое промышленное развитие страны, появился оперативный учет предприятия.

Основоположником теории оперативного учета стал П.И. Рейнбот. Ученый ввел понятие прямых и косвенных материальных затрат, разработал схему ежегодной калькуляции для определения себестоимости продукции. Был введен в обращение термин «норма издержек» — один из первых показателей, определяющих эффективность производственного процесса. Профессия бухгалтера с этого момента требовала интеллекта, образования, способности аналитически мыслить. С 1888 года в России начал издаваться журнал «Счетоводство». В нем публиковались работы хорошо известных в Европе бухгалтеров: А.М. Вольфа, создавшего классификацию ценностей (деньги, ценности вещественные, ценности условные), А.А. Беретти, автора метода «Красное сторно», Н.У. Попова, автора методов математического моделирования в бухучете, Л.И. Гомберга, создателя документа «Рыночная калькуляция», и многих других ученых, чьи труды были переведены на несколько языков и включены для изучения в программы университетов.

Плановая система хозяйства в СССР хоть и остановила бухгалтерский учет в развитии, но в то же время не помешала отражению операций по ранее утвержденным классическим схемам. Бухгалтерия стала отрываться от экономических процессов: каждый исполнитель разносил по статьям свои собственные цифры, а главный специалист обобщал их в отчетных документах. Основные черты социалистической бухгалтерии — централизация и жесткое регламентирование. Профессия бухгалтера стала непрестижной и малооплачиваемой. С 1984 года началась перестройка народного хозяйства, появились кооперативы, а следовательно, стали возрождаться классические методы бухучета, действующие за рубежом и тесно связанные с экономическими процессами. Вместе с тем сохранились и некоторые положения, характерные для плановой экономики.

Сегодня бухгалтерский учет является составной частью единого хозяйственного механизма, действующего в условиях рыночной экономики, на основании законодательных актов и в соответствии с утвержденной нормативной базой. Главными документами, в которых определены действующие принципы системы учета, являются «Положение о бухгалтерском учете и отчетности», постановления Правительства РФ, Федеральный закон «О бухгалтерском учете». Можно сказать, что в основном система учета в России соответствует европейским стандартам. К тому же бухгалтерский учет находится в непрерывном развитии: без новейших информационных технологий сегодня невозможно

эффективно организовать планирование, учет и контроль над производственными процессами. Заполнение всех регистров производится автоматически на основании ввода данных первичных документов. Бухгалтер должен контролировать правильность формирования отчетов и своевременно вносить коррективы. Профессионал обязан уметь предвидеть тенденции развития различных ситуаций в экономике и использовать их в интересах своей фирмы — своевременно находить выгодные для предприятия решения.

Бухгалтерский учет на современном предприятии — это важнейшая составляющая единого механизма, в котором процессы управления, планирования, оптимизации всех структурных звеньев взаимоувязаны, поэтому от того, насколько профессионально и оперативно будет принимать решения главный бухгалтер, зависит успешность и репутация компании.

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ: НЕРЕШЕННАЯ, НО РЕШАЕМАЯ ПРОБЛЕМА

Жекинбаева Т. В. – студентка, Маратканова И. В. – старший преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Финансовое образование необходимо всем. Детям оно даёт представление о деньгах, лежащее в основе развития навыков планирования личного бюджета. Для молодёжи служит опорой при управлении кредитными ресурсами, решении жилищного вопроса, финансировании образования. Взрослым помогает принять разумное решение при инвестировании, пользовании финансовыми продуктами и услугами, планировании пенсионного обеспечения. Финансовая грамотность граждан способствует повышению уровня их жизни, притоку инвестиционных ресурсов в экономику страны, укреплению финансовой стабильности государства. Поэтому сегодня повышение уровня финансовых знаний россиян включено в ряд приоритетных общенациональных задач.

Под финансовой грамотностью понимается практическое знание финансовых концепций и способность использовать финансовые инструменты для принятия наиболее экономически выгодных финансовых решений.

Финансовая грамотность включает в себя три основных компонента: установки, знания о финансовых институтах, их услугах и навыки использования этих знаний. Являясь базисом финансовой грамотности, установки способствуют формированию финансовой культуры индивида, начинающейся с долгосрочного планирования семейного бюджета. Примерами установок служат недоверие граждан к финансовым институтам, привычка жить сегодняшним днём. Понимание различий между реальными и номинальными измерениями, наличными и безналичными платежами, представления о финансовых рынках, институтах и их инструментах, понятие риска доходности, дисконтировании, инфляции, основы юридической и налоговой грамотности, осознание взаимной ответственности финансовых институтов и их клиентов, владение финансовым словарём составляют знания о финансах. Умение искать и находить информацию о финансовом рынке, читать и понимать заключаемые договоры, подавать претензию или жалобу при нарушении прав, сравнивать предложения различных компаний — это необходимые навыки.

По заказу Всемирного банка в 2010 году Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ) провело обследование с целью изучения реального уровня финансовой грамотности населения. В 2008, 2009, 2010 гг. было опрошено 1 600 человек в 140 населенных пунктах в 42 областях, краях и республиках России. Статистическая



Рисунок 1 – Динамика субъективной оценки уровня финансовой грамотности россиян

Источник: www.nacfin.ru

погрешность не превысила 3,4 %. Респонденты отвечали на вопросы: «Считаете ли Вы себя финансово грамотным человеком?», «Принято ли в Вашей семье вести учет доходов и расходов?», «Как часто перед приобретением той или иной финансовой услуги Вы сравниваете условия ее предоставления в различных компаниях?», «Какой из вариантов, с Вашей точки зрения, может оказаться финансовой пирамидой?» На основе результатов обследования можно сделать следующие выводы.

В 2010 г. по сравнению с 2008 г. доля россиян, оценивающих свои знания о финансах на «хорошо» и «отлично», увеличилась на 13 %. Однако субъективный уровень финансовой грамотности остаётся низким: 25 % опрошенных в 2010 г. считает себя финансово грамотными (рисунок 1). Динамика объективных показателей наличия знаний о финансах у населения не оптимистична: 2010 г. семейный бюджет не вело 69 % россиян, а в 2008 г. не учитывало доходы и расходы 52 %. Доля ведущих семейный бюджет уменьшилась с 35 % в 2008 г. до 27 % в 2010 г. (рисунок 2). Небольшая положительная динамика наблюдается по такому показателю, как сравнение условий перед покупкой финансовой услуги: граждане стали внимательнее относиться к выбору компаний. Если в 2008 г. 40 % респондентов

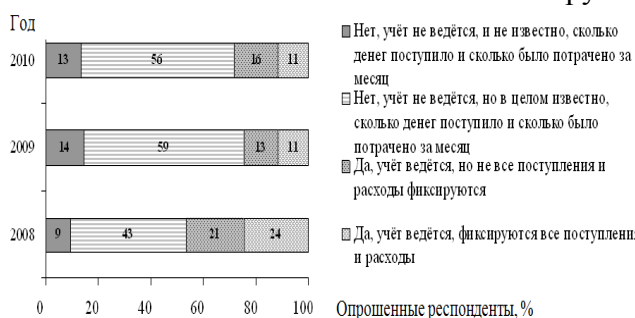


Рисунок 2 - Распределение ответов респондентов на вопрос «Принято ли в Вашей семье вести учет доходов и расходов?», % респондентов

Источник: www.nacfin.ru

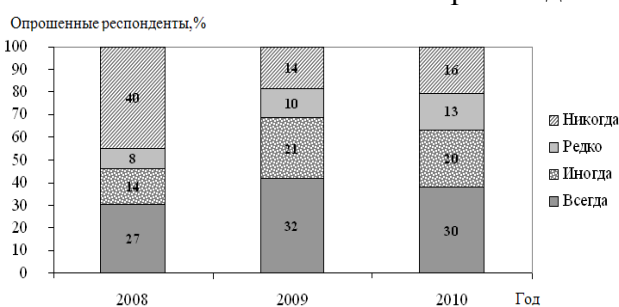


Рисунок 3 - Распределение ответов респондентов на вопрос «Как часто перед приобретением той или иной финансовой услуги Вы сравниваете условия ее предоставления в различных компаниях?», % респондентов

Источник: www.nacfin.ru

никогда не сравнивали условия предоставления услуги в нескольких компаниях перед ее приобретением, то в 2010 г. таковых оказалось всего 16 %. Выросла доля тех, кто осуществляет такое сравнение (рисунок 3). Распознаёт признаки финансовой пирамиды, по-прежнему, около четверти опрошенных (таблица 1).

Таким образом, у большинства россиян объективные проявления финансовой грамотности не обнаружены. Какие меры принимаются для решения этой проблемы?

Общие подходы по повышению уровня финансовой грамотности на государственном уровне конкретизированы в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития до 2020 года», «Стратегии развития финансового рынка» и «Национальной программе по повышению финансовой грамотности населения Российской Федерации».

Стратегия развития финансового рынка ставит задачу создания в России к 2020 году массового класса частных инвесторов. Для её выполнения организуются мероприятия по повышению финансовой культуры россиян. Активная работа ведётся в Москве: реализованы такие проекты, как открытый образовательный марафон «Личная финансовая безопасность», «Школа начального финансового образования», международный молодежный лагерь для

Таблица 1 - Распределение ответов респондентов на вопрос «Какой из вариантов, с Вашей точки зрения, может оказаться финансовой пирамидой?», % респондентов

Вариант ответа на вопрос	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Банк, предлагающий вклады под 12% годовых	7	8	8
Паевой инвестиционный фонд, сообщаящий о 35% доходности его паев за предыдущий год	10	8	9
Финансовая организация, обещающая 35%-ый рост вложений через год и гарантирующая возврат инвестиций	28	22	26
Общий фонд банковского управления, предлагающий сертификаты долевого участия	3	2	5
Никакой из перечисленных вариантов	12	6	11
Все перечисленные варианты	14	10	10
Затрудняюсь ответить	26	44	31

Источник: www.nacfin.ru

старшеклассников - «Молодежная республика: проектирование будущего - СТРАТЕГИЯ 2020» (совместно с Нижегородской областью). Недостатком данных мероприятий является их ориентированность преимущественно на жителей центрального федерального округа. В США, где рынок финансового планирования динамично

развивается уже более 40 лет, подобные мероприятия проводятся в каждом штате. При этом повышение уровня финансовых знаний является задачей каждого американца, поэтому при её решении инициативы местных властей и частного бизнеса играют большую роль. Например, на базе казначейства штата Делавэр действует финансируемая предпринимателями школа для женщин, в которой занимаются по программе «От кошелька до портфеля активов». Кроме того, американцы часто прибегают к платным услугам независимых финансовых советников. Это специалисты широкого профиля, которые компетентны в сфере финансов, знают основы макроэкономики, могут проанализировать ситуацию на валютном и фондовом рынках, а так же на рынках недвижимости, разбираются в российских и зарубежных ценных бумагах, инструментах страховой защиты и обеспечения пенсионного периода, владеют методиками, как построить инвестиционный портфель и подобрать инструменты инвестирования. Для жителей штатов с невысоким достатком регулярно проводится «Неделя финансового планирования», когда советники работают бесплатно: организуют круглые столы и консультации по телефону. В нашей стране в рамках масштабных мероприятий для незащищённых слоёв населения финансовые советники только начинают использоваться. В апреле 2010 года впервые, при их участии был реализован проект «Неделя финансовой грамотности в России»: со школьниками проводились деловые игры, со взрослыми – семинары по инвестиционным инструментам и личному финансовому планированию.

Финансовые советники США активно выступают в роли волонтеров для обучения азам финансовых знаний работников компаний. В России подобная практика тоже имеет место быть: сотрудники компании «Персональный советник» консультируют по вопросам финансов работников организаций «Русский алюминий» и «ТНК-ВР». Разница, над которой стоит задуматься, в том, что добровольных советников по финансам в России намного меньше, чем в США. В основном, это сотрудники финансовых организаций, а так же преподаватели высших учебных заведений.

В Америке финансовые советники, как правило, являются членами ассоциаций и клубов финансового планирования, где они могут обмениваться опытом. В России таких «клубов по интересам» нет. Но по их подобию в Москве функционирует Гильдия независимых финансовых советников, Национальная лига независимых финансовых советников и Институт финансового планирования. Оказывая услуги по подбору финансовых советников, эти организации постепенно наработывают связи с населением: при их содействии созданы русскоязычные порталы по финансовой грамотности www.azbukafinansov.ru, www.gorodfinansov.ru, www.moneybasics.ru. В отличие от столицы, в регионах России даже если и разрабатываются, то практически не воплощаются в реальность проекты по повышению уровня финансовых знаний (рисунок 4).

Следует отметить, что в Алтайском крае приняты меры: на заседании Координационного совета края по взаимодействию с банками представители местных органов власти сообщили о разработке программы повышения финансовой грамотности населения и отметили, что в настоящее время из представителей отделения ФСФР, банковского и страхового сообщества сформирована соответствующая рабочая группа. В ходе встреч проанализирована текущая ситуация по финансовому просвещению, изучен опыт соседних регионов, начата подготовка проекта программы, а на официальном сайте Алтайского банковского союза



Рисунок 4 – Рейтинг активности регионов в области программ по финансовой грамотности в 2010 г.
Источники: www.gorodfinansov.ru

(www.altbanks.ru) уже представлена оперативная и аналитическая информация по вопросам финансовой сферы, которой могут пользоваться жители края.

Сравнение российской и американской систем повышения финансовой грамотности позволяет сделать выводы о том, что для эффективного решения сформулированной проблемы необходимо: во-первых, объединить усилия государства и бизнеса. Во-вторых, задействовать все имеющиеся коммуникационные средства – Интернет, телефон, почту, рекламные площади. В-третьих, сформировать фонд для награждения авторов перспективных проектов по повышению финансовой грамотности в регионах страны. В-четвертых, подготовить квалифицированных специалистов для преподавания основ финансовых знаний. В-пятых, контролировать, чтобы предоставляемые российскими финансовыми советниками услуги были понятны и стимулировали интерес со стороны аудитории возможностью применения полученных знаний не в отдаленной перспективе, а непосредственно сразу после обучения. И, наконец, проблема низкого уровня финансовой грамотности в нашей стране не решится никогда, если каждый отдельный житель не приложит усилия для повышения собственного уровня знаний о финансах.

Список использованных источников:

1 Кузина О. Е., Ибрагимова Д. Х. Проблемы измерения и пути повышения финансовой грамотности населения России // Мониторинг общественного мнения. – 2008. - №4.

2 Стахович Л. В., Рыжановская Л. Ю. Повышение уровня финансовой грамотности – накопление в обществе человеческого капитала // Экономика мегаполисов & регионов. – 2010. - №3. С.12–21.

3 Концепция Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации: www.misbfn.ru

4 Национальное агентство финансовых исследований: www.nacfin.ru

5 Универсальный портал о личных финансах: www.azbukafinansov.ru

6 Финансовая культура и безопасность граждан России: www.gorodfinansov.ru

РОЛЬ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ПЕНСИОННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ГРАЖДАН РФ

Катейкина А. М. – студент, Ильиных Ю. М. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Пенсионное обеспечение и страхование являются одной из самых важных социальных гарантий стабильного развития общества, так как затрагивает интересы всех граждан. Два данных элемента формируют пенсионную систему страны, которая включает в себя не только государственные организации, непосредственно участвующие в сборе пенсионных взносов и выплате пенсий, но и негосударственные формы организаций пенсионного обеспечения. Роль государства в этой части пенсионной системы состоит в осуществлении комплекса мер, направленных на повышение надежности и экономической устойчивости таких организаций, поскольку невозможность исполнения ими принятых обязательств по пенсионному обеспечению в случае возникновения способно вызвать большую социальную напряженность.

В России сложилась следующая структура пенсионной системы:

1. обязательное пенсионное страхование – включает трудовую пенсию по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца

2. добровольное пенсионное обеспечение – включает пенсии, которые выплачиваются за счет взносов работодателей и самостоятельных пенсионных накоплений граждан.

Первый вид гарантируется государством и порядок получения четко регулируется законом, в то время как второй вид пенсии может существовать в различных вариантах, нюансы которых зависят от конкретного договора.

Обязательное пенсионное страхование в Российской Федерации осуществляется страховщиком, которым является Пенсионный фонд Российской Федерации. Страхователями по обязательному пенсионному страхованию являются как граждане, так и организации, являющиеся работодателями и производящие начисление и уплату взносов. Лица, на которых распространяется обязательное пенсионное страхование в соответствии с Федеральным законом «Об обязательном пенсионном страховании в РФ», являются застрахованными лицами.

Трудовая пенсия включает три составляющих: базовую, страховую и накопительную, причем, источники финансирования этих частей различны. Базовая составляющая финансируется федеральным бюджетом, а страховая и накопительная формируются из средств Пенсионного фонда России (конкретно – из страховых взносов, перечисляемых работодателем).

В соответствии со ст. 32 Федерального закона «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации» застрахованный по обязательному пенсионному страхованию имеет право не чаще одного раза в год выбрать инвестиционный портфель (управляющую компанию), в том числе негосударственную, для управления накопительной частью своего лицевого счета в ПФР с целью максимизации будущей пенсии. Это могут быть негосударственные пенсионные фонды (НПФ), государственная управляющая компания (ГУК), частная управляющая компания (ЧУК).

Рэнкинг НПФ по количеству застрахованных лиц по Обязательному пенсионному страхованию на 30.09.2010 показывает, что НПФ Лукойл-гарант занимает лидирующую позицию (количество застрахованных – 1 116 134 чел., доля рынка 14,73%) среди других негосударственных пенсионных фондов. НПФ Благосостояние (количество застрахованных – 1 040 675 чел., доля рынка 13,73%) занимает вторую позицию. Остальные НПФ имеют долю рынка менее 6,5%. В это же время по объему пенсионных накоплений в управлении НПФ Благосостояние (24 552 554.20 тыс. руб.) опережает НПФ Лукойл-гарант (22 049 747.30 тыс. руб.).

В Алтайском крае в целом за все проведенные кампании по реализации данного права распорядились судьбой своих пенсионных средств около 96 тысяч жителей, что составило практически 8% от всех, имеющих такую возможность. Правом выбора управляющего своими пенсионными накоплениями в 2010 году воспользовались 22 тысячи жителей края (для сравнения в 2009 году 17 тысяч).

Государственное пенсионное обеспечение граждане могут дополнить, выбрав один или несколько вариантов системы негосударственного пенсионного обеспечения, включающей банки, страховые компании, негосударственные пенсионные фонды. При выборе варианта работник или его работодатель могут:

- 1) приобрести пенсионный полис (аннуитет) страховой компании, дающий право на пожизненную ренту;
- 2) открыть персональный пенсионный счет в коммерческом банке и внести туда вклад, с которого периодически будут поступать проценты;
- 3) вложить средства в негосударственный пенсионный фонд для получения дополнительной пенсии.

В Российской Федерации негосударственное пенсионное обеспечение (страхование) осуществляют в основном два типа организаций: страховые организации по договорам личного страхования и негосударственные пенсионные фонды, осуществляющие дополнительное (добровольное) пенсионное страхование.

Добровольное пенсионное страхование – система накоплений с помощью различных финансовых организаций будущей пенсии, основанная на тех же принципах, что и обязательное пенсионное страхование. Отличие состоит, во-первых, в том, что добровольное пенсионное страхование является дополнительным по отношению к обязательному. Во-вторых, размер взносов определяет не государство, а сам застрахованный, т.е. гражданин

Страховщиками по системе добровольного пенсионного страхования выступают негосударственные пенсионные фонды и страховые компании. Страховщики предлагают различные программы дополнительного пенсионного страхования, и право клиента – выбрать ту, которую он считает наиболее выгодной.

Взносы по программе добровольного пенсионного страхования могут быть единовременными или накопительными. В зависимости от программы добровольного пенсионного страхования взносы могут уплачиваться ежегодно, ежеквартально или ежемесячно.

По достижении пенсионного возраста выплата денег пенсионеру может производиться раз в квартал, полугодие, месяц и т.д., - в течение оговоренного срока или пожизненно.

Добровольное пенсионное страхование обладает неоспоримым преимуществом перед другими вариантами накоплений: договор страхования накопительной пенсии можно сочетать со страхованием на случай наступления смерти до достижения застрахованным возраста выхода на пенсию. В этом случае, согласно договора добровольного пенсионного страхования, компания-страховщик выплатит законным наследникам застрахованного оговоренную сумму, и это будут немалые деньги.

Желающие заключить договор добровольного пенсионного страхования могут выбрать для себя страхование пожизненной пенсии (которая обойдется значительно дороже, чем срочная) или срочной (выплаты производятся лишь в течение конкретного периода времени). Застрахованный может, конечно, и не дожить до окончания действия договора добровольного пенсионного страхования. В этом случае остаток денежных средств будет выплачен его законным наследникам. Как правило, гражданин страхуется на сумму, равную его личным доходам за несколько лет. Размер выплат в случае смерти будет составлять, таким образом, довольно существенную сумму денег. При этом выплаты, полученные по договору добровольного пенсионного страхования, не подлежат налогообложению независимо от того, на какой срок заключался этот договор.

К другим плюсам страхования добровольной накопительной пенсии можно отнести и высокую надежность сбережений. Серьезный контроль над деятельностью страховых компаний со стороны государства, жесткие правила, касающиеся объемов страховых резервов и их размещения обеспечивают надежность страховых компаний, а, значит, и уверенность в том, что сбережения граждан, заключивших договора добровольного пенсионного страхования, ничего не угрожает.

Все больше становится людей, предпочитающих вкладывать свои накопления в пенсионные страховые программы, а не держать их «в чулке». Добровольное пенсионное страхование пользуется сегодня все большим спросом, - как со стороны отдельных граждан, так и со стороны корпоративных клиентов. Руководители предприятий и организаций поощряют полисом страхования дополнительной пенсии передовых сотрудников либо тех, у кого выход на пенсию – не за горами.

Программы добровольного пенсионного страхования успешно реализуются в самых разных странах мира, позволяя гражданам обеспечить себя средствами к существованию в старости, размер которых зависит не от возможностей государственной системы социального обеспечения, а исключительно от желания и возможностей застрахованного.

В России негосударственное пенсионное обеспечение находится в зачаточном состоянии. Оно лишено ощутимых налоговых льгот, поэтому развиваются преимущественно так называемые кэптивные фонды, созданные в рамках крупных корпораций или финансово-промышленных групп, где для перекачки денег в эти структуры используется исключительно административный ресурс.

Однако по мере усиления стабильности российской экономики, укрепления финансовой системы и роста благосостояния населения, негосударственное пенсионное обеспечение, несомненно, будет востребовано. В пользу этого утверждения говорит начавшееся некоторое оживление вокруг НПФ, которые сейчас активно скупаются, укрупняются или создаются вновь.

В рэнкинг НПФ по объёму пенсионных резервов (на 01.07.2010) лидирующую позицию занимает НПФ Газфонд - 276 613,27 млн. руб., вторую строчку - НПФ Благосостояние - 113 768,38 млн. руб. Остальные НПФ имеют пенсионные резервы менее 25 000 млн. руб.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон от 17.02.2001 № 173 - ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации»
2. Федеральный закон от 07.05.1998 года № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах»
3. Навигатор пенсионного рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pensiamarket.ru/Ranking.aspx?type=Npf>

КОБРЕНДИНГ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ

Клычкова О.С. – студентка гр.ФК-71, Кузьмичева Е.В. – доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Согласно данным ЦБ РФ об операциях с картами, эмитированными российскими банками, по итогам 2009 года число банковских карт в России составило 125,8 млн штук. Таким образом, после паузы, связанной с кризисом, «пластик» вновь становится привлекательным направлением для банкиров. В частности новое дыхание обретают «кобрендинговые» проекты.

Совместный продукт банка-эмитента пластиковых карт со сторонней компанией называется кобрендингом. Кобрендинговые программы – это стратегическое партнерство банка с другими компаниями. Во-первых, эмитированный пластик будет носить логотип компании-партнера, во-вторых, по операциям с этими картами ведется отдельная отчетность.

Расширение данного сегмента связано с обострением конкуренции среди банков за новых клиентов, а также с необходимостью удерживать уже существующих клиентов и выстраивать с ними долгосрочные отношения. Карта с добавленной ценностью – это эффективный инструмент в рамках более глобальной программы лояльности. В 90% случаев такие карты реализуются в формате кобрендов.

Кобрендовые карты интересны для держателя как стандартными банковскими услугами, так и дополнительными бонусами партнера. У большинства банков есть свой список компаний-партнеров: торговых сетей, станций техобслуживания, служб такси и других, – где можно купить товар или услугу со скидкой. Соответственно, скидки, которые будут предоставляться при покупке товаров или услуг, в каждом конкретном случае будут разные. Все зависит от условий соглашения банка с компанией-партнером, а также от вида самой карты.

При этом надо учесть, что карты с дополнительными возможностями гораздо интереснее для продвинутых и современных клиентов, чем обычные банковские карты, которыми сегодня уже никого не удивишь. Кроме того, на сегодняшний день банки конкурируют между собой, предоставляя дополнительные услуги и привилегии. В результате клиент может выбирать то, что ему удобнее, выгоднее и интереснее. Кобрендовая карта является в этом смысле хорошим примером при сравнении с традиционной банковской картой.

Кобрендинговые карты имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Положительным для держателя карты будет то, можно тратить больше, чем у вас есть на счете, с пластиковой картой международной системы удобно путешествовать — не нужно везти с собой наличные деньги, обменивать их, картой можно расплачиваться по Интернету — за товары, авиабилеты и прочее и самая положительное это, обилие разных услуг, скидок, бонусных баллов. Конечно, же есть и отрицательные моменты, это мошенничества с пластиковыми картами, высокая процентная ставка по кредитам, по сравнению с обычными кредитами. Для банков-эмитентов и компаний-партнеров положительным будет: получение

еще одной стадии доходов, по кобрендинговым картам существенно выше обороты, а это является источником дополнительных прибылей для участников проекта, компании-партнеры при помощи кобрендинговых проектов наращивают объемы продаж.

Но вместе с преимуществами кобрендинг связан с издержками и рисками. Кобрендинговый проект, нуждается в денежных вложениях и трудовых усилиях, но при всем этом может не окупиться. «Пуск кобренд-проекта просит существенных издержек на создание продукта, его продвижение и неизменное поддержание. Окупаемость схожих проектов, обычно, больше года, что существенно подольше обычных банковских товаров». К тому же для клиентов барьером к приобретению и использованию кобрендинговой карты нередко являются сложные схемы скопления и растраты призов, также неочевидная выгода. Также для банка и компании минусом подобного проекта можно считать зависимость от «напарника». Слабенькие стороны либо незаинтересованность в программе 1-го напарника могут в значимой степени воздействовать на результаты программы, в пуск и развитие которой уже вложены огромные средства.

По заверениям специалистов, для того чтобы кобрендинг стал эффективным, необходимо четко определить целевую аудиторию, а также максимально наполнить совместный продукт всеми возможными мерами лояльности. Путей, по которым идут банки, великое множество. Для выпуска кобрендинговых карт очень важен выбор целевого клиентского сегмента. Попытка авиакомпании или сети дорогих ресторанов предложить бонусную программу клиентам, получившим карту в рамках зарплатного проекта в небольшом городе, может не иметь успеха у пользователей, так как целевая группа просто не пользуется услугами партнеров. В то же время беспроегрышными можно назвать кобрендинговые проекты с ритейлерами товаров массового спроса, особенно продуктов питания. Когда речь идет о массовых кобренд-проектах, заинтересовать клиента получится скидками или бонусами при покупке именно товаров ежедневного потребления.

Сложность реализации кобрендингового проекта заключается и в том, что партнеры должны быть равными по имиджу и весу на рынке, быть абсолютно уверенными в соответствии качества услуг и целевой аудитории.

Иногда целевой держатель карты может быть достаточно специфичен. Например, Альфа-Банк совместно с журналом *Cosmopolitan* выпускает карты международной платежной системы Visa, предназначенные исключительно для женщин. По «дамскому пластику» можно получить скидки на посещение салонов красоты, фитнес-центров и бутиков. Что интересно, Альфа-Банк предлагает и «мужскую карту», предназначенную специально для мужчин.

У каждого из продуктов банка свой потребитель, а в случае с картой Aeroflot – MasterCard – Альфа-Банк присутствуют три категории клиентов в зависимости от типа карты. Совместный продукт с компанией «М.видео» рассчитан скорее на семейных людей.

На сегодняшний день самым популярным кобрендингом у банкиров, по мнению экспертов, считаются совместные проекты с торговыми центрами, а самым долговечным – с авиаперевозчиками.

Существует масса карт, предназначенных для студентов. К примеру, в Банке Сосьете Женераль Восток существуют кобрендинговые карты в рамках пакета банковских услуг «Молодежный». BSGV предлагает студентам и молодежи платежные карты. Это международные студенческие и молодежные удостоверения, дающие различные скидки и бонусы при путешествиях в 118-ти странах мира, включая Россию (всего более 35 000 участников дисконтной программы).

Каждая программа выпуска кобрендинговых карт нацелена на получение дохода как за счет увеличения клиентской базы, так и за счет предоставления клиентам банковских услуг, например, кредита по карте. Любой такой проект должен быть просчитан минимум на три года, чтобы быть действительно прибыльным. По своей сути кобрендинговый проект не может быть разовой акцией, так как требует значительных затрат времени, труда и финансов его участников.

Кроме того, банки продвигают различные акции или предлагают карты с индивидуальным дизайном, делая пластик в глазах потребителя престижным продуктом, модным аксессуаром.

В целом же игроки готовы предоставить клиентам возможность получить пластиковую карту, выпущенную в единственном экземпляре, например, с рисунком или фотографией близкого человека, ребенка, домашнего питомца или просто красивым пейзажем.

Развитие кобрендинговых программ – светлое будущее розничного бизнеса банков России, за рубежом такие программы давно и активно используются клиентами банков. Потенциал данного рынка поистине огромен. По словам экспертов, кобрендинг уже в самое ближайшее время может стать мультипартнерским: одна пластиковая карта будет содержать бонусы сразу нескольких компаний. Рынок пластиковых карт постоянно развивается. Учитывая растущий объем безналичных операций, можно с уверенностью сказать, что и количество совместных программ банков и потребительских компаний будет увеличиваться в свете растущей борьбы за клиента. Так что банкиры не сомневаются, что с ростом в стране объемов безналичных продаж партнеров у них только прибавится, и кобрендинговые карты обретут большую популярность.

УНИВЕРСАЛЬНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ КАРТА ГРАЖДАНИНА РОССИИ

Коломиец С. Е. – студент гр. ФК-83, Кузьмичева Е.В. – научный руководитель
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Уже с 1 января 2012 года начнется выдача гражданам России универсальных электронных карт для обеспечения им доступа к государственным, муниципальным и иным услугам, а также возможности оплаты указанных услуг.

Универсальная электронная карта (УЭК) - единый федеральный стандарт. Она придет на смену всем социальным картам, которые локально выпускали субъекты федерации, а также заменит многие другие документы, такие как, например, полис обязательного медицинского страхования, студенческие билеты, проездные документы на транспорте и многие другие. Стоит отметить, что именно признание карты в качестве платежного средства, действующего не только в России, но и за ее пределами, является одним из основных требований Дмитрия Медведева к УЭК: «УЭК должна быть полноценным документом, признанным за рубежом, а не представлять собой чисто замороженный продукт, как это было с банковскими картами ряда российских банков, имевшими ограниченное хождение и в конце-концов вышедшими из обращения».

Предметные разговоры о введении УЭК начались в начале 2009года. А уже летом 2010 Сбербанк, банки «Уралсиб» и «Ак Барс» в июне 2010 года создали ОАО «Универсальная электронная карта» для внедрения единой информационно-платежной системы и создания единого идентификационного, платежного и информационного инструмента. Уставный капитал ОАО «УЭК» составил 100 млн. рублей. Ранее расходы на создание и внедрение в России единой карты оценивались Минэкономки в 135-165 млрд. рублей в течение пяти лет. При этом предполагалось, что банки направят на выпуск карт за 5 лет до 40 млрд. рублей. В свою очередь глава Сбербанка РФ Герман Греф оценивал затраты участников проекта в 150-200 млрд. рублей за 5 лет.

С помощью карты можно будет получить государственные, региональные и коммерческие услуги в электронном виде с использованием банкоматов, инфокиосков, персональных компьютеров, оснащенных считывателем, мобильных устройств.

Универсальная электронная карта также может использоваться при очном обращении в государственные и прочие организации для ускорения обслуживания граждан.

Подобно обычной банковской карте универсальная электронная карта может использоваться для оплаты товаров и услуг в магазинах и любых других организациях.

В отличие от социальных карт, универсальную электронную карту можно применять для получения услуг в любых регионах страны, а не только в своем "домашнем" регионе.

Ожидается, что с помощью универсальной электронной карты будет доступно свыше 1000 государственных и региональных услуг и свыше 10000 коммерческих. Выбрать нужные услуги каждый гражданин сможет в своем личном кабинете на портале Федеральной уполномоченной организации "Универсальная электронная карта". По-умолчанию включены только несколько федеральных государственных услуг, связанных с медицинским и пенсионным обеспечением и услуга банковских платежей.

Универсальная электронная карта безопасна, так как она:

- * не содержит в себе базу данных о гражданине. Все данные о гражданине будут храниться там же, где и сейчас - в базах данных государственных министерств и ведомств. Только эти ведомства имеют доступ к записям. А карта лишь помогает быстрее найти нужные записи. Т.е. утеря или кража карты не приведет к утрате гражданином персональных сведений о себе;

- * в отличие от банковской карты, универсальная электронная карта специальным образом защищена. В карту встроены как аппаратные, так и программные средства защиты, которые находятся под тщательным контролем государства;

- * для того, чтобы применить карту (кроме микроплатежей на транспорте), требуется ввести персональный идентификационный номер. Если гражданина вынуждают его ввести, то предусмотрены ложные ПИН-номера, которые позволят выиграть время и обеспечить оперативную помощь гражданину от силовых структур;

- * значимые операции с использованием карты могут быть дополнительно защищены или ограничены самим гражданином, через его личный кабинет на портале универсальной электронной карты;

- * карта визуально защищена на уровне денежной банкноты, а порядок её выпуска и обращения централизован и находится под контролем государства.

Карта несет в себе массу достоинств:

- * не нужно носить с собой массу документов, карта заменяет их все;

- * с использованием карты можно получить любые услуги государства дистанционно, там где удобно и когда удобно;

- * при очном обращении в органы власти оформление происходит намного быстрее, т.к. карта позволяет избежать ручного ввода данных и заполнения заявлений;

- * карта позволяет получать не только услуги государства, но и коммерческих поставщиков, которые могут оказывать услуги держателю карты без ограничений, т.к. карта позволяет юридически-значимо удостоверить личность клиента с использованием электронно-цифровой подписи;

- * универсальная электронная карта может быть подключена к банковскому счету гражданина, поэтому заказанная услуга может быть немедленно оплачена;

- * универсальная электронная карта это удобный способ оплаты проезда в транспорте, а также для покупки товаров в магазинах и организациях сферы услуг.

Что касается бизнеса то введение в России системы универсальной электронной карты не только сулит выгоды гражданам, которые получают возможность быстрого и удобного доступа к широкому спектру государственных, муниципальных и коммерческих услуг и их оплате, и органам власти, которым внедрение универсальной электронной карты позволит повысить эффективность деятельности, связанной с предоставлением государственных и муниципальных услуг, но и открывает большие возможности для бизнеса.

Универсальная электронная карта позволит поставщикам коммерческих услуг:

- * открыть путь своим продуктам и услугам на широкий потребительский рынок;

- * повысить удобство и безопасность предоставления своих услуг за счет использования уникальных свойств инфраструктуры универсальной электронной карты.

Эти преимущества создаются за счет того, что универсальная электронная карта обеспечивает возможности:

- * простого вывода услуги на аудиторию в десятки миллионов человек;

- * однозначной и достоверной идентификации контрагента;

- * оказания услуг, которые невозможно оказать без юридически значимой электронной цифровой подписи;
- * более удобного и безопасного для всех сторон способа оплаты;
- * использования широкого спектра каналов доставки услуги;
- * оказания комплексной услуги, состоящей, например из государственной и коммерческой услуги; оказания услуги, требующей материального носителя в виде универсальной электронной карты;
- * оказания услуги, требующей терминальной сети (совместный доступ к терминальным сетям);
- * сэкономить на создании собственной инфраструктуры.

Таким образом, универсальная электронная карта позволит вывести процесс предоставления коммерческих услуг на качественно новый уровень с точки зрения удобства и безопасности для гражданина и коммерческих организаций.

СРАВНЕНИЕ КРЕДИТОВ И ОБЛИГАЦИОННЫХ ЗАЙМОВ КАК ИНСТРУМЕНТОВ ПРИВЛЕЧЕНИЯ РЕСУРСОВ

Кровякова С.О. – студентка гр. ФК-72, Книга А.С. – зав. кафедрой ЭФК, к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Развитие и нормальная текущая деятельность организаций невозможны без привлечения средств из внешних источников. В условиях наличия разных инструментов привлечения финансовых ресурсов актуальной становится проблема сравнительной оценки различных источников финансирования.

Привлечение заемных средств на нужды организации требует детального анализа всех последствий заимствований. Хотя основным критерием выбора источника является цена, немаловажную роль играют и другие факторы: срок привлечения, угроза потери самостоятельности, наличие залога, гибкость требуемой суммы, затраты по привлечению, периодичность выплат процентного дохода и возврата долга, периодичность перечисления кредиторами средств заемщику, возможность управления объемом кредиторской задолженности, наличие посредников между заемщиком и владельцем денежных средств

Наиболее гибкими источниками по данным параметрам являются банковский кредит и облигационный заем (эмиссия облигаций). Каждый из них имеет достоинства и недостатки.

В отличие от займа, банковский кредит можно брать и погашать по графику (например, кредитная линия) в зависимости от потребностей во внешнем финансировании.

Стоимость привлечения средств в виде банковского кредита выше, чем стоимость привлечения средств с помощью облигационных заимствований. Это связано с тем, что при привлечении кредита конкурируют максимум 3-5 банков, установивших предварительное взаимодействие с заемщиком. А при размещении облигаций – несколько десятков инвесторов из любого региона России. В результате более сильной конкуренции во втором случае стоимость привлечения средств уменьшается.

При выпуске облигаций у эмитента появляется публичная кредитная история. Выпустив облигации, ими можно оперировать на вторичном рынке и снижать издержки по их обслуживанию. Можно вкладывать свободные денежные средства в собственные облигации.

Объем размещения облигационного займа должен быть рыночным (привлекательным для инвесторов), т.е. достаточным для создания активного вторичного рынка.

Как правило, стоимость услуг организатора размещения займа является постоянной, публикуемой величиной. Дополнительные расходы по привлечению кредита всегда неявные издержки.

Источники заимствований необходимо выбирать, прежде всего, на основании наименьшей стоимости и наибольшего срока. Если потребность в величине заимствования достаточно велика (несоразмерна с представленными на рынке кредитными продуктами), то следует обратить внимание на облигационный заем. Если стоимость привлечения средств с

помощью облигационного займа, с учетом расходов, меньше стоимости банковского кредита, а сроки примерно одинаковые, необходимо рассматривать свойства данных инструментов.

Таким образом, заимствование средств путем выпуска облигаций является более эффективной формой привлечения средств, чем банковский кредит, при условии достаточной величины заимствований.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ И РЕАЛИЗАЦИИ МЕДИКАМЕНТОЗНОЙ ПРОДУКЦИИ (НА МАТЕРИАЛАХ ООО «БАРНАУЛЬСКИЙ ЗАВОД МЕДИЦИНСКИХ ПРЕПАРАТОВ»)

Ларикова Л. В. – студентка, Книга А. С. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В настоящее время потребность здравоохранения России в высокотехнологичном медицинском оборудовании и высокоэффективных лекарственных препаратах подкреплена приоритетами социально-экономического развития страны. Для технической оснащённости федеральных центров высоких медицинских технологий необходимо формирование национальной технологической базы. Решение этой задачи предполагает развитие производства на территории Российской Федерации и внедрение в практику здравоохранения высококачественной медицинской техники, инструментов, медицинских изделий однократного применения, а также современных и эффективных лекарственных препаратов. Россия имеет развитую научную и промышленную базу для этих целей.

По итогам 2010 года Россия вошла в топ – 10 крупнейших мировых фармацевтических рынков. В ближайшие 2–3 года, по оценкам аналитиков, российская фармацевтика будет показывать среднегодовые темпы роста 12–15 %.

Но, к сожалению, успешное развитие медицинской промышленности может быть приостановлено наличием различного вида рисков, характерных для осуществления любой промышленной деятельности. Основная направленность данной работы заключается в освещении рисков, наиболее чувствительно сказывающихся на деятельности предприятия – финансовых. Успешное развитие производства и реализации медикаментозной продукции напрямую зависит от возможности вести свою деятельность в условиях допустимого финансового риска, что обуславливает актуальность темы данного исследования.

Целью работы является выявление пути снижения финансовых рисков, присущих отдельному предприятию и отрасли в целом.

Финансовый риск предприятия представляет собой результат выбора его собственниками или менеджерами альтернативного финансового решения, направленного на достижение желаемого целевого результата финансовой деятельности при вероятности понесения экономического ущерба (финансовых потерь) в силу неопределенности условий его реализации.

В зависимости от факторов риска применительно к ООО «Барнаульский завод медицинских препаратов» (ООО «БЗМП») можно выделить следующие основные риски:

– валютный: на себестоимость продукции влияет стоимость закупленных сырья и материалов. Известно, что ООО «БЗМП» пользуется услугами как отечественных, так и зарубежных изготовителей. Анализируя данные производственной калькуляции, можно прийти к выводу, что в большинстве случаев закупочная цена, выраженная в условных единицах, намного приемлемее цен отечественных производителей;

– процентный: в структуре источников финансирования преобладают заёмные средства, что является предвиденным фактом для предприятия данной отрасли. Однако, можно заметить, что со временем доля заёмных средств снижается: с 67 до 53%.

Есть возможность рассчитать такой показатель как эффект финансового рычага. Это будет наиболее уместным в контексте указанной темы, связанной с финансовыми рисками предприятия.

Как можно заметить из Таблицы 1, значения финансового рычага уменьшаются с течением времени, что негативно характеризует возможности повышения эффективности собственных средств за счет использования заемных источников. В частности, это можно связать с ростом ставки по кредитам, но также немаловажную роль играет величина активов, которая растёт с 2007 до 2009 гг., что заметно из бухгалтерского баланса за соответствующие периоды.

Таблица 1 – Значения эффекта финансового рычага, 2007 – 2009 гг.

Показатели	2007	2008	2009
Экономическая рентабельность	0,23	0,32	0,24
Процентная ставка	0,10	0,12	0,15
Сумма заемных средств, тыс. руб.	21050	18984	23203
Отношение суммы заемных источников к собственным	0,86	0,41	0,29
Эффект финансового рычага	0,09	0,06	0,02

– риск неполучения дохода: связан с нестабильной информацией о состоянии законодательства, связанного с производством медикаментов. Известно, что до 1 апреля 2011 года необходимо было произвести перерегистрацию цен на лекарства. Проблема заключается в том, что оптовые покупатели лекарственных средств всё время до этой даты были заинтересованы в получении гарантии того, что смогут впоследствии реализовать купленную продукцию. Следствием этого явились большие запасы нереализованной готовой продукции на складе и простои в производстве, что негативно сказалось на финансовых результатах деятельности.

Для устранения некоторых форм рисков на предприятии уже используются определённые механизмы, способные, если не предотвратить, то хотя бы уменьшить негативные последствия рискованных операций. В частности, особенностью данного предприятия является использование такого способа страхования, как механизм страховой премии через заключение договора цессии. В процессе исполнения условий данного договора, цессионарий право требования о взыскании задолженности. Договор цессии используется для защиты предприятия от возможных рисков, связанных с реализацией продукции.

Также необходимо сказать и том, что завод работает, используя механизм финансовой премии. Принцип его заключается в том, что предприятие, реализуя свою продукцию, по прошествии оговоренного времени возвращают часть выплаченных им денежных средств. Преимущества для производителя заключается в том, что предприятие может в это время использовать чужие средства, получая за это проценты. Следовательно, при обратном перечислении средств покупателю производитель ничего не теряет. Для покупателя это также является хорошей возможностью для варьирования продажной цены в зависимости от наценки, что позволяет находиться в относительной стабильности в условиях инфляции. Финансовая премия, в данном случае, является стимулирующим фактором для оптового звена.

Это свидетельствует о том, что ООО «БЗМП» принимает определенные меры по управлению отдельными факторами финансового риска, в то же время эти меры не являются достаточно полными и комплексными и требуют дальнейшего развития.

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ПОДДЕРЖКИ СЕМЕЙ ВО ФРАНЦИИ

Мамаева М.И. - студентка, Глазкова Т.Н. – кандидат экономических наук, доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Французская система социального страхования является одной из самых совершенных в мире и удовлетворяет такие основные потребности, как здравоохранение, выплата пособий по безработице и социальных минимумов, проведение политики защиты семьи и пенсионное обеспечение. Основанная на принципе общенациональной солидарности, она охватывает все население, постоянно проживающее во Франции, защищая его от финансовых последствий неблагоприятных жизненных ситуаций. Система, функционирующая в настоящее время, совершенствовалась по мере развития общества и адаптировалась к его вновь возникающим потребностям [4].

Фактор старения нации, который наблюдается во Франции, является одной из причин снижения темпов экономического роста. Средний возраст населения Франции составляет 40 лет, а средняя продолжительность жизни – 81 год [7]. По данным французского института статистики [8], в 2000 году численность населения старше 65 лет составляла 14 % населения, к 2011 году цифра увеличилась более чем на 3%, в то время как численность населения до 14 лет за тот же временной период уменьшилась на 1,6 % и составляет 18,5 % населения Франции. В условиях быстрого старения населения, сокращения рождаемости, а также, если принимать во внимание изменение отношения населения Франции к самому понятию семьи, тема проведения качественной государственной семейной политики приобретает особую актуальность. Согласно статистике, количество заключенных браков во Франции сократилось с 305 тыс. в 2000 г. до 251 тыс. браков в 2009 г., а число разводов увеличилось более чем на 15 тыс. разводов. Немалое значение также имеет факт, что большинство браков во Франции заключается в возрасте 25 – 29 лет (39 % женщин, 35 % мужчин) и значительное количество браков - в возрасте 30 – 34 года (24 %, 31 % соответственно), причем первый ребенок появляется у большинства женщин после 30 лет (у 22 % женщин после 35 лет).

Отличительной чертой политики Франции в социальной сфере являются большие расходы, которые идут на реализацию программ поддержки семей с детьми. Во Франции «положение семьи рассматривается не как частный, а как общественный вопрос, решение которого требует государственного вмешательства» [1]. Именно поэтому Франция относится к числу стран с наиболее развитой и масштабной семейной политикой.

Важнейшей составной частью социальной политики в области поддержки семей во Франции является довольно разветвленная система семейных пособий (*Allocations familiales*). Финансирование системы осуществляется в основном за счет предприятий, взносы которых рассчитываются со всего фонда выплаченной заработной платы. Главным органом проведения семейной политики государства является Национальная касса семейных пособий (*Caisse nationale des allocations familiales, CNAF*), которая выплачивает различные виды семейных пособий, включая пособия целевого назначения, например, на оплату жилья, на трудоустройство. В 2009 г. расходы на выплату семейных пособий составили около 2,6 % ВВП Франции [8]. Национальные семейные пособия насчитывают более 123 видов различных выплат [6]. Национальная касса семейных пособий состоит из сети Касс семейных пособий (*Caisse d'allocations familiales, CAF*), имеющих 123 бюро по всей стране, где французские семьи регистрируются для получения пособия.

Система семейных пособий во Франции включает следующие основные виды пособий [5]. Пособия на рождение, усыновление и уход за детьми, или Пособие по приему малышей (РАЖЕ) – наиболее выплачиваемые пособия. Рассмотрим подробнее некоторые их виды, входящие в данную группу. Во Франции, как и в России, выплачивается Единовременная премия за рождение или усыновление ребенка, для получения которой необходимо зарегистрироваться в Кассе семейных пособий в течение первых 14 недель беременности. Также, право на получение данной премии имеют родители, намеренные усыновить ребенка

(в возрасте до 20 лет). Размер выплат определяется в зависимости от доходов, получаемых семьей.

В данную группу входит Базовое пособие, которое выплачивается семьям, имеющим ребенка в возрасте до трех лет или усыновившим ребенка моложе 20 лет. Для получения данного пособия необходимо выполнить обязательное условие - три медицинских осмотра ребенка: в течение первых восьми дней после рождения; в возрасте 9-10 месяцев; в возрасте 24-25 месяцев. Пособие выплачивается с первого дня рождения ребенка в размере 172,77 евро в месяц.

Довольно интересным является Дополнительное пособие при свободном выборе способов ухода за ребенком. Правом на получение данного пособия может воспользоваться семья, которая имеет ребенка моложе шести лет. Выплата пособия предусматривает два случая на выбор родителей: семья пользуется услугами аккредитованной государством няни; семья пользуется услугами няни бэби-ситтера. Сумма компенсации расходов на няню зависит от ресурсов семьи и возраста ребенка и варьируется от 214,15 до 776,25 евро в месяц.

Существует также возможность получения Дополнительного пособия при свободном выборе деятельности. На получение данного пособия могут претендовать, семьи, где один родитель не работает или имеет частичную занятость, чтобы осуществлять уход за ребенком. При этом семья должна иметь не менее трех детей и родитель должен до рождения или усыновления первого ребенка работать и платить взносы в фонд пенсионного страхования в течение двух лет. Размер данного пособия зависит от количества часов занятости в месяц и от величины заработной платы, также, при расчете суммы пособия учитывается, получает ли родитель Базовое пособие. Минимальный размер пособия составляет 135,46 евро.

Следующая группа пособий, представляющая интерес - Детские пособия (Les enfants), которая, в свою очередь, состоит из следующих видов пособий. Семейные пособия - выплачиваются в том случае, если в семье на иждивении находятся не менее двух детей в возрасте до 20 лет. Семья имеет право на такое пособие, независимо от семейного положения и уровня дохода. Сумма данного пособия составляет 120,32 евро, если в семье два ребенка, на каждого последующего ребенка сумма увеличивается.

Дополнительное пособие выплачивается, если в семье на иждивении находятся не менее трех детей. Обязательным условием является то, что дети должны быть старше трех лет, при этом доход семьи не должен превышать установленного предела. Ежемесячная сумма дополнительного пособия составляет 156,60 евро.

Ежедневное пособие на присутствие родителей выплачивается, если один из детей, находящихся на иждивении семьи, серьезно болен, стал жертвой несчастного случая или инвалид и если врач считает необходимым присутствие родителя рядом с ребенком, что естественно, заставляет его прекратить на время свою профессиональную деятельность. Право на данное пособие предоставляется сроком на шесть месяцев, затем оно может возобновляться в течение трех лет. В месяц можно получить максимум 22 ежедневных пособия. Сумма пособий составляет 39,97 евро, если родители живут парой, и 47,49 евро - если родитель живет один.

Немалую роль в системе семейных пособий выполняет следующая группа пособий - Школьные пособия (Allocation rentrée scolaire). Они выплачиваются каждому школьнику, студенту или обучающемуся в профучилище, родившемуся в период 1989 г. до 2002 г., при условии, что он не зарабатывает более 784,5 евро (если он работает). Сумма пособия на каждого ребенка составляет 272,57 евро, если доход семьи не превышает установленный потолок.

Существуют также Пособия одиноким или разведенным родителям. Данная группа включает следующие типы пособий. Пособия одиноким родителям - пособия, выплачиваемые при условии, что родитель оставался одиноким в течение последних 18 месяцев. Максимальная ежемесячная сумма пособия составляет 755,72 евро при наличии одного ребенка и 566,79 евро, если женщина ждет ребенка.

Во Франции выплачивается Пособие по случаю потери кормильца, в случае, если ребенок потерял мать или отца или если один, либо оба родителя не участвуют в содержании ребенка в течение, по крайней мере, двух последовательных месяцев. Пособие составляет 84,60 евро в месяц, если ребенок лишен поддержки одного из родителей, и 112,80 евро, если он лишен поддержки обоих родителей. Выплачивая данное пособие, Касса семейных пособий предпринимает попытки по привлечению родителей к исполнению своих обязанностей.

Помимо перечисленных семейных пособий во Франции выплачиваются также пособия взрослым инвалидам, жилищные пособия, премии за переселение, пособия для трудоустройства молодежи и т.д.

Каждые четыре года Национальная касса семейных пособий и государство заключают Конвенцию о целях и Управлении (Convention d'objectifs et de gestion, COG), в которой перечисляются основные цели деятельности Органа, способы его финансирования и управления [3]. К главным целям Кассы семейных пособий можно отнести следующие:

- повышение роли семейных пособий в проводимой в стране семейной политике;
- повышение качества предоставляемых услуг, включая сокращение сроков рассмотрения досье;
- увеличение экономической эффективности деятельности Касс семейных пособий.

Проводимая во Франции социальная политика позволяет родителям успешно совмещать воспитание детей и профессиональную занятость, предоставляет большую свободу выбора способов ухода за детьми. Достижением проводимой политики можно считать коэффициент рождаемости во Франции, который составляет 2,01 ребенка в расчете на одну женщину, при среднем европейском показателе давно остановившемся на 1,5. Принимая во внимание, что во Франции доля работающих женщин составляет более 80 %, достижение данного уровня рождаемости оказалось возможным во многом благодаря проводимой семейной политике [4]. Кроме того, семейная политика Франции постоянно меняется и совершенствуется с учетом происходящих демографических и социальных изменений. Поэтому, для Франции характерно наличие развитой системы инструментов семейной политики, которая формировалась в результате длительной эволюции, в ходе которой вводились и совершенствовались различные меры государственной семейной политики и формы семейных пособий. С этой точки зрения семейная политика Франции во многом может служить примером для других стран.

Список использованных источников:

1. Луныкова, Л. "Материнские семьи": соблюдение прав и гарантий / Л. Г. Луныкова [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.a-z.ru/women/texts/singlr-e.htm>. - Загл. с экрана.
2. Фести, П. Алименты, пособия и доходы семей после развода / Патрик Фести, Лидия Прокофьева [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru>. - Загл. с экрана.
3. Системы социальной защиты населения и адресная социальная помощь: уроки европейского опыта [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://siteresources.worldbank.org>. - Загл. с экрана.
4. Франция в России [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ambafrance-ru.org/spip.php?article1269>. - Загл. с экрана.
5. Allocations familiales [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.caf.fr>. - Загл. с экрана.
6. Caisse nationale des allocations familiales (CNAF) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://galaxiejeunesse.injep.fr/pros/fiche.php?id=40>. - Загл. с экрана.
7. Central Intelligence Agency [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.cia.gov>. - Загл. с экрана.

8. Institut national de la statistique et des études économiques [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.insee.fr>. - Загл. с экрана.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

Мехина Н.С. – студент, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Страхование в России - это развивающаяся отрасль, опирающаяся на огромный, практически неосвоенный рынок, имеющий большое будущее. Составной частью сложившейся инфраструктуры страхования, являющегося, в свою очередь, частью макроэкономической системы государства, является медицинское страхование.

В российской действительности процесс сочетания обязательного (ОМС) и добровольного (ДМС) медицинского страхования происходит в значительной степени стихийно.

В рамках модернизации системы ОМС государство стремится минимизировать объем рынка ДМС, что может негативно сказаться на всей системе здравоохранения:

- в стратегии развития страховой отрасли в РФ на 2008-2012 годы не прописана ни одна мера по развитию рынка ДМС;

- реформа системы ОМС не уточняет место ДМС в системе финансирования здравоохранения;

- в концепции развития здравоохранения РФ до 2012 года говорится, что ДМС «приводит к снижению доступности и качества медицинской помощи населению, обслуживаемому по программе государственных гарантий»;

- поручения Президента разработать комплекс мер по стимулированию добровольного спроса на личное страхование и составить стандартные договоры по основным видам личного страхования (итог совещания 30.08.10) на данный момент не выполняются.

Построение эффективного рынка ДМС имеет положительные внешние эффекты для системы здравоохранения и общества в целом:

- рост социальной стабильности;
- снижение информационной асимметрии на рынке медицинских услуг;
- возможность снижения теневого финансирования системы здравоохранения;
- рост инвестиций в строительство медицинских центров.

ДМС востребовано, в основном, корпоративными клиентами. На них приходится около 93% взносов, собранных по программам ДМС. Это можно объяснить с одной стороны, ростом социальной ответственности бизнеса, когда страхование сотрудников становится неотъемлемой частью компенсационного пакета, а с другой – желанием страховых компаний работать с корпоративными клиентами, так как при страховании коллективов риски равномерно распределяются среди всех сотрудников. Именно в сфере корпоративного страхования был предпринят один из немногих шагов по стимулированию рынка ДМС - увеличение нормы отнесения премий по ДМС на себестоимость с 3% до 6% от фонда оплаты труда. В наибольшей степени в 2010 г. эта мера была востребована компаниями малого и среднего бизнеса.

Низкий спрос со стороны частных клиентов обусловлен низкими доходами населения и высокой стоимостью полиса ДМС. Объем рынка розничного ДМС за 2010 год составляет 6,8%. Рентабельность розничного ДМС находится на низком уровне, что приводит к установлению более высоких цен для частных клиентов, чем для корпоративных. Так как спрос отдельных клиентов невелик, то и предложение страховщиков соответствующее. Для физических лиц также существуют налоговые льготы – это налоговые вычеты на медицинское обслуживание и взносы по ДМС в размере 120 тыс.руб. Однако об этом мало кто знает, существуют сложности с оформлением вычета, а получить его можно только после покупки полиса ДМС.

За 2010 г. прирост взносов по ДМС составил 14,2%. Это оживление произошло за счет роста урезанных во время кризиса бюджетов компаний на социальное обеспечение своих сотрудников, а также возвращения старых клиентов, временно отказавшихся от ДМС в финансово нестабильный период. Кроме этого, росту премий способствовало повышение тарифов страховщиками в связи с ростом цен на услуги ЛПУ. О притоке новых корпоративных клиентов говорить не приходится.

Концентрация рынка ДМС с каждым годом увеличивается. Если по итогам 2009 года на 20 крупнейших страховщиков в сегменте ДМС приходилось 74% взносов, то по итогам 2010 года этот показатель увеличился до 77,6%. Количество страховщиков, занимающихся ДМС, сократилось на 36.

В 2009 году страхованием ДМС занималось 390 страховых компаний, по итогам 2010 года – 354. Сокращение числа компаний связано не с отказом от страхования ДМС универсальных страховщиков, а отзывом лицензий у небольших компаний, имеющих слабую репутацию и занимающихся «псевдострахованием». Рост концентрации происходил за счет перераспределения взносов в пользу более крупных и надежных компаний. По закону об ОМС, который вступил в силу 1 января 2011 года, страховые медицинские организации не могут заниматься ДМС. Сейчас обязательным медицинским страхованием занимаются 92 страховые организации, из них 55 заключают договоры и по ДМС. Поэтому общее количество страховщиков, занимающихся ДМС, сократится еще на 55 компаний, их останется 299.

Так же, как и во всей страховой отрасли, на рынке ДМС можно выделить двух-трех лидеров, доля которых в совокупных взносах существенно выше по сравнению с остальными страховщиками. Крупнейшим игроком на данном рынке является Группа компаний «СОГАЗ». Со значительным отрывом от лидера следуют компании «РОСНО», «ЖАСО», «Ингосстрах», «Ресо-Гарантия», данные о взносах которых представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Компании – лидеры по страховым взносам в ДМС, 2010 г.

Место	Компания	Взносы, млрд. руб.
1	ОАО «СОГАЗ»	14,70
2	ОАО «РОСНО»	5,82
3	ОАО «ЖАСО»	5,09
4	ОСАО «Ингосстрах»	4,15
5	ОСАО «РЕСО-Гарантия»	4,12

Практика проведения ДМС в России показывает, что существует ряд сложностей и проблем, которые препятствуют дальнейшему эффективному развитию ДМС.

Увеличение отчислений с фонда оплаты труда на ОМС с 3,1% до 5,1% может привести к снижению взносов на ДМС, так как компании должны отчислять больше средств на ОМС, а в условиях ограниченности ресурсов компании будут оптимизировать затраты, экономя на ДМС. Особенно ощутимо эта мера может повлиять на еще неустойчивый спрос со стороны малого и среднего бизнеса. Таким образом, ДМС придется конкурировать с ОМС.

Возможны два варианта развития рынка ДМС с вступлением в силу нового закона об ОМС:

Первый вариант: нововведения, касающиеся возможности застрахованных самостоятельно выбирать лечебное учреждение, врача, а также страховую медицинскую организацию, могут стать угрозой развития рынка ДМС. Частные клиники также могут подать заявку для участия в системе ОМС. В случае возможности выбора по программе ОМС клиники с высоким уровнем сервиса и качества предоставляемых услуг, отпадает необходимость покупки полиса ДМС. Сразу этого эффекта ждать не приходится, но в будущем система ОМС вполне может оказать серьезную конкуренцию ДМС. Сейчас муниципальные клиники проигрывают в сервисе и качестве оборудования, а с приходом в

систему ОМС частных клиник повысится конкуренция между муниципальными клиниками и частными, что должно способствовать повышению качества предоставления услуг медицинскими учреждениями всех форм собственности.

Второй вариант: ухудшающий отбор может привести к росту рынка ДМС. По этому сценарию развития клиники высокого уровня не захотят пойти в систему ОМС, а вместо них войдут клиники более низкого уровня, тогда спрос на ДМС увеличится, конкуренции между клиниками не будет, значит, не будет и стимулов к повышению сервиса и качества предоставляемых услуг муниципальными клиниками. Помимо этого, частные клиники, вошедшие в систему ОМС, могут дискриминировать клиентов, приходящих по полису ОМС.

Часто развитию ДМС препятствуют и сами лечебные учреждения. Низкая конкуренция на рынке приводит к росту цен на медицинское обслуживание, при этом медучреждений, способных полноценно обслуживать такого рода программы, постоянно не хватает. Во многих, даже больших, городах существуют только несколько больниц или поликлиник, с которыми страховщики могли бы работать. Важной проблемой остается и распространенность "серой" медицины, препятствующей повышению культуры получения платных медицинских услуг.

Наконец, ограничивает масштабы сотрудничества страховых компаний и лечебных учреждений и конфликт интересов, связанный со стремлением медиков завязать стоимость и количество оказанных услуг. Страховщики отмечают, что медицинские учреждения иногда повышают цены несколько раз в год, из-за чего страховые компании вынуждены брать на себя дополнительные расходы, так как договоры со страхователями заключаются без учета повышения цен. При этом, по свидетельству многих страховщиков, качество лечения не улучшается, а иногда даже, наоборот, наблюдается явный регресс. Более того, желающих застраховаться по ДМС стало так много, что ряд клиник отказывается работать со страховыми компаниями, предпочитая осуществлять расчеты с пациентами напрямую, считая, видимо, контроль со стороны страховщиков слишком обременительным.

Наиболее критичный среди факторов, тормозящих развитие рынка добровольного медицинского страхования - фактор легитимности, иными словами, проблемы с налоговым законодательством в этой сфере.

Одним из наиболее действенных механизмов стимулирования развития ДМС могло бы стать увеличение размера вычета из налогооблагаемой базы при расчете налога на прибыль на сумму страховых взносов, уплаченных по договорам ДМС. Также среди перспективных инструментов налогового стимулирования специалисты отмечают освобождение от налогообложения средств, направляемых страховыми организациями на формирование резерва предупредительных мероприятий по ДМС, и освобождение от налогообложения доходов, полученных гражданами в виде оплаты страховой компанией санаторно-курортных путевок. В то время как решение многих проблем, сдерживающих развитие ДМС, - вопрос длительного времени, приведение налогового законодательства в сфере медицинского страхования в соответствие с современными потребностями экономики позволило бы дать значительный импульс развитию ДМС в очень короткие сроки.

Краткий обзор состояния рынка ДМС показал, что данная сфера страхования требует изменений. Можно выделить три наиболее важных стратегии поддержки развития ДМС:

- 1) Четкое разделение систем ОМС и ДМС.
- 2) Обновление продуктовой линейки и стандартизация договоров ДМС.
- 3) Упрощение применения налоговых льгот.

Конечно, навряд ли это вопрос ближайшего будущего, но решение данных проблем позволит дать значительный импульс развитию ДМС.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ

Мирошниченко М.С. - студентка, Мочалова Л.А. - д.э.н., профессор
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Лицом банка являются его сотрудники, которые непосредственно работают с клиентом. В отличие от предприятий реального сектора экономики, банки в работе с персоналом стараются сохранить закрытость системы, т. е. банки стремятся к созданию условий для ротации персонала внутри своей структуры, удерживают кадры за счет различных стимулов. Естественно, этот факт не говорит о том, что банки категорически против молодых, перспективных или получивших опыт в других банках сотрудников.

Политика коммерческого банка в области персонала строится прежде всего с учетом статьи затрат. Затраты на персонал – интегральный показатель, который включает в себя расходы, связанные с привлечением, вознаграждением, стимулированием, использованием, развитием, социальным обеспечением, организацией труда и улучшением его условий труда, увольнением персонала [1].

Система привлечения персонала, её тенденции и направленности во многом зависят от состояния рынка труда банковской области и от макроэкономической ситуации в стране и мире.

Естественно 2008 год стал переломным в поведении банков. Многие банки были заинтересованы на тот момент в снижении затрат. Основной статьей сокращения расходов в кризис для многих банков стали издержки на персонал. Затраты снижались с помощью следующих мер:

- увольнения сотрудников;
- бессрочные отпуска без содержания;
- переход на неполный рабочий день;
- и конечно же, снижение заработной платы оставшимся сотрудникам.

Но в отличие от кризиса 98 года, в этот раз банки подошли более обдуманно к увольнениям и сокращениям заработных плат сотрудников. Для обоснования своих действий руководство банков вводило систему зависимости выплаты работникам от результатов деятельности самого сотрудника, отдела и банка в целом.

Однако не все коммерческие банки смотрели на кадровую политику только как на возможность снижения затрат. Те банки, которые располагали средствами (это в основном крупные банки с государственным участием) — нанимали появившихся «в свободном доступе» топ-менеджеров, находя их неплохим объектом для инвестиций.

В кризисные времена наибольший спрос на рынке труда имели антикризисные управляющие. Исключением из общих тенденций также выступили финансовые аналитики, способные взять под полный контроль денежные потоки и взаимозачеты.

Не смотря на проблемы в экономике в 2009 году ситуация начала выравниваться. Однако затраты на персонал в некоторых банках по-прежнему снижались.

Так, общий объем расходов на сотрудников Сбербанка сократился за год на 25% по сравнению с первым кварталом 2008 года. При этом число сотрудников Сбербанка увеличилось на 1,2%, до 257,2 тыс. человек. Сбербанк сэкономил не только на рядовых сотрудниках — вознаграждение членам правления по итогам квартала уменьшилось на 22,1% по сравнению с данными за аналогичный период 2008 года. Похожая ситуация складывалась и в Банке Москвы, который урезал статью затрат на работников на 18%. "КИТ Финанс" сократил издержки на персонал на 66%.

Еще несколько банков, наоборот, увеличили расходы на выплаты сотрудникам. У ВТБ 24 объем затрат на сотрудников увеличился на 2,2%. Это объясняется тем, что в 2008 году банк активно наращивал сеть. Газпромбанк в первом квартале нарастил объем поощрения сотрудников на 18%. В банке это объясняют открытием ряда новых филиалов и дополнительных офисов. Промсвязьбанк увеличил выплаты сотрудникам на 489,8 млн руб.,

при этом его расходы выросли на 690 млн руб. По словам директора по связям с инвесторами Промсвязьбанка Андрея Науменко, банк не стал экономить на сотрудниках, чтобы сохранить и усилить команду для будущего роста [5].

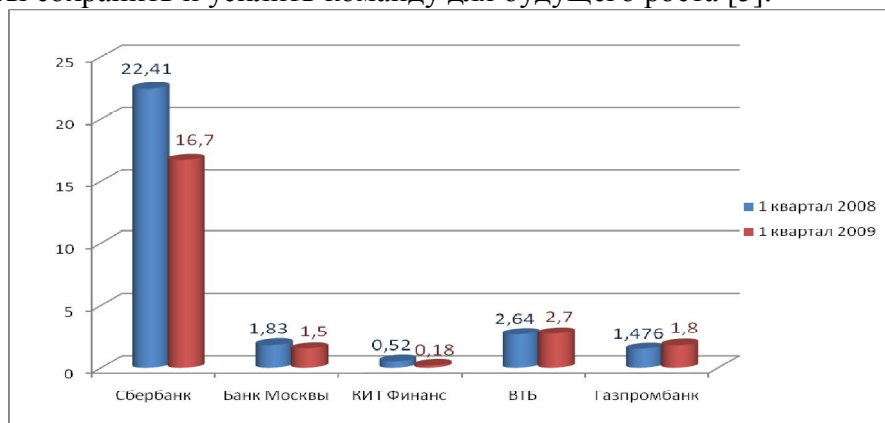


Рисунок 1 - Расходы на развитие персонала в банках, млрд руб.

Развитию ситуации на рынке труда в положительном направлении способствовало запланированное в 2008 году создание инвестиционно-банковских подразделений в ВТБ и Сбербанке.

Квалифицированных кадров не хватало, благодаря этому карьеры и зарплаты росли очень быстрыми темпами. Руководство, понимая, что найти и обучить нового сотрудника проблематично, любыми способами старалось удержать уже работающих специалистов, порой увеличивая зарплаты вдвое и предлагая выгодные условия. Это часто приводило к необоснованно и незаслуженно завышенным заработным платам.

В 2009 году нехватка кадров на российском рынке инвестиционно-банковских услуг восполнялась не только за счет российских специалистов, но и за счет иностранных менеджеров. Отечественные кадры привлекали интересной работой и интересными зарплатами. А зарубежным специалистам предлагали удобные условия проживания в России: обеспечение жильем, трудоустройство супруга, определение детей в садики и школы, предоставляли дополнительные бонусы. Правда, при этом период адаптации составлял 1-2 месяца при необходимом минимальном сроке – 6 месяцев [2].

Спрос был высок, дефицит очевиден, поэтому побеждал тот, чьи задачи интереснее и кто готов предложить справедливую компенсацию квалифицированному специалисту. Однако эксперты предостерегают, что 2011 год станет началом оттока топ-менеджеров из банков с госучастием, именно они нанимали их в кризис. Современным топ-менеджерам не интересна закостенелая структура этих банков, отсутствие площадки для развития [4].

В 2010 году появляются новые проблемы в области банковского ритейла, преимущественно связанные с организацией продаж банковских продуктов. Причина многих проблем здесь заключается в квалификации менеджеров, работающих в сфере банковской розницы.

Необходимость развития наиболее прибыльных направлений создает новые рабочие места за счет открытия филиалов в регионах и доп.офисов. Когда банк запускает новые направления, ему интересны специалисты, которые уже имели дело с определенным сегментом бизнеса, которые могут принести в банк инсайдерскую информацию, построить с нуля процедуры и т. д. Поэтому переманивание потеряло свою классическую направленность, когда охотились именно за «большими головами», за именами, за руководителями. Наиболее характерна эта тенденция именно для регионального банковского рынка, а также для ритейлерских сетей. Теперь стали охотиться за профессиональными навыками [3].

Но безусловными лидерами по величине спроса и привлекательности условий труда стали кредитные аналитики и специалисты по оценке рисков.

Таблица 1 – Годовой рост зарплат (Москва), тыс. рублей		
Специализация	2009 год	2010 год
Специалист по оценке рисков	45-50	60
Ведущий специалист по оценке рисков	50-70	75-80
Главный специалист по оценке рисков	70-80	От 80
Начальник отдела маркетинга	200-300	Более 300
Специалист по продвижению банковских продуктов	45-50	60-80
Руководитель отделения по продвижению банковских продуктов	80-100	100-120
Источник: по данным кадрового центра «Юнити»		

Для привлечения профессиональных кадров в области ритейла и кредитования банки старались создать благоприятные условия для сотрудников – это и бонусы, и возможность получения беспроцентных ссуд, и полный соцпакет, и другое. Одновременно с этими действиями банки проводят активную работу с внешним резервом. Энергично привлекаются студенты: многие банки разработали программы по обучению и стажировке старшекурсников при перспективе дальнейшего трудоустройства. Применяются прозрачные системы мотивации и соответствующие им системы оценок результатов труда.

Согласно прогнозам рекрутингового агентства Penny Lane Personnel в 2011 году на рынке труда ожидается ощутимый подъем. Основной акцент в банковском секторе делается на продажи и работу с клиентами. Надежда Смирнова, ведущий консультант агентства Penny Lane Personnel, считает, что в финансово-банковской сфере в 2011 году самыми актуальными вакансиями будут: менеджеры по рискам, начальники департамента корпоративных финансов, кредитные аналитики, менеджеры по продажам (корпоративные финансы), начальники департаментов по работе с финансовыми институтами.

Увеличение фиксированной части зарплат порадует большинство представителей высшего звена и составит примерно 5–15%. А вот бонусная составляющая, по-прежнему остающаяся на усмотрение руководства, в отдельных случаях может вырасти до 50%. Разработка вариантов бонусов во многом ляжет на плечи HR-департаментов. Также работодатели увеличат статьи расходов на персонал и его мотивацию — бюджет HR-служб подрастет до 20% [6].

С начала существования коммерческих банков в России и по сей день постепенно формировалось и укреплялось понимание той истинны, что затраты на поиск, привлечение, мотивацию и развитие персонала – это не что иное как инвестиции в человеческий капитал. Практически во всех современных банках стратегия развития бизнеса строится с учетом кадровой политики.

При этом стремление банков сократить затраты на персонал никогда не утихнет. Сейчас такие вопросы решаются за счет автоматизации обслуживания клиентов – использование банкоматов, а также за счет создания системы обслуживания клиентов через интернет.

Однако банковская сфера обслуживания никогда не сможет перейти на полностью дистанционное обслуживание клиента. Работники банку будут нужны всегда и, понимая это,

умные руководители обязательно постараются создавать для хороших кадров достойные условия!

Список использованных источников:

1. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: Учебник/ А.Я. Кибанов. – 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Инфра-М, 2009. – 447 с.
2. Аскер-заде Н. ВТБ открыл сезон покупок/ Н. Аскер-заде// Газета "Коммерсантъ". – №49. – 2008. – С. 32-35.
3. Евтюхина Е. «Handhunting» идет на замену Headhunting/ Е. Евтюхина// «Банковское обозрение». – №9. – 2008. – С. 23-24.
4. Жаворонкова И. Госбанки топless / И. Жаворонкова// «Банковское обозрение». – № 8. – 2010. – С. 15-17.
5. Ладыгин Д. Зарплаты банкиров разошлись с кризисом / Д. Ладыгин, А. Мазунин, Е. Пашутинская// Газета "Коммерсантъ". – №92. – 2009. – С. 51-52.
6. Тенденции-2011 [Электронный]: Результаты исследования Penny Lane Personnel – Электрон. дан. – 25 января 2011 – Режим доступа: http://nsk.rabota.ru/research/lenta_novostej/tendentsii_2011.html, свободный – Загл. с экрана.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОРТФЕЛЕЙ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Михайлов А.В.- студент, Книга А.С.- к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В 2008 г. постепенно у населения появляется возможность и желание осуществлять сбережения, однако уровень доверия к различным финансовым инструментам все еще достаточно низок и поэтому большинство россиян по-прежнему отдает предпочтение неорганизованным формам хранения денежных средств, таким, как наличные рубли и валюта.

Актуальность данной темы состоит в том, что сбережения граждан с 2008 года начинают постепенно возрастать. А это значит, что при грамотном инвестировании данных денежных средств, населения РФ получит дополнительный доход. И рынок инвестиций в РФ начнет развиваться, в связи с большим вливанием денежных средств в данный сектор экономики.

Сбережения – часть доходов населения, не использованная на цели текущего потребления. При сбережении происходит своего рода “жертвование” текущим потреблением ради потребления будущего. Основной принцип сбережений такой: человек сберегает определенную часть дохода тогда и только тогда, когда ожидаемая полезность потребления этой суммы в будущем выше, чем полезность потребления ее в настоящем. Сбережения образуются преимущественно в денежной форме.

В исследовательской работе рассматривается вопрос о том, как можно будет с помощью сбережений, которые в большей части откладываются, гражданами РФ, в рублях или иностранной валюте. Данные сбережения в виде денежных средств теряют свою покупательную способность в силу постоянной инфляции. Можно будет не только получить прибыль, равную проценту инфляции за определённый период, но и получить доход выше процента инфляции.

В работе выберется определённая категория населения по возрасту, исходя из заработной платы. И для данной группы сформируется инвестиционный портфель за каждый год, в течение 5 лет.

При построении инвестиционных портфелей нужно учитывать, что в зависимости от предпочтений инвестора в выборе принимаемого на себя риска может слегка меняться соотношение между основанием, сердцевиной и верхушкой инвестиционной пирамиды. Если человек склонен к риску, то объем низкорискованных вложений может быть чуть-чуть уменьшен, а рискованных и высокорискованных слегка увеличен. Но принцип

пирамидального построения должен соблюдаться неукоснительно. Иначе высока вероятность краха.

Тоже самое, но с точностью до наоборот, касается и консервативных инвесторов. Нельзя совсем отказываться от высокодоходных рискованных инвестиций, иначе инфляция постепенно съест имеющиеся сбережения.

Инвестиционные портфели будут включать в себя обыкновенные акции компаний различных сфер деятельности, металлические счета в сбербанке, а именно золото, а также депозиты банков, как безрисковые активы.

Для моделирования нашего инвестиционного портфеля нам понадобятся обыкновенные акции крупных компаний, так называемые “голубые фишки”.

Данные компании были выбраны ещё по одной немало важной причине, так как они являются самыми популярными среди населения и поэтому данные компании располагают к себе большее доверие населения.

Список компаний, обыкновенные акции, которых будут включены в портфель:

- 1) ЛУКОЙЛ
- 2) Газпром
- 3) Роснефть
- 4) ВТБ
- 5) Сбербанк

Для формирования инвестиционного портфеля определяем возрастную группу, для которой будут происходить все дальнейшие расчеты и прогнозы. Эта группа населения в возрасте от 30 до 34 лет, имеющие самые высокие заработки и больше всего предрасположены к риску.

Данный портфель был составлен исходя из предпочтений инвесторов в данном возрасте. Доходность в 8,4 % за год не велика, но она больше чем ставка депозита в Сбербанке в 2 раза, а в настоящее время это не плохой результат. Но не будем забывать об инфляции на уровне 8 %, получается, что наш инвестиционный портфель смог сохранить покупательную способность денежных средств. Инвестиционный портфель можно пересмотреть и отказаться от депозита в Сбербанке, который не только не принёс доход, но и не смог сохранить покупательную способность инвестированных денежных средств. Составив портфель лишь из одних акций, данный портфель будет самым рискованным, соответственно доходность данного портфеля будет выше.

Данными вычислениями я показал, что инвестиционный рынок в России является не привлекательным со стороны инвестирования денежных средств. Этим могут заниматься только хорошо обученные профессиональные участники рынка, чтобы хоть как то получить достойную доходность, относительно инфляции. Простое населения, только ради сохранения покупательной способности денежных средств, не будет составлять такие инвестиционные портфели. В данных вычислениях не были учтены всевозможные расходы, связанные с покупкой акций, это ещё снизит нашу доходность. В настоящее время следует, если инвестор хочет получить высокую доходность, формировать высокорисковые инвестиционные портфели, состоящих только из акции всевозможных компаний.

В дальнейшей исследовательской работе будет составлено большее количество инвестиционных портфелей, в зависимости от отношения инвестора к риску и доходности. Также будет рассмотрен вариант накопления потенциальным инвестором определённой суммы денежных средств с 2006 по 2011 год и инвестирования данных накоплений на срок от 3 до 5 лет, без пересмотра портфеля каждый год, либо через определённый период времени. Выбор так называемого пассивного управления инвестиционным портфелем. И далее будет сделан анализ и соответственно вывод, какой метод управления инвестиционным портфелем будет более эффективен, пассивное управление или активное управление инвестиционным портфелем.

НОВЫЕ БЮДЖЕТНЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ И ПОРЯДОК ИХ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Е.Б. Мочалова – магистрант, Мочалова Л.А. – профессор
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

8 мая 2010 Президентом был подписан Федеральный закон № 83-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений" (далее – Федеральный закон №83), отдельные положения которого вступают в силу с 1 января 2011 года, уже получивший название как «бюджетная реформа».

Причиной грядущих преобразований послужил экономический кризис и последующая антикризисная политика государства, а также неблагоприятная демографическая ситуация - тенденция к преобладанию количества неработающего населения к работоспособным.

Федеральный закон № 83 внес изменения в целый ряд правовых актов, среди которых можно назвать Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1 "О банках и банковской деятельности", Закон Российской Федерации от 18 апреля 1991 года № 1026-1 "О милиции", Закон Российской Федерации от 10 июля 1992 года № 3266-1 "Об образовании", Закон Российской Федерации от 9 октября 1992 года № 3612-1 "Основы законодательства Российской Федерации о культуре", часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации, Федеральный закон от 12 января 1996 года № 7-ФЗ "О некоммерческих организациях", часть вторую Гражданского кодекса Российской Федерации, Федеральный закон от 31 мая 1996 года № 61-ФЗ "Об обороне", Федеральный закон от 22 августа 1996 года № 125-ФЗ "О высшем и послевузовском профессиональном образовании", Федеральный закон от 23 августа 1996 года № 127-ФЗ "О науке и государственной научно-технической политике", Федеральный закон от 21 ноября 1996 года № 129-ФЗ "О бухгалтерском учете", Бюджетный кодекс Российской Федерации и ряд других правовых актов.

Наиболее важные и многочисленные изменения затронули Гражданский кодекс РФ, Закон о некоммерческих организациях, Бюджетный кодекс Российской Федерации.

Основными направлениями бюджетного реформирования являются закрепление нового статуса бюджетных учреждений порядка и способа их финансирования, что приведет к значительным изменениям Бюджетного кодекса Российской Федерации и бюджетного процесса.

Противники реформы сравнивают ее действие с эффектом «разорвавшейся бомбы» самой масштабной и смелой атакой Российского Правительства на социальную сферу. В связи с чем, хотелось бы отметить, что реформирование бюджетного процесса уже прошло не мало этапов, так для создания адекватного условиям рыночной экономики механизма Постановлением Правительства от 30 июля 1998 №862 была одобрена Концепция реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации на период с 1999 по 2001 годы;

В целях повышения эффективности использования и управления финансовыми ресурсами бюджетной системы Российской Федерации 15 августа 2001г. Постановлением Правительства Российской Федерации была одобрена «Программа развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 года»;

Необходимость приведения к полному соответствию полномочий всех уровней власти по расходам и имеющимися у них полномочиям по доходам, обусловила появление Концепции реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации 2004-2006гг, утвержденной Постановлением Правительства от 22.05.2004 №249.

В продолжение начатой работы Министерством финансов Российской Федерации разработана концепция повышения эффективности межбюджетных отношений в качестве управления финансами на период 2009 – 2011 годы.

Все вышеназванные Концепции направлены на организацию бюджетного процесса по модели «бюджетирование, ориентированного на результат».

Издание нового Федерального закон №83 призвано закрепить ранее утвержденную модель, о чем также сказано и в послании Президента при определении основных целей и задач бюджетной политики на 2011-2013 годы, а именно «Бюджетная политика как составная часть экономической политики должна быть нацелена на проведение всесторонней модернизации экономики, создание условий для повышения ее эффективности и конкурентоспособности, долгосрочного устойчивого развития, на улучшение инвестиционного климата, достижение конкретных результатов».

Разумеется, государство не отказывается от предоставления гражданам общедоступных услуг в социальной сфере. Бюджетные учреждения будут получать госзаказ под обеспечение необходимого образовательного, медицинского и культурного финансирования, а Заказчик – государство будет оплачивать выполнение заказа из бюджета.

Таким образом финансирование из бюджета не уменьшится, измениться лишь способ и порядок доведения денежных средств – не по смете, а через субсидию на гос.заказ.

Как следует из названия Закона, изменения касаются правового положения государственных (муниципальных) учреждений. В частности, закреплена правовой статус бюджетного и казенного учреждений, которые либо ранее законодательством только упоминались (бюджетные учреждения в п. 2 ст. 120 ГК), либо являются принципиально новой правовой формой (казенные учреждения). Таким образом, можно говорить о наличии трех типов государственных (муниципальных) учреждений - бюджетные, казенные, автономные. Что касается последних, то их правовое положение достаточно подробно урегулировано Федеральным законом от 3 ноября 2006 г. № 174-ФЗ "Об автономных учреждениях", поэтому в комментируемом Законе внимания им уделяется мало.

В целях анализа указанных преобразований рассмотрим виды государственных (муниципальных) учреждений и порядок их финансирования.

Казенное учреждение - государственное (муниципальное) учреждение осуществляющее оказание государственных (муниципальных) услуг, выполнение работ и (или) исполнение государственных (муниципальных) функций в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством РФ полномочий РФ, субъекта РФ, муниципального образования, осуществляемых органами государственной власти (государственными органами), органами управления государственными внебюджетными фондами (органами местного самоуправления), финансовое обеспечение деятельности которого осуществляется за счет средств соответствующего бюджета на основании бюджетной сметы. Субсидии и бюджетные кредиты учреждению не предоставляются.

Бюджетное учреждение - некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ или оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством РФ полномочий соответствующих органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах финансируемая по субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания.

Автономное учреждение - некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ или оказания услуг в целях осуществления предусмотренных законодательством РФ полномочий органов государственной власти, полномочий органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах. Финансирование осуществляется по субсидии на выполнение государственного (муниципального) задания.

При этом упомянутые типы учреждений не являются какими-то застывшими формами. Федеральный закон №83 допускает трансформацию одного типа в другой. Так, согласно вновь введенной ст. 17.1 Закона о некоммерческих организациях изменение типа

государственного или муниципального учреждения не является его реорганизацией. При изменении типа государственного или муниципального учреждения в его учредительные документы вносятся соответствующие изменения.

Выделяют следующие этапы реализации Федерального закона №83:

- принятие органами государственной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления решений о создании казенных учреждений путем изменения типа бюджетных учреждений;

- утверждение в целях расчета субсидий перечней недвижимого имущества подведомственных учреждений, закрепленного за ними учредителями или приобретенного за счет средств, выделенных учредителем на эти цели;

- принятие решений об отнесении движимого имущества бюджетных учреждений к особо ценному;

С 1 января 2011 года вступили в силу положения законопроекта, касающиеся изменения правового статуса и порядка финансового обеспечения учреждений различных типов.

18 января в рамках реализации Федерального закона №83 вступил в силу Закон о федеральном бюджете на 2011 год и плановый период 2012 - 2013 годов, которым внесены изменения в некоторые акты Правительства РФ, касающиеся предоставления бюджетных ассигнований, в том числе на осуществление переданных субъектам РФ полномочий в различных сферах финансово-хозяйственной деятельности, финансовой поддержки субъектов хозяйственной деятельности отдельных отраслей экономики, социальной поддержки граждан.

За три месяца 2011 год наблюдается следующая динамика: сокращение объемов финансирования бюджетной сферы, продолжение реорганизации бюджетных учреждений.

Завершение последнего 4 этапа (внесение изменений в уставы региональных и муниципальных бюджетных и казенных

учреждений) реализации федерального закона запланировано на 1 июля 2011 года.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ПРЕДПРИЯТИЯ

Неудахина А.В.- студент, Мочалова Л.А. – д.э.н., профессор
Алтайский государственный технический университет (г.Барнаул)

Собственный капитал - важная и неотъемлемая часть финансовых ресурсов любого коммерческого предприятия, организовано ли оно в форме акционерного общества, товарищества на паях или частного предприятия и его формирование представляет собой обязательный этап, предшествующий началу предприятия.

Функция, роль и величина собственного капитала такого финансового института как коммерческий банк имеют существенную специфику по сравнению с другими областями предпринимательской деятельности. Поэтому целью написания статьи является сравнительный анализ состава и структуры собственного капитала банка и предприятия и выявление их отличительных особенностей.

Так как собственный капитал коммерческого банка составляет основу его деятельности и является важным источником финансовых ресурсов, то он призван поддерживать доверие клиентов к банку и убеждать кредиторов в его финансовой устойчивости. Капитал должен быть достаточно велик для обеспечения уверенности заемщиков в том, что банк способен удовлетворять их потребности в кредитах и при неблагоприятно складывающихся условиях экономического развития народного хозяйства. В свою очередь, доверие вкладчиков и кредиторов к банкам укрепляет стабильность и надежность всей банковской системы страны, что говорит о весомой роли собственного капитала в финансовом анализе деятельности банков и определяет актуальность более подробного его рассмотрения на основе сравнительной характеристики с собственными средствами предприятия.

Во-первых, за счет собственного капитала банки формируют от 12 до 20% общей потребности в ресурсах для обеспечения своей деятельности, тогда как промышленные предприятия должны иметь 40-55% собственных средств. Такая специфика банка как финансового института определяется тем, что они как посредники привлекают крупные суммы денежных средств в виде депозитов и вкладов от населения, деловых фирм, государственных организаций и предприятий; банки могут поддерживать относительно высокую пропорцию между собственным капиталом и активами по сравнению с другими предприятиями различных отраслей народного хозяйства, так как банковские активы, представленные различными денежными требованиями, более ликвидны и быстрореализуемы на рынке, чем активы предприятий.[1]

Вместе с тем роль собственного капитала банка и предприятия имеет первостепенное значение для обеспечения устойчивости и эффективности работы. То есть собственный капитал в виде первоначального капитала необходим на начальных этапах деятельности, когда учредители осуществляют ряд первоначальных расходов, без которых невозможно начать работу. В дальнейшем расширение сферы деятельности банка, рост его активов находится в кратной зависимости от объема собственного капитала. Кроме того, капитал банка и предприятия необходим для поглощения как предвиденных, так и непредвиденных убытков вследствие воздействия различных рисков. [1]

Во-вторых, особенностью функционирования коммерческого банка является то обстоятельство, что большая часть его убытков покрывается не за счет капитала, а текущими доходами. Поэтому у банков в отличие от промышленных предприятий сохранение платежеспособности обеспечивается лишь частью собственного капитала. Банк считается платежеспособным, пока остается нетронутым акционерный капитал, т.е. пока стоимость активов банка равна сумме его обязательств плюс капитал банка. Капитал же играет роль своеобразной защитной «подушки» и позволяет банку продолжать операции в случае возникновения крупных непредвиденных потерь или расходов, для покрытия которых существуют различные резервные и страховые фонды, включаемые в собственный капитал.[1]

В-третьих, различается и сама структура собственного капитала предприятия и банка, а соответственно и сам расчет капитала.

Собственный капитал является одним из основных источников формирования имущества предприятия, как уже говорилось ранее. Собственные средства (капитал) предприятий рассчитываются в соответствии с порядком, определенным и действующими правилами бухгалтерского учета.

В составе собственного капитала предприятия учитываются:

- Уставной капитал
- Добавочный капитал
- Резервный капитал
- Нераспределенная прибыль
- Прочие резервы.

Собственный капитал организации представляет особую форму ресурсов. Он, в отличие от других источников, носит постоянный безвозвратный характер, имеет четко выраженную правовую основу и функциональную определенность, является обязательным условием образования и функционирования любого коммерческого предприятия, т.е. служит стержнем, на который опирается вся деятельность коммерческого предприятия с первого дня его существования. Собственный капитал - это чистая стоимость имущества, определяемая как разница между стоимостью активов (имущества) организации и его обязательствами.

В свою очередь собственный капитал коммерческого банка имеет более сложную структуру, так как собственный капитал - это совокупность всех источников основного и дополнительного капитала, числящихся на балансе коммерческого банка.

Деление капитала на два уровня осуществляется в соответствии с Базельским соглашением 1977 года.

Капитал I уровня (основной) включает обыкновенные акции и бессрочные некумулятивные привилегированные акции, резервный капитал, нераспределенную прибыль прошлых лет и текущего года, подтвержденную аудиторами, неконтрольный пакет консолидированных дочерних компаний. Основной капитал уменьшается на сумму нематериальных активов по остаточной стоимости, собственные акции (доли), приобретенные (выкупленные) у участников банка, непокрытые убытки предшествующих лет, убыток текущего года, вложения в акции (доли) на сумму уставного капитала (его часть) и иные источники собственных средств для формирования которых использованы ненадлежащие активы. [2]

Капитал II уровня (дополнительный) включает резервы на общие потери по активным операциям, прирост стоимости имущества, кумулятивные, срочные привилегированные акции, субординированный долг. [2] Сумма источников дополнительного капитала банка сравнивается с полученной величиной чистого основного капитала. Если эта сумма окажется меньше либо равна величине чистого основного капитала, то вся она будет включена в расчет дополнительного капитала. В противном случае она должна быть уменьшена до размера, равного величине чистого основного капитала, расчет которой произведен на первом этапе. Если полученная величина чистого основного капитала будет иметь нулевое или отрицательное значение, то источники дополнительного капитала вообще не будут включаться в расчет собственного капитала банка. Таким образом, достигается предельное соотношение между различными частями собственного капитала банка: сумма элементов дополнительного капитала не должна превышать 100% величины чистого основного капитала.

Объем и структура собственного капитала банка зависят от размера банка, уровня его прибыльности и принятой в банке стратегии ее распределения.

В качестве примера можно привести данные о расчете собственного капитала ОАО "Сбербанк России" [3], опубликованного на сайте Центрального Банка Российской Федерации (Рис.1.).

Но мер строки	Наименование показателя	Остаток на отчётную дату, тыс. руб.
000	Собственные средства (капитал), в том числе: итого,	1 272 592 226
100	Основной капитал	
101	Уставный капитал кредитной организации	8 710 844
102	Эмиссионный доход кредитной организации	228 054 226
103	Часть резервного фонда кредитной организации, сформированного за счет прибыли предшествующих лет	3 527 429
106	Нераспределенная прибыль предшествующих лет (ее часть)	480 323 578
108	Источники основного капитала, итого	720 616 077
109	Нематериальные активы	1 225 885
113	Вложения кредитной организации в акции (доли) дочерних и зависимых юридических лиц и уставный капитал кредитных организаций-резидентов	83 094 079
116	Основной капитал, итого	636 296 113
200	Дополнительный капитал	
201	Прирост стоимости имущества кредитной организации за счет переоценки	81 709 130
203	Нераспределенная прибыль текущего года (ее часть)	44 799 465
204	Субординированный кредит (займ, депозит, облигационный займ) по остаточной стоимости	300 000 000
205	Часть уставного капитала, сформированного за счет капитализации прироста стоимости имущества при переоценке	59 000 000
206	Часть привилегированных (включая кумулятивные) акций	50 000
207	Нераспределенная прибыль предшествующих лет	181 721 733
209	Источники дополнительного капитала, итого	667 280 328
210	Дополнительный капитал, итого	636 296 113

Рис. 1. Расчёт собственных средств (капитала) ОАО "Сбербанк России" по состоянию на 1 марта 2011 г.

Проанализировав приведенную выше таблицу, можно сказать о том, что весомую долю в составе собственного капитала банка занимает нераспределенная прибыль предшествующих лет, занимающая 75,5% от основного и 37,7% от совокупного объема капитала; эмиссионный доход кредитной организации - соответственно 35,8% и 17,92%; субординированный кредит (займ, депозит, облигационный займ) по остаточной стоимости - 47,2% от дополнительного и 23,6% от всех собственных средств.

Список использованных источников:

- 1) Лаврушин О.И. Банковский менеджмент /Под ред. д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина.- 2-е изд., перераб. и доп. - М.:КНОРУС,2009. - 560 с.;
- 2) Лаврушин О.И. Банковское дело. Экспресс-курс /Под ред. О.И. Лаврушина. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.:КНОРУС,2009. - 352 с.;
- 3) Официальный сайт Центрального Банка России <http://www.cbr.ru/>.

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ
ФИНАНСОВОЙ СЛУЖБЫ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АВТОТЕХОБСЛУЖИВАНИЯ**
Павлов Д.Г.- студент, Верещагина Л.В.- к.т.н., доцент, Блем А.Г.- к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Система управления является важнейшей характеристикой организации. Эта система предполагает наличие и функционирование субъекта и объекта управления, каналов для

передачи командной информации и информации состояния (обратной связи), целенаправленную переработку этой информации, деятельность по подготовке и принятию управленческих решений. [1]

В зависимости от степени взаимного влияния системы и внешней среды системы делятся на открытые и закрытые (замкнутые).

В открытых системах внутренние процессы существенно зависят от условий среды и сами оказывают на ее элементы значительное влияние. В связи с этим функционирование таких систем определяется как внешней, так и внутренней информацией. Примером может служить автоматизированная система управления предприятием.

В закрытых (замкнутых) системах внутренние процессы слабо связаны с внешней средой. Вследствие этого функционирование закрытых систем определяется главным образом внутренней информацией, т. е. той, что вырабатывается внутри самой системы. Примером такой системы могут служить любые автономные автоматические устройства, в которых управление осуществляется на основании сигналов, поступающих от элементов, входящих в ту же систему. Замкнутость системы означает строгое ограничение ее состава и сферы деятельности определенными рамками, позволяющими учитывать изменение состояний. Если система не замкнута, ее состояние нельзя строго учесть. [2]

Сложные системы характеризуются следующими наиболее важными признаками:

- наличием единой цели функционирования;
- наличием нескольких уровней управления, иерархически связанных между собой;
- наличием подсистем, каждая из которых имеет свою цель функционирования, которая должна быть подчинена общей цели функционирования всей системы управления;
- наличием большого числа связей как между подсистемами, так и внутри каждой подсистемы и необходимостью разветвленной сети связи управления;
- комплексным составом системы т.е. наличием людей, машин и природной среды;
- устойчивостью к воздействию внешних и внутренних факторов и вследствие этого наличием элементов самоорганизации.

Подсистемы целесообразно выделять, если каждая из них соответствует следующим требованиям:

- цель функционирования должна быть подчинена общей цели функционирования всей системы;
- наличием комплекса элементов, составляющих рассматриваемую систему;

Любую систему управления можно детализировать на управляющую и управляемую подсистемы. Для осуществления функций управления управляющая подсистема должна располагать необходимыми ресурсами (материальными, трудовыми, финансовыми), обеспечивающими реализацию управленческих воздействий. Управляющая подсистема выполняет функции управления производством. Она включает в себя аппарат управления со всеми работниками и техническими средствами: устройства связи, сигнализации, счетную технику и т.д. В каждом хозяйственном звене управление решается по-разному, т.е. существует определенное количество ступеней и число управляющих органов на каждой ступени, что определяется целями, задачами и функциями управления.

Эффективность функционирования финансово-экономического механизма на предприятии должна определяться системой показателей и критериев по каждой целевой группе, объединенной в подсистему финансов.

В основу статьи была взята диссертация «Аналитическая функция управления в интегрированных производственных системах» на соискание ученой степени кандидата технических наук, утвержденных ВАК РФ.

Задачей финансовой подсистемы является:

- осуществление единой политики в области финансового планирования и бюджетирования.
- аналитический контроль планов и бюджетов в разрезе направлений деятельности и структурных подразделений

- аналитический контроль за использование оборотных средств предприятия
- анализ и управления денежными средствами и издержками предприятия.
- выявление резервов для создания условий для эффективного использования основных фондов [4]

Функциями подсистемы финансов является:

- анализ и управление движением финансовых ресурсов и регулирование отношений возникающих со структурными центрами предприятия в целях наиболее эффективного использования всех видов ресурсов.
- участие в разработке финансовой стратегии предприятия
- составление проектов перспективных и текущих планов с приложением всех необходимых расчетов
- разработка прогнозных балансов и бюджетов
- другие мероприятия по финансовому развитию предприятия [4]

Инструментарием, при помощи которого возможно обеспечить достижение названных целей через подсистему финансов, должны быть

- а.) функциональные подсистемы,
- б.) подсистемы обеспечения
- в.) финансово-экономические рычаги.

Рассмотрим более подробно вышеперечисленное.

Функциональные подсистемы реализуют финансово-экономические методы управления и финансовые отношения, применение которых способствует достижению поставленных целей.

В условиях планового хозяйствования к ним относили: планирование, прогнозирование, регулирование, систему оплаты труда, ценообразование, инвестирование, кредитование, налогообложение, страхование, анализ и учет. Они присутствовали в системе управления экономикой в условиях планового хозяйствования. Но в настоящее время их содержание и назначение подлежат коренному переосмыслению.

В качестве подсистем обеспечения следует использовать систему внутренних финансово-экономических отношений, правовое, нормативное (в том числе нормы и нормативы), а также информационное обеспечение. В составе подсистемы нормативного обеспечения важная роль принадлежит действующей на предприятии системе норм и нормативов, а в системе информационного обеспечения - системе экономических показателей и критериев оценки. Состав норм и нормативов, экономических показателей и критериев оценки постоянно пополняется и обновляется, совершенствуются и методы их определения. От того, насколько корректно определены нормы, нормативы, показатели и критерии, существенным образом зависит степень воздействия финансово-экономического механизма на обеспечение достижения поставленных предприятием целей. [5]

Особо следует отметить роль финансово-экономических рычагов, включаемых в состав финансово-экономического механизма предприятия. К ним относим: прибыль, цены, налоги (размер и ставки), амортизационные отчисления, кредиты (виды и ставки), ценные бумаги, страховые платежи (размеры и ставки), финансовые стимулы, льготы и санкции. Но если ценообразование, являющееся одним из основных экономических методов управления и представляющее собой процесс формирования цен на продукцию и услуги, мы включаем в состав функциональных подсистем, то цены, их виды и размеры, являющиеся тонким и гибким инструментом, применяем в виде ключевого финансово-экономического рычага управления экономикой и финансами предприятия. Если кредитование, налогообложение, страхование, как способы осуществления движения денег от одного субъекта к другому включены в состав функциональных подсистем, то различные виды кредитов и размер ставок платы за их пользование, ставки налогов и их размер, проценты и размер страховых взносов являются финансово-экономическими рычагами. К этим рычагам также относим прибыль, амортизационные отчисления, ценные бумаги, финансовые стимулы, льготы и санкции. [5]

Организационная структура – главный инструмент управления, регламентирующий состав, величину, размещение, профиль деятельности, ответственность, подчиненность структурных подразделений, объединяемых общим аппаратом управления для выполнения всех целевых функций, зафиксированных в Уставе Компании.

Организационная структура управления связана со следующими понятиями:

Полномочия – наделение лица, занимающего определенную должность, правом распоряжаться определенными ресурсами коллектива, которым он руководит, направлять усилия этого коллектива на успешное выполнение стоящих перед ним задач.

Структурное подразделение – официально выделенный элемент организационной структуры Общества, выполняющий установленные ему функции и отвечающие за выполнение возложенных на них задач.

Ответственность – это обязательство выполнять поставленные задачи на должном уровне. Как правило, властные полномочия менеджеров соразмерны возложенной на них ответственности. Если ответственность менеджера не подкрепляется достаточными полномочиями, выполнение задания возможно, но затруднительно, ибо основными “рычагами” руководителя выступают способности к убеждению коллег и подчиненных и фортуна. Когда властные полномочия менеджера “перевешивают” ответственность, возникает соблазн злоупотреблений избыточным ресурсом, использования всей полноты власти ради ничего не стоящих результатов

Делегирование – это процесс передачи менеджерами властных полномочий и ответственности сотрудникам, занимающим позиции на нижележащих уровнях иерархии. Сегодня значительная часть организаций побуждает менеджеров делегировать часть прав на самые нижние уровни властной пирамиды, что позволяет добиться максимальной степени гибкости при удовлетворении потребностей потребителей и адаптации к внешней среде. [1]

Под структурой управления организацией понимается взаимное расположение ее элементов и характер связей между ними. Существуют три основные, принципиально отличающиеся организационные структуры: линейная, функциональная и целевая. Каждой соответствует одноименная система управления.

В организационной структуре управления выделяются следующие основные элементы: уровни (ступени) управления, его звенья и связи горизонтальные и вертикальные. Вертикальные связи, характеризуют иерархическую соподчиненность, при которой низовое звено управления находится в вертикальной управленческой зависимости от среднего звена, а то, в свою очередь, в вертикальной зависимости от высшего управленческого звена. Кроме того, в системе управления существуют горизонтальные связи, характеризующиеся расстановкой конкретных руководителей во главе отдельных подразделений. Например, на многих предприятиях имеются начальники производственного отдела, финансового отдела, энергетической, конструкторской службы, службы маркетинга.

Набор специалистов в финансовую службу предприятия автотехобслуживания производится на основе информации, полученной в результате организационной диагностики, аттестации или оценки персонала с учетом знаний, умений, навыков и способности работать в группе. Анкетирование, как инструмент профессионального отбора, довольно широко применяется в практике российских и зарубежных предприятий. Основная задача анкетирования – определение пригодности конкретного специалиста из экономических служб предприятия к аналитической работе. [4]

Первая составляющая часть данной задачи заключается в изучении профессионализма работника. Вторая часть анкетирования является изучение деловых качеств специалиста, которые являются условием реализации профессиональных знаний, умений и навыков. Третьим моментом задачи анкетирования является изучение личностных качеств специалиста, позволяющих стать ему высокопрофессиональным – это самообладание, умение правильно строить профессиональные отношения с коллективом. Оценивать профессиональные, деловые и личностные качества специалистов, кроме их самих в анкетировании могут в первую очередь руководители и сослуживцы. Они с одной стороны

заинтересованы в высоком профессионализме аналитиков и т.д, а с другой работают с ними в тесной компании.

Требования к специалисту.

- должен знать постановления, распоряжения и приказы руководства, нормативные материалы в своей области.

- знать формы организации и методы анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятия

- знать экономические методы управления, организацию и плановой работы, методы сравнения деятельности предприятия с показателями передовых предприятий отрасли.

- знать организацию стратегического учета в отрасли и на предприятии. [4]

При отборе кандидатов на должность руководителя финансовой службы следует особо обращать внимание на такие качества как: опыт работы, способность к инновациям, способность к анализу деятельности и ее результатов, способность выполнять сложную и разнообразную работу, способность к самостоятельному принятию управленческих решений. [4]

Положения о финансовом центре предприятия автотехобслуживания:

- Финансовый центр является самостоятельной структурной единицей предприятия.

- Финансовый центр создается и ликвидируется приказом первого руководителя предприятия

- Финансовый центр подчиняется непосредственно руководителю предприятия

- Центр возглавляет финансовый аналитик, назначаемый на должность приказом руководителя предприятия.

- В своей деятельности финансовый центр руководствуется уставом предприятия, нормативами и директивными актами РФ

Структура центра

- Состав и штатную численность утверждает руководитель предприятия исходя из особенностей предприятия и результатов анкетирования с обязательным согласованием с управлением персоналом.

- Сфера деятельности финансового центра включает в себя.

а.) Анализ формирования и размещения капитала предприятия.

б.) Анализ эффективности и интенсивности использования капитала предприятия.

в.) Анализ эффективности использования оборотного капитала.

г.) Анализ использования материальных ресурсов предприятия.

д.) Анализ использования трудовых ресурсов.

е.) Анализ производства и реализации продукции.

ж.) Анализ финансовых результатов деятельности предприятия.

з.) Комплексный анализ функционирования предприятия в разрезе структурных единиц, направлений деятельности, основных бизнес-процессов.

Должностная инструкция финансового аналитика

Включает:

1.) Общие положения

2.) Функции финансового аналитика

3.) Должностные обязанности.

4.) Права.

5.) Ответственность.

Кроме этого нами разработаны должностные инструкции руководителя и специалистов финансового центров

Список использованных источников:

1. Абчук В.А. Менеджмент /Учебник. – СПб.: Издательство «Союз», 2002. – 463 с. – (Серия «Высшая школа»).

2. Наумов, Виханский Менеджмент / Учебник. — 3-е изд. — М.: Экономистъ, 2003. — 528 с: ил.
3. Поршнева, Румянцева, Соломатина Управление организацией / 2-я часть, 1-й том. — М.: — 1.
4. Верещагина Л.В. Диссертация «Аналитическая функция управления в интегрированных производственных системах» на соискание ученой степени кандидата технических наук, утвержденных ВАК.

АВТОМАТИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Петров И. – студент гр.ФК-91, Кузьмичева Е.В. – доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Занять лидирующее положение на рынке, повысить эффективность работы персонала, создать оптимальную структуру управления - вот первоочередные задачи руководителя предприятия. В бухгалтерской и банковской деятельности это особенно важно, что обуславливает широкое применение бухгалтерских пакетов и программ, благодаря внедрению которых повышается оперативность обработки данных и достоверность деловой информации, принимаются более объективные финансовые и управленческие решения.

Автоматизация бухгалтерского учета на предприятии и подготовка финансовой отчетности в налоговые органы в условиях переходной экономики России является одной из наиболее важных задач. Ситуация такова, что сам по себе бухгалтерский учет на предприятии может рассматриваться как внутреннее дело предприятия, а основой для оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия со стороны государства служит отчетность (бухгалтерский баланс и многочисленные другие отчетные формы), которая должна ежеквартально предоставляться в налоговую инспекцию по месту регистрации предприятия. Кроме того, существуют плановые и внеплановые налоговые проверки, при проведении которых могут потребоваться все бухгалтерские документы, включая первичные.

В условиях относительной неопределенности в налоговой сфере предприятие может сильно пострадать или даже потерпеть крах, и всего лишь из-за небрежности в бухгалтерском учете. Примеров тому в России много, причем часто страдают предприятия, стремящиеся работать честно. Страдают из-за небрежного ведения внутренней бухгалтерии предприятия. Страдают также из-за незнания и соответственно невыполнения последних законов и распоряжений. При ведении бухгалтерского учета вручную возможны и простейшие арифметические ошибки.

Чем же может помочь российскому бухгалтеру компьютер? Безусловно, компьютерная программа не заменит грамотного бухгалтера, но позволит сэкономить его время и силы за счет автоматизации рутинных операций, найти арифметические ошибки в учете и отчетности, оценить текущее финансовое положение предприятия и его перспективы.

Руководителю российского предприятия сегодня приходится принимать решения в условиях неопределенности и риска, что вынуждает его постоянно держать под контролем различные аспекты финансово - хозяйственной деятельности. Эта деятельность отражена в большом количестве документов, содержащих разнородную информацию. Грамотно обработанная и систематизированная она является в определенной степени гарантией эффективного управления производством. Напротив, отсутствие достоверных данных может привести к неверному управленческому решению и, как следствие, к серьезным убыткам.

Основными отличиями компьютерной обработки данных от неавтоматизированной являются:

- единообразное выполнение операций;
- разделение функций;
- потенциальные возможности появления ошибок и неточностей крайне малы;

- потенциальные возможности усиления контроля со стороны администрации;
- инициирование выполнения операций в компьютере.

На мой взгляд, хорошие бухгалтерские системы вне зависимости от их масштаба, программно - аппаратной платформы и стоимости должны обеспечивать качественное ведение учета, быть надежными и удобными в эксплуатации.

В функциональном аспекте бухгалтерские системы должны, по крайней мере, безошибочно производить арифметические расчеты; обеспечивать подготовку, заполнение, проверку и распечатку первичных и отчетных документов произвольной формы; осуществлять безошибочный перенос данных из одной печатной формы в другую; производить накопление итогов и исчисление процентов произвольной степени сложности; обеспечивать обращение к данным и отчетам за прошлые периоды (вести архив).

Для того чтобы обеспечить указанные возможности, система должна иметь единую базу данных по текущему состоянию бухгалтерского учета на предприятии и архивным материалам, любые сведения из которой могут быть легко получены по запросу пользователя. В зависимости от особенностей учета на предприятии базы данных могут иметь раз личную структуру, но в обязательном порядке должны соответствовать структуре принятого плана счетов, задающего основные параметры настройки системы на конкретную учетную деятельность. Модули системы, обеспечивающие проведение расчетов, суммирование итогов и начисление процентов, должны использовать расчетные нормативы, которые приняты в текущее время.

Надежность системы в компьютерном плане означает защищенность ее от случайных сбоев и в некоторых случаях от умышленной порчи данных. Как известно, современные персональные компьютеры являются достаточно открытыми, поэтому нельзя достоверно гарантировать защиту чисто на физическом уровне. Важно, чтобы после сбоя разрушенную базу данных можно было легко восстановить, а работу системы возобновить в кратчайшие сроки. Хорошие бухгалтерские системы отвечают этим требованиям.

Не менее важно, чтобы фирма - разработчик бухгалтерской программы имела значительный опыт работы и солидную репутацию. При выборе системы следует учитывать то обстоятельство, что в дальнейшем к продавцу придется неоднократно обращаться и за советом или консультацией, и за заменой устаревшей версии на более свежую.

Несмотря на то, что в мире существует более тысячи тиражируемых бухгалтерских пакетов различной мощности и стоимости, российские бухгалтеры и предприниматели предпочитают отечественные пакеты, более подходящие для условий переходной экономики и быстрой смены законодательных актов, регулирующих порядок бухгалтерского учета. Сегодня мы анализируем уже третье поколение российских автоматизированных бухгалтерских систем.

Этапы автоматизации бухгалтерского учета в России:

- Первый этап разработки программ автоматизации бухгалтерского учета совпал по времени с перестройкой, когда в России появилась реальная потребность в программных продуктах такого типа для нужд малых предприятий и кооперативов, обслуживания временных трудовых коллективов и других новых субъектов бухгалтерского учета. Этот период характеризовался массовым ввозом в нашу страну персональных компьютеров, что в значительной степени обусловило выбор последних в качестве основной аппаратной платформы для бухгалтерских разработок. Большинство программ создавалось в виде АРМ (автоматизированных рабочих мест) и предназначалось для эксплуатации на автономных компьютерах. В это время были популярны первые бухгалтерские программы: "Финансы без проблем" ("Хакерс Дизайн"), "Турбо-бухгалтер" ("ДИЦ"), "Парус" ("Парус").

- Второй этап был связан с развитием коммерческих структур и началом приватизации. Десятки тысяч создаваемых ТОО, АОЗТ и кооперативов нуждались в бухгалтерском учете. На волне всеобщей коммерциализации наблюдался бурный рост тиражируемых разработок, в значительной степени вытеснивших заказные. Энтузиастов-одиночек и временные трудовые коллективы сменили профессиональные группы специалистов, объединившихся в

собственные компании, которые хотели получать прибыль с продаваемого тиража бухгалтерских программ. Именно тогда были образованы сегодняшние фирмы-лидеры: "1С", "Диасофт", "Омега", R-Style Software Lab.

- Современный (третий) этап развития бухгалтерских систем характеризуется созданием интегрированных программных средств, объединяющих несколько предметных областей автоматизации.

В настоящее время существует широкий выбор различных систем автоматизации бухгалтерского учета. Не следует делить их на плохие и хорошие, сильные слабые. Все они хороши и их возможности находят практическое применение на предприятиях различного размера, профиля и рода деятельности. При автоматизации следует выбрать необходимую САБУ, исходя из задач и имеющихся ресурсов.

Только тогда, когда определены цели автоматизации, ее масштаб и порядок, сделана постановка задачи, выбрана и куплена оптимальная для предприятия программа и решены технические вопросы можно приступать к собственно работе с программой. Качественное внедрение программы (не "псевдоавтоматизация") - процесс очень трудоемкий и сложный, затраты на него, как правило, значительно превышают затраты на приобретение программы и компьютеров, причем доля затрат на внедрение тем больше, чем больше предприятие, поскольку при большем количестве нюансов и особенностей необходимо больше работы по настройке на все эти нюансы и особенности.

Внедрение можно производить своими силами, можно заказать сторонней организации. Если пытаться внедрять самим, то приходится сталкиваться с трудностями:

- отсутствие опыта автоматизации;
- отсутствие времени на внедрение, поскольку бухгалтерия должна выполнять свою текущую работу, которая, как правило, и съедает весь рабочий день.

Причем, чем крупнее организация, и, соответственно сложнее процесс внедрения, тем более актуальны эти трудности. На практике попытки внедрить программу своими силами на предприятиях, где число бухгалтеров превышает 4 практически всегда приводят к "псевдоавтоматизации". Если принято решение заказывать автоматизацию у специализированной организации, то необходимо подготовиться к дополнительным денежным затратам, поскольку качественная автоматизация не может обойтись дешево так как она занимает достаточно много времени и требует квалифицированных и опытных специалистов.

Собственно процесс внедрения программы можно разбить на два этапа: этап настройки и этап обучения.

При автоматизации бухучета важно не просто перевести всю бумажную работу на компьютер. Важно, чтобы это увеличило эффективность работы бухгалтерии и улучшило контроль над финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, что в свою очередь увеличит эффективность управления предприятием, и, как следствие, эффективность его работы.

ЭЛЕКТРОННАЯ ОТЧЕТНОСТЬ

Пискова А.А., Рогозина Е.А. – студенты, Кузьмичева Е.В. – доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

На сегодняшний день электронный документооборот представляет для налогоплательщиков большой интерес. Его актуальность заключается в важности самого вопроса применения электронного документа. С помощью обмена электронными сообщениями заключаются сделки, передается юридически значимая информация, в том числе и распорядительного характера. Также происходит удаленное управление бизнес-процессами, по средствам телекоммуникационных каналов связи с помощью электронных документов.

В последнее время проблемы, связанные с электронным документооборотом в России, становятся все более актуальными. Это можно подтвердить словами Медведева Д. А.: «Российскую налоговую систему отличает очень громоздкая отчетность и отсутствие развития электронного документооборота. Так, одним из участников встречи было заявлено, что у его компании в прошлом году только в Самаре налоговые службы запросили 47 тысяч копий документов относительно импорта-экспорта, некоторые из которых были дублированы 5, 6 и 17 раз.»

Система сдачи отчетности в электронном виде – это возможность организовать полностью безбумажный, защищенный и юридически значимый документооборот между предприятиями всех форм собственности и государственными органами. Под документооборотом принято понимать движение документов между организациями или внутри одной с момента создания или получения до завершения или отправки.

Такие системы позволяют передавать налоговые декларации, бухгалтерскую отчетность и иные документы, необходимые для исчисления и уплаты налогов и сборов, в электронном виде без дублирования на бумаге, используя обычный доступ к телекоммуникационным каналам связи, в том числе и Интернет.

Фактически началом данных отношений между государственными органами и юридическими лицами можно считать 23 января 2002 года – дату вступления в силу Федерального закона «Об электронной цифровой подписи». Законом была впервые установлена равнозначность электронного документа, подписанного электронной цифровой подписью, и бумажного документа.

Но, к сожалению, еще не все организации признали данную подпись. Как говорит аналитик электронных решений, гендиректор Лаборатории интеллектуального анализа данных Иван Бегтин, уровень информатизации в госструктурах сегодня очень низкий: - Главная проблема - отсутствие электронной цифровой подписи. В федеральных органах власти внедрена она далеко не везде, в региональных и муниципальных - тем более. То же самое и с электронным документооборотом. Еще одна проблема - элементарная несогласованность между ведомствами. Не существует каких-либо общих стандартов обмена информации.

Налоговая отчетность в электронном виде представляется через специализированного оператора связи. Налогоплательщик сам выбирает оператора связи и заключает с ним договор, в котором следует предусмотреть, что в случае привлечения налогоплательщика к ответственности за несвоевременное представление налоговой отчетности по вине спецоператора (технические неполадки, сбои и т. д.) последний возмещает все понесенные налогоплательщиком издержки (штрафные санкции). Спецоператор предоставляет налогоплательщику средства криптографической защиты информации и ключи ЭЦП, которые необходимы для идентификации конкретного налогоплательщика, сохранения конфиденциальности и защиты передаваемой информации.

Налоговики принимают от спецоператора электронную отчетность по телекоммуникационным каналам связи и проверяют подлинность электронной цифровой подписи. Датой представления налоговых деклараций и бухгалтерской отчетности считается дата их отправки по телекоммуникационным каналам связи, зафиксированная в подтверждении специализированного оператора связи. Причем налоговая декларация считается представленной в налоговый орган, если налогоплательщик получил подтверждение, заверенное ЭЦП спецоператора. Помимо этого в течение суток (без учета выходных и праздничных дней) налогоплательщик должен получить из инспекции квитанцию о приеме отчетности и протокол входного контроля. Второй экземпляр квитанции о приеме отчетности в электронном виде сохраняется в налоговой инспекции. Далее согласно налогоплательщик подтверждает подлинность ЭЦП налогового органа на квитанции о приеме налоговой отчетности в электронном виде, которую необходимо сохранить. Протокол входного контроля после подтверждения подлинности ЭЦП налогового органа заверяется ЭЦП налогоплательщика и также в течение суток высылается им в адрес

налоговой инспекции. Второй экземпляр протокола входного контроля налоговой декларации, подписанного ЭЦП налогового органа и заверенного ЭЦП налогоплательщика, сохраняется у налогоплательщика.

Если в протоколе содержится информация о том, что налоговая отчетность не прошла входной контроль, то налогоплательщик устраняет указанные в протоколе ошибки и повторяет всю процедуру сдачи тех форм отчетности, по которым они зафиксированы.

Причем если это будет сделано до истечения срока сдачи отчетности, то верным будет считаться последний из отправленных файлов. Если же установленный срок сдачи отчетности уже прошел, то следует представить уточненные налоговые декларации, не забыв при этом указать на титульном листе отчетности номер корректировки.

У каждого нововведения есть свои плюсы и минусы. Начнем с преимуществ представления отчетности в электронном виде:

1. Экономия времени (дорога до ИФНС и обратно, а также стояние в очереди для сдачи отчетов инспектору).
2. Представление отчетности независимо от графика работы налогового органа.
3. Сдача отчетности через Интернет позволяет автоматически разносить данные электронных деклараций по лицевым счетам, что повышает оперативность в получении сведений об исполнении налоговых обязательств перед бюджетом.
4. Сокращение количества технических ошибок при заполнении отчетности.
5. Исключаются факты представления налоговой отчетности по неустановленной форме.
6. Возможность отправки в электронном виде исправленных и уточненных отчетов.
7. Возможность получения в электронном виде сведений об исполнении налоговых обязательств перед бюджетом.
8. Возможность получения в электронном виде информации с доски объявлений налоговых органов.
9. Снижается количество технических ошибок.
10. Обеспечивается конфиденциальность.
11. Отсутствует необходимость дублировать отчетность на бумажных носителях.
12. Можно получать в электронном виде сведения о состоянии расчетов с бюджетом, а также проводить электронную сверку

К недостаткам представления отчетности в электронном виде следует отнести:

1. Зависимость от состояния технической базы и работы Интернет-провайдера.
2. Недостаточная «обработанность» программ, которые обеспечивают передачу отчетных данных организации в информационные системы налоговых инспекций.
3. Из-за технического сбоя отчетность может не дойти до налогового органа. В этом случае фирма не получит протокол из налоговой и экземпляр отчета, подписанный электронной цифровой подписью инспекции.
4. Возможны сбои в работе программ. Из-за сбоя на сервере оператора связи или неполадок в системе организациям грозит начисление штрафных санкций.
5. Могут возникнуть ситуации, когда при заполнении электронного формата были допущены ошибки, которые программа не смогла выявить из-за сбоев, при этом документ не пройдет входной контроль в налоговой. Исправив бланк, организация должна будет послать декларацию еще раз. Она будет считаться уточненной.
6. Может возникнуть ситуация, когда требуется представить экземпляр отчетности на бумаге со штампом налоговой инспекции (например, в банк для оформления кредита). Придется посещать налоговую инспекцию.

Отбросив сомнения с уверенностью можно утверждать, что электронная отчетность – это система будущего. Ряд бесспорных преимуществ пользования таким способом отчетности тому подтверждение.

Вопрос документооборота необходимо рассматривать шире, чем просто сдача электронной отчетности. Бумажный документооборот очень трудоемкий и занимает много

времени и средств. По данным Росархива, ежегодно только в государственный и муниципальные архивы поступает от различных организаций 1,3 миллиона дел

Исследование консалтинговой компании Pricewaterhouse Coopers показало, что 7,5% всех бумажных документов организации, будь то коммерческая компания или государственное ведомство, попросту теряются, а 3,5% лежат не там, где нужно. Одна десятая часть вообще не поддается поиску.

Корреспондент «КП» решил выяснить, сколько стоит переписка чиновников. В общей сложности страной управляют 77 федеральных министерств, ведомств, служб и других структур. Если брать за эталон Минэкономразвития, то каждое из них в год пропускает через себя около 200 тысяч документов - получается 462 миллиона страниц, или 924 тысячи пачек офисной бумаги. А теперь считаем, во что обходится бумажная волокита. Средняя стоимость приличного МФУ, которое стоит в российском министерстве, - 130 тысяч рублей, более-менее качественного картриджа - 2500 рублей, пачка офисной бумаги - 200 рублей. Получается, что в общей сложности затраты на печатание документов составляют порядка 2 миллиардов рублей в год. Для сравнения: примерно на эти же деньги ежегодно оказывается оперативная помощь пострадавшим в ДТП, обеспечивается безопасность в метро, ремонтируются подъезды в Москве, а в 2010 - 2011 годах на немногим большую сумму и вовсе рассчитывают профинансировать все проекты российских вузов и научных организаций.

Приведем комментарий эксперта М.Делягина, директора Института проблем глобализации: с одной стороны, расходная часть российского бюджета составляет 10 триллионов рублей, и 2 миллиарда по сравнению с этим - маленькая сумма. Но если сравнить с расходами на образование, лечение детей, другие социальные нужды, сумма приличная, которую стоило бы высвободить, - говорит Михаил Делягин. - Но 2 миллиарда - это не все реальные затраты, на самом деле они гораздо выше. Есть еще курьеры, которые развозят документы, работники, которые обслуживают оргтехнику, транспортируют бумагу в архив и т. д. То есть эту цифру можно смело умножать на два, а то и на три. А еще с электронным документооборотом все очень легко проверить. Сейчас при любой проверке первым делом горит архив, и концов не найти.

Заодно с чиновниками было решено облегчить жизнь и рядовым гражданам. Появился портал госуслуг - Gosuslugi.ru. Как предполагали идеологи и создатели сайта Минкомсвязи, этот ресурс должен был облегчить россиянам жизнь. Необходимо просто зарегистрироваться и ждать письмо по обычной почте с кодом, после чего можно будет воспользоваться услугами сайта! Обычно такое письмо идет в течении 2 недель. Данным сайтом начинают пользоваться все больше и больше.

ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИИ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ С ВЕКСЕЛЯМИ

Рощупкина Н.В. – магистрант, Князева О.М. – старший преподаватель

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Процесс организации операций с векселями, как в прочем и с любыми другими экономическими либо финансовыми инструментами, в реальной хозяйственной практике связан с большим количеством элементов внутреннего содержания этого процесса, а также условий и факторов, на него воздействующих.

Поскольку и элементы внутреннего содержания, и его условия и факторы тесно взаимосвязаны между собой, образуя содержание процесса организации операций с векселем, нельзя предугадать, как скажется изменение характеристик чего-либо одного из процесса использования векселя на конечных результатах без учета взаимных связей и воздействий друг на друга всех составных элементов процесса использования векселя. Поэтому исследованию реальной практики операций с векселями должно предшествовать теоретическое изучение структуры экономического механизма действия и использования о векселя хозяйствующими субъектами.

Целью исследования является проведение оценки организации операций коммерческих банков с векселями, позволяющую выявить условия организации вексельного обращения, влияющие на доходность и уровень коммерческих банков, а так же разработка предложений по совершенствованию использования методов и инструментов операций с векселями.

Исходя из указанной цели, задачами являются:

- формулировка и раскрытие содержания экономического механизма операций банков с векселями,
- рассмотрение особенностей эффективной организации экономического механизма операций банков с векселями,
- анализ условий, при которых возможна эффективная организация экономического механизма операций банков с векселями.

Объектом исследования являются операции коммерческих банков с векселями.

Предметом исследования являются методы и инструменты организации операций коммерческих банков с векселями.

В имеющихся литературных источниках, так или иначе рассматривающих различные вопросы трактовки экономического содержания и применения векселя в хозяйственной практике, не ставился вопрос системного рассмотрения всех взаимодействующих между собой элементов целостного процесса организации операций с векселем.

Особенностью исследования является именно системный подход к познанию природы и всех аспектов организации операций с векселем в хозяйственной практике.

Одной из задач исследования является разработка и представление собственного понимания содержания экономического механизма операций коммерческих банков с векселями.

В общем виде экономический механизм совершения операций коммерческим банком с векселями - это совокупность экономических отношений, методов организационно-технологических инструментов хозяйственной деятельности, применяемых для совершения коммерческих операций коммерческих банков с векселями.

Экономический механизм операций коммерческих банков с векселями подразделяется на механизм действия и механизм использования данных операций.

Механизм действия операций с векселями - это совокупность отношений между участниками данных операций, а также инструментов и форм реализации этих отношений.

Субъекты отношений застают механизм действия операций в наличии, этот механизм не зависит от их активности и их конкретных интересов.

Механизм использования операций с векселями состоит в системе сознательных воздействий на элементы действующего механизма. Эта система сознательных управленческих воздействий приспособливает общие формы и инструменты к конкретным потребностям и интересам участников отношений, а также к конкретным обстоятельствам. Механизм использования операций с векселями, с одной стороны, должен строиться на внутренних объективных связях и тенденциях развития механизма действия операций, а с другой стороны, в каждом конкретном случае он зависит от активности субъектов конкретных отношений, их профессионализма, направленности их интересов и умения добиваться ими цивилизованного согласования. В результате совершенствования действующего механизма наиболее активными и конкурентоспособными субъектами возникшие усовершенствованные формы отношений под влиянием конкуренции приобретают всеобщее распространение и воспринимаются как данность, то есть становятся элементом объективного механизма действия операций на вексельном рынке. Схематично структура экономического механизма действия и использования операций коммерческих банков с векселями выглядит следующим образом (рисунок 1).



Рисунок 1 – Механизм действия операций с векселями

Учитывая тот факт, что коммерческие банки не вполне удовлетворительно исполняют свою функцию кредитования отраслей народного хозяйства, положительную роль вексельного оборота трудно переоценить, несмотря на все его проблемы.

Тем не менее, вполне возможно опосредованно, путем организации широкого использования надежных товарных и векселей и вытеснения мошеннических и необеспеченных векселей как рискованного элемента вексельного оборота достичь следующих результатов:

Поставить кредитование производства на более высокий уровень, определяемый по соотношению для клиентов факторов объема, сроков и надежности.

Обеспечить более высокий уровень экономической безопасности хозяйствующих субъектов и населения, снабдить потенциальных векселеприобретателей надежными сведениями о кредитоспособности предприятий и банков, выдающих векселя.

Предоставить рынку услуги, в которых нуждаются его участники.

Классическая схема расчетов векселями представлена на рисунках 2, 3.

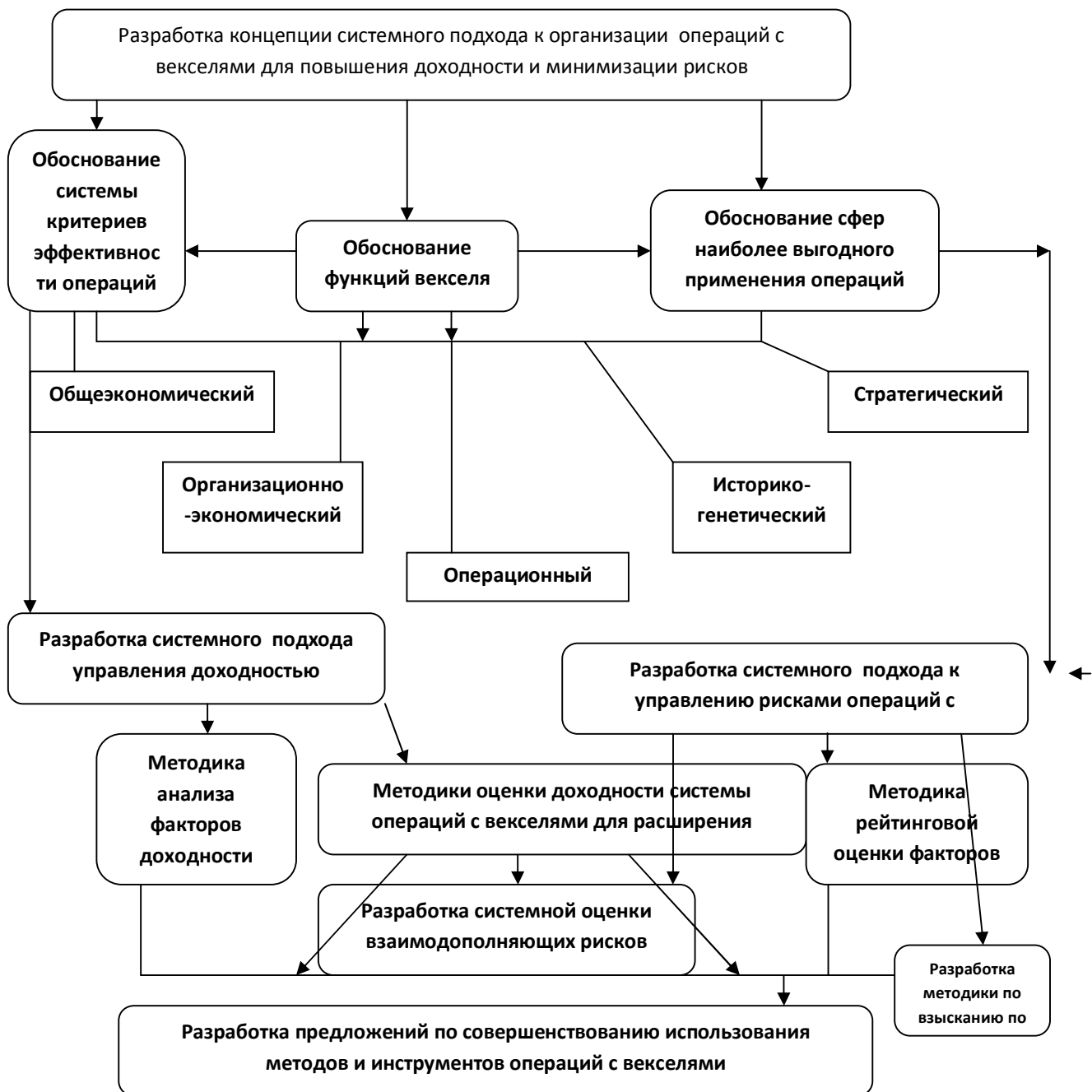
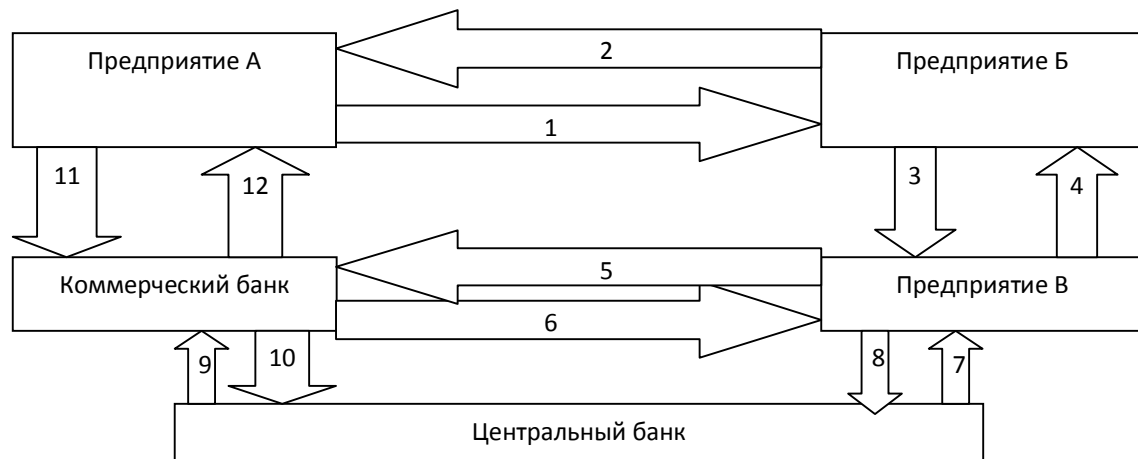


Рисунок 2 – Механизм использования операций с векселями



Примечание: Стрелки на рисунке обозначают следующие действия и события участников расчетных операций с векселями:

1 - оформление договора по поставке товаров (выполнение работ, оказание услуг) путем оплаты векселем и поставка товара; 2 - платеж векселем (сумма векселя включает цену товара плюс проценты); 3 - оплата векселем; 4 - поставка продукции (выполнение работ, оказание услуг); 5 - предъявление векселя в банк для учета; 6 - платеж по векселю; 7 - предъявление векселя в Центральный банк для переучета; 8 - платеж по векселю; 9 - заявление на выкуп переучтенного векселя; 10 - выкуп (платеж) векселя; 11 - заявление на погашение векселя (предъявление векселя); 12 - гашение векселя (платеж по векселю).

Рисунок 3 - Классическая схема расчетов векселями

Поставить кредитование производства на более высокий уровень, определяемый по соотношению для клиентов факторов объема, сроков и надежности.

Обеспечить более высокий уровень экономической безопасности хозяйствующих субъектов и населения, снабдить потенциальных векселеприобретателей надежными сведениями о кредитоспособности предприятий и банков, выдающих векселя.

Предоставить рынку услуги, в которых нуждаются его участники.

Создать эффективный экономический механизм влияния на вексельный оборот и получения достоверной информации о нем. Без этого затруднительно проводить эффективную денежно-кредитную политику, учитывая, что, по сути, в экономике страны ныне действует второй эмиссионный центр (распределенный по отраслям и территориям), выпускающий денежные суррогаты, деятельность которого должна быть ограничена и поставлена под контроль.

Эффективный экономический механизм - это такой механизм, который обеспечивает наилучшее соотношение между затратами для достижения запланированного результата и реально полученными результатами, при данных ограниченных ресурсах, в данных конкретных условиях.

Не следует забывать о проблемах развития технологической, информационной, правовой инфраструктуры вексельного рынка, отсутствие общепринятой технологии совершения торговых сделок, по мнению Загальной З. А. [4], связано с отсутствием унифицированного порядка выдачи и погашения векселей, проверки их подлинности, состоявшегося документооборота и порядка расчетов по совершаемым сделкам на вторичном рынке.

Информационная закрытость рынка, по нашему мнению, связана с труднодоступностью и неоперативностью информации, касающейся перечня находящихся в обращении векселей, фактов потери, хищения, недоступностью для большинства участников рынка информации по опротестованным векселям.

Далее следует отметить, что с развитием вексельного обращения остро встала проблема создания необходимой инфраструктуры для котировки (сбора, структурирования информации и формирования листинга котировок векселей в едином формате), транспортировки и инкассации векселей, координации действий участников рынка. Возник определенный дисбаланс между первичным и вторичным рынками векселей в российской экономике. Это нашло свое выражение в заметном преобладании институтов вторичного фондового рынка, посредников в движении платежных средств банков, финансовых компаний, фирм, операторов на вексельном рынке. Представители первичного товарного рынка, прежде всего промышленные предприятия, оказались менее организованными. Проблема, по нашему мнению, усугубляется следующими факторами: огромными расстояниями; масштабностью вексельного рынка; наличием огромного числа посредников; сложными межрегиональными отношениями.

Поэтому, следует сформировать единое информационное пространство, единые правила совершения вексельных операций и государственного контроля, а также создать вексельные центры по обслуживанию корпоративных долговых обязательств.

Итак, определим основные условия и развития операций коммерческих банков с векселями на вексельном рынке. На сегодняшний день основными условиями, тормозящими развитие вексельного рынка являются: региональная замкнутость вексельных расчетов;

низкая ликвидность векселей за пределами регионов; слабая регулируемость вексельного рынка со стороны государства и других ведомств, в том числе и не всегда четкая и ясная законодательная база; отсутствие информационной базы для оценки надежности векселей.

Рассмотрим наиболее привлекательные сектора рынка последовательно, выделяя наиболее интересные и перспективные направления.

При существующем уровне процентных ставок на вексельном рынке привлечение денежных средств выглядит очень заманчиво. При этом нельзя забывать о возникающих рисках.

Также следует отметить возможность развития вексельной программы банков без выхода на открытый вексельный рынок. Выписка векселей в качестве расчетного инструмента для клиентов тоже является очень интересным направлением работы коммерческих банков. Доказательством этому служит: во-первых, то, что банк предоставляет клиентам удобную систему расчетов; во-вторых, клиенты, приобретая векселя банка, имеют возможность не замораживать денежные средства и получать процентный (дисконтный) доход; и, в третьих, деньги клиентов не покидают корреспондентского счета банка.

При выпуске векселей на внешний рынок банк формирует свой имидж как стабильного, надежного и развивающегося партнера.

Сразу надо отметить, что вложение в векселя (как и в другие долговые инструменты) является - альтернативой кредитования. Но как было отмечено ранее, векселя являются намного более ликвидным активом по сравнению с кредитами. И банк, по нашему мнению, заинтересован даже в ущерб доходности вкладывать средства в более ликвидный актив.

На сегодняшний день мы имеем общий невысокий уровень ставок по рублевым долговым инструментам, едва перекрывающий уровень инфляции.

Одним из способов повышения доходности коммерческих банков может стать покупка инструментов, недостаточно известных рынку, а также разумная диверсификация долговых портфелей в сторону увеличения доли высокодоходных инструментов. Это могут быть, например векселя мало «раскрученных» эмитентов.

Следующий способ получения дополнительной прибыли коммерческими банками - покупка векселей компаний, только выходящих на рынок, и не обладающих в силу этого достаточной ликвидностью. Это является существенным сдерживающим фактором для инвесторов, что приводит к превышению ставок по таким векселям над среднерыночным уровнем. Следует отметить, что финансовое положение многих из таких компаний весьма устойчиво и покупка их долговых обязательств не сопряжена с высоким риском, в силу чего их можно покупать в инвестиционные портфели под погашение.

Конечно, при этом повышается кредитный и корпоративный риск по вложениям, но если это вложение обдуманно, то премия по доходности вполне может окупить возникающий риск. Также необходимо отметить, что работа на вексельном рынке нуждается в минимальных материальных затратах для поддержания работы банка на рынке.

Подведем итоги. Коммерческие банки на данный момент являются одним из наиболее активных институтов на вексельном рынке. Банки выступают как эмитентами и инвесторами, так и посредниками, предоставляя клиентам широкий спектр услуг от андеррайтинга до хранения векселей.

На вексельном рынке, являвшемся долгое время неорганизованным и спонтанным, наметились четкие тенденции к упорядочению. Многие коммерческие банки наряду с фондовыми фирмами объединяются в ассоциации, пример тому - АУВЕР, где принимаются единые стандарты раскрытия информации, выпуска, погашения и обращения векселей, обязательные для исполнения участниками. И всё это строится на четком соблюдении закона.

Итак, работу коммерческих банков на вексельном рынке можно разделить на три основных направления: выпуск собственных векселей с целью получения дополнительных заёмных средств, размещение собственных денежных средств, а также обслуживание клиентов и посредническая деятельность.

Аргументом в пользу такой классификации служит то, что все виды указанной деятельности важны для банка и представляют достаточную для настоящего времени меру детализации видов деятельности на рынке финансовых векселей.

Осуществляя выпуск собственных векселей, банк кроме собственно займа средств также решает и вопрос дополнительного расширения круга клиентов и упрочнения собственной репутации; вложения денежных средств в достаточно надёжные векселя позволяют, как правило, получать уровень доходности более высокий, чем приносят альтернативные источники аналогичной степени надёжности. Обслуживание клиентов не только приносит прибыль банку, но и упрочивает связи клиентов с банком.

1. Федеральный закон от 11.03.1997 N 48-ФЗ "О переводном и простом векселе" (принят ГД ФС РФ 21.02.1997)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.1995) (ред. от 07.02.2011)
3. Конвенция о Единообразном Законе о переводном и простом векселе (Заключена в Женеве 07.06.1930)
4. Загалова З. А. Современные вексельные рынки: зарубежная и российская практика. - Владикавказ: СОГУ, 2000.
5. Львов О. М. Вексель как средство платежа и кредита и его практическое применение. - СПб.: Питер, 2002.
6. Гудков Ф. «Бомба» под вексельный рынок // Экономика и жизнь, №5, 2000.

ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗРАБОТКИ МСФО

Свиридов А.А.– студент гр. ФК-91, Кузьмичева Е.В. – доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В последние десятилетия особое внимание уделялось изучению и анализу международной системы бухгалтерской отчетности, стандартов, рекомендаций и положений межправительственных, профессиональных и профсоюзных организаций мира.

Среди причин, обусловивших изучение сравнительной финансовой отчетности, можно выделить следующие. Во-первых, исторический аспект. Имеется ряд стран, внесших весомый вклад в развитие бухгалтерского учета. Так, в XIV-XV вв. лидерами в данной области были итальянские города-государства, распространившие "итальянский метод двойной бухгалтерии" сначала на остальную Европу, а затем и на весь мир. Начиная с XIX в. на развитие теории и практики бухгалтерского учета значительное влияние оказывает Великобритания, особенно Англия и Шотландия. В наше время все большую роль в области учета играют США.

Вторая причина изучения сравнительной финансовой отчетности обусловлена процессами интеграции, образования всемирного хозяйства. Для современного уровня экономической интеграции характерна интернационализация экономической жизни, прежде всего в сфере производства. Значительное увеличение международной торговли после Второй мировой войны вызвало развитие транснациональных корпораций, которые сыграли главную роль в распространении технологии бухгалтерского учета из одной страны в другую. Интернационализация бизнеса привела к тому, что многие вопросы учета стали рассматриваться в международном аспекте.

Несомненно, весьма значимым фактором необходимости изучения сравнительной финансовой отчетности представляются те возможности совершенствования той или иной системы бухгалтерского учета, которые дают сопоставление учетных систем. Еще совсем недавно наблюдалась тенденция к изучению проблем бухгалтерского учета только в национальных рамках, и уделялось неоправданно малое значение практике других стран, тем самым как бы игнорировался тот факт, что ряд бухгалтерских методов и приемов предложенных, но не практиковавшихся в данной стране, часто использовался в другой.

Таким образом, изучение систем бухгалтерского учета и отчетности зарубежных стран предопределило необходимость переосмысления критериев формирования учетной и отчетной информации, более четкого определения элементов финансовой отчетности, порядка их признания и оценки, а также установления взаимосвязи между элементами финансовой отчетности.

В экономической литературе проблеме большей обеспеченности пользователей надежной и своевременной финансовой информацией уделено чрезвычайно много внимания. Об этом свидетельствуют научные труды как отечественных, так и зарубежных ученых.

Целью данного исследования является обобщение принципов бухгалтерской отчетности в различных национальных системах.

Национальные принципы, регулирующие ведение учета, существенно отличаются. Но можно выделить группы стран, придерживающихся однотипных подходов к построению системы учета, причем не существует двух государств, где правила учета были бы абсолютно тождественны. Одной из самых распространенных является трехмодельная классификация учетных систем. Она включает:

1) Британо-американскую модель (Великобритания, США, Нидерланды, Канада, Австралия и др.);

2) Континентальную модель (Германия, Австрия, Франция, Швейцария, Италия и др.);

3) Южно-американскую модель (Бразилия, Аргентина, Боливия и др.)

Первую модель характеризует ориентация на нужды широкого круга инвесторов (она обусловлена высокоразвитым рынком ценных бумаг, отсутствием законодательного регулирования учета, который регламентируется стандартами, разработанными профессиональными организациями бухгалтеров), гибкость учетной системы, высокий образовательный уровень как бухгалтеров, так и пользователей финансовой информации.

Вторая модель отличается наличием законодательного регулирования учета, тесными связями предприятий, являющимися основными поставщиками капитала, ориентацией учета на государственные нужды налогообложения и макроэкономические регулирования, консерватизмом учетной практики.

Третья модель. Ее основной особенностью является ориентация методики учета на высокий уровень инфляции.

Наличие разных подходов к формированию систем учета затрудняет “общение” национальных предприятий на международном уровне. Поскольку правила подготовки и публикации финансовой отчетности различаются по странам, возникает необходимость в изучении этих различий.

Одним из факторов, определяющих существенные различия в финансовой отчетности разных государств, является, несомненно, правовая система. В зависимости от типа законодательства и степени влияния государства на различные стороны жизни большинство стран условно можно объединить в две группы:

1) те страны, которые имеют законодательство общеправовой ориентации;

2) страны, которым присущ разветвленный кодекс законов.

В государствах, относящихся к первой группе, законы как бы указывают на пределы, в рамках которых физические и юридические лица имеют свободу действия. Деятельность компаний детально не регулируется, а также не указаны правила подготовки и публикации финансовой отчетности. Учетные стандарты в этих странах не регулируются государством, а определяются различными профессиональными организациями бухгалтеров.

В странах другой группы законодательство базируется на римском праве. Данная правовая система обуславливает законы жестко детерминированного характера, физические и юридические лица должны следовать букве закона. Большинство стран вводит в ранг закона и учетные стандарты; все мероприятия в области бухгалтерского учета детализируются и достаточно жестко регламентируются. Основной задачей учета в таких странах видят исчисление государственных налогов и контроль за их уплатой.

На различия в составлении и публикации бухгалтерских отчетов огромное воздействие оказывает существующая в стране финансовая система, а также формы компаний и виды собственности, в которых они находятся.

Еще одним фактором существования различий в международной финансовой отчетности является налоговая система. В качестве примера подобного воздействия можно привести практику "отсроченного" налогообложения, применяемую в британской модели учета. Она заключается в том, что доход компаний, измеряемый согласно общим правилам бухгалтерского учета, нередко отличается от дохода, с которого взимаются налоги. Наиболее распространенной причиной подобного расхождения является то, что налоговая скидка на ускоренную амортизацию вычитается из дохода вне зависимости от избранного метода расчета амортизационных отчислений. Следует отметить, что и внутри британо-американской модели существуют некоторые различия в расчетах налога. Можно считать налог на всю сумму дохода, с которого он будет взиматься, и разницу между полученной суммой и той, которая будет реально выплачена в данном отчетном периоде, рассматривать как долгосрочную задолженность, или можно ограничить налоговые отчисления суммой текущего платежа. В США и Канаде применяется первый вариант, то есть "полное распределение налога". Такой подход контрастирует с практикой в Великобритании, где используется "частичное распределение налога", что составляет как бы промежуточное положение между двумя альтернативами. Такие различия существенно влияют на сопоставимость дохода после выплаты налогов между американскими и английскими компаниями. В связи с этим в США, Великобритании и других странах, применяющих британо-американскую модель учета, проблема отсроченного налогообложения вызвала серьезные обсуждения и привела к большому количеству стандартизированной документации.

В странах, где используется континентальная модель учета, правила налогообложения в основном совпадают с правилами учета, и поэтому как таковой проблемы отсроченного налогообложения нет.

Существенные различия в финансовой отчетности возникают при ведении учета в условиях инфляции. В настоящее время существуют два широко используемых метода составления финансовой отчетности:

- 1) учет по текущей стоимости;
- 2) учет по общей покупательной способности.

Наблюдаются и некоторые различия в подходах к проблеме отражения инфляционных процессов в финансовой отчетности.

В континентальной Европе инфляционный учет не получил достаточного развития. После многочисленных дискуссий между специалистами в области бухгалтерского учета стран-членов ЕС была достигнута договоренность осуществлять учет в условиях роста цен по ценам приобретения, хотя странам-членам ЕС позволялось на свое усмотрение разрешать или запрещать компаниям оценку активов на основе данных с внесением инфляционной поправки. В целом можно отметить, что европейские страны не склонны отходить от принципов учета на основе первоначальной стоимости.

В зависимости от страны применения наблюдаются существенные различия также в теории и практике консолидированного бухгалтерского учета. Эти различия касаются степени использования консолидированных финансовых отчетов; определения понятия "группа" (объединение компаний) в целях применения консолидированной финансовой отчетности; характера информации, предоставляемой внешним пользователем, а также вопросов методологии.

Консолидированные бухгалтерские отчеты впервые появились в США еще в начале XX века и получили широкое развитие. В Великобритании необходимость ведения единых счетов, чаще всего в форме консолидированной отчетности, была закреплена законодательно в 1947 г. и в настоящее время регулируется национальными стандартами. В континентальной Европе процесс внедрения консолидированной отчетности развивался медленнее.

Таким образом, был четко обозначен тот факт, что различия в национальных системах бухгалтерского учета стали тормозом на пути развития экономической кооперации и сужают возможности интеграции экономики разных стран. Это и вызвало потребность разработки МСФО.

МЕСТО АЛТАЙСКОГО КРАЯ В «СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ СИБИРИ – 2020»

Святкина А.С. – студентка, Маратканова И.В. – старший преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Правительство России 5 июля 2010 года утвердило «Стратегию социально-экономического развития Сибири до 2020 года». Стратегической целью развития определено «обеспечение устойчивого повышения уровня и качества жизни населения на основе сбалансированной социально-экономической системы инновационного типа, гарантирующей национальную безопасность, динамичное развитие экономики и реализацию стратегических интересов России в мировом сообществе». Приоритетными задачами, определенными в стратегии являются [1]:

- поддержка всех отраслей экономики, технологическое перевооружение отраслей традиционной специализации и повышение доли перерабатывающей промышленности в структуре валового регионального продукта региона, повышение производительности труда;
- распространение инновационных технологий в агропромышленном комплексе;
- расширение транспортной инфраструктуры;
- развитие сервисной инфраструктуры обеспечения бизнеса;
- переподготовка специалистов в соответствии с потребностями действующих и вновь создаваемых предприятий Сибири;
- модернизация социальной инфраструктуры и повышение привлекательности регионов Сибири для постоянного проживания.

Механизмами реализации стратегии должны стать федеральные целевые программы, взаимодействие государства и бизнеса на принципах государственно-частного партнерства в реализации ключевых инвестиционных проектов, использование средств Инвестиционного фонда Российской Федерации, создание зон с особыми условиями ведения хозяйственной деятельности [1].

Алтайский край по уровню социально-экономического развития в стратегии определен как регион «с относительно высокой плотностью населения, относительно сбалансированной аграрной и промышленной экономикой, сравнительно высоким уровнем развития инфраструктуры и освоенности территории, а также регион с высоким уровнем развития малого и среднего бизнеса» [1]. Приоритетами развития края, согласно стратегии, являются «развитие агропромышленного, туристско-рекреационного и научно-инновационного комплексов, а также транспортной инфраструктуры». В перечень уже запущенных инвестиционных проектов в Алтайском крае вошли «Комплексное развитие «Алтайского Приобья» и проекты, связанные с эффективным использованием туристско-рекреационных активов (реализуются с 2007 г.).

Рассмотрим некоторые экономические показатели, определяющие уже существующие базовые социально-экономические условия для реализации стратегии.

В 2009 г. ВРП Алтайского края был равен 0,8 % ВВП Российской Федерации, в то время как удельный вес населения Алтайского края в РФ составляет в среднем 1,8 %, что говорит о недостаточном уровне общественной производительности труда [2]. ВРП на душу населения в Алтайском крае был на 18 % ниже медианного уровня для РФ. Относительно низкие показатели производства добавленной стоимости и благосостояния обусловлены существенной ролью в экономике сектора услуг, а также низкой прибыльностью сельского хозяйства. Экономика края – это многоотраслевой комплекс, тремя ведущими секторами являются промышленность, торговля и сельское хозяйство. На долю торговли в 2008 г. приходилось 24 % ВРП и 16 % всех рабочих мест в регионе (Таблица 1).

Промышленный сектор включает машиностроение (ключевые предприятия – ОАО «Алтайвагон», ОАО «Сибэнергомаш», ОАО «Алттранс», ОАО «Бийский котельный завод», ОАО «Барнаульский вагоноремонтный завод»), пищевую промышленность (ОАО «Мельник», ОАО «Пава», ЗАО «Грана», ЗАО «Барнаульский молочный комбинат», ОАО «Ключевской элеватор», ЗАО «Алтайская крупа», ГК «Киприно», ЗАО «Рубцовский молочный завод»), производство кокса (ОАО «Алтай-кокс») [4]. В 2008 г. в нем было задействовано 18 % рабочей силы; промышленный сектор обеспечивал 22 % ВРП (Таблица 1). В 2009 и 2010 г. происходил рост промышленного сектора (8,2 и 20,9 % соответственно относительно того же периода предыдущего года), причем происходило опережение среднего показателя по стране (8,6 % в 2010 г.).

Сельскохозяйственный сектор, основанный на благоприятных климатических условиях и наличии плодородных почв, хорошо развит и обеспечивал места для 18 % рабочей силы края в 2008 г. (Таблица 1). Вклад сельскохозяйственного сектора в ВРП Алтайского края более чем в три раза превосходит средний уровень по стране. Агропромышленный комплекс характеризуется положительной динамикой выпуска валовой продукции в стоимостном выражении: среднегодовой прирост составляет 14 %. Потребности населения края обеспечиваются за счет собственных ресурсов, значительное количество их вывозится за пределы региона по межрегиональным и межгосударственным продовольственным связям. В 2008 г. свободные ресурсы зерна в крае составляли 1,4 млн. т, молока и молочных продуктов 0,4 млн. т, мяса в убойной массе 12 тыс. т и яиц 144 млн. шт. [3]. Но наравне с этим отмечается низкая эффективность сельскохозяйственного производства, недостаточное техническое оснащение, что приводит к недоиспользованию ресурсов, высоким издержкам.

Таблица 1 – Структура экономики Алтайского края по видам экономической деятельности в 2008 г., %

Вид экономической деятельности	Структура валового регионального продукта	Структура занятых в экономике края
Промышленность – всего	22	18
в том числе:		
обработывающие производства	17	14
производство и распределение электроэнергии, газа, воды	4	3
добыча полезных ископаемых	1	1
Сельское и лесное хозяйство	15	18
Оптовая и розничная торговля	24	16
Транспорт и связь	9	8
Прочее	8	21

Источник: <http://ak.gks.ru/>

Важным для региона является сектор малого и среднего бизнеса, поскольку в нем работает около 36 % экономически активного населения (на 01.01.2010г.).

В настоящее время за краем сохраняется статус высокодотационного региона. Доля поступлений из федерального бюджета в консолидированном бюджете края 2010 года составила 52 %. Расходная часть бюджета имеет социальную направленность – на содержание и функционирование отраслей социальной сферы в 2010 г. было направлено 45,1 млрд. рублей (67 % расходной части бюджета) [5]. 45 % консолидированного бюджета края тратится на зарплату бюджетникам. База налогообложения у региона является относительно слабой, с учетом льготного налогообложения сельскохозяйственной отрасли.

2010 год для Алтайского края ознаменовался также восстановлением инвестиционной активности. В 2009 г. инвестиции в основной капитал упали на 21,5 % относительно предыдущего года (2008 г. - рост 6,8 %) и составили 43 641 млн. руб. [4]. По итогам 2010

года прирост инвестиций в основной капитал составил 4,5 %. Из общего объема инвестиций в основной капитал в 2010 г. 17 % направлено на развитие сельского хозяйства, 10 % на обрабатывающие производства, 15 % на транспорт и связь [2]. Объем инвестиций в основной капитал на 46 % формируется за счет собственных средств; еще 54 % образуют кредиты, займы и бюджетные средства.

За предполагаемым инвестиционным подъемом в ближайшие годы (сейчас доля инвестиций в ВРП составляет 16 %, в 2012 г. планируется довести этот показатель до 20 %) будут стоять конкретные проекты привлечения капитальных вложений бизнес-структур при поддержке бюджетного финансирования. Рассмотрим, какие проекты разрабатываются и уже действуют в рамках реализации стратегии развития Сибири до 2020 года.

Стратегическое значение для Алтайского края в целях обеспечения продовольственной безопасности страны имеет разработанный проект «Комплексное развитие Алтайского Приобья», который предусматривает создание в Алтайском крае на основе принципов и механизмов государственно-частного партнерства особо значимой аграрной территории. Общая стоимость проекта свыше 590 млрд. рублей, из них 40 % - это государственные вложения, направленные на формирование производственной инфраструктуры, на субсидирование затрат по реализации проектов и 60 % - частные инвестиции [6]. В рамках проекта будут созданы предприятия агропромышленного, биофармацевтического кластера, созданы условия для развития туризма.

Особая экономическая зона «Бирюзовая Катунь», располагающаяся на территории Алтайского района на левом берегу реки Катунь, уже принимает туристов круглый год и при этом активно развивается. По информации пресс-службы администрации Алтайского края за девять месяцев 2010 года «Бирюзовую Катунь» посетило 167 тыс. чел. (в прошлом году за аналогичный период 195 тыс. чел.). Сейчас здесь проходят строительные работы по созданию инфраструктуры (автомобильные дороги, мост в районе села Ая, система наружного освещения, сети газоснабжения, электроснабжения, водоснабжения, связи, теплоснабжения, канализации с очистными сооружениями), в 2010 году на эти цели потрачено 780,5 млн. руб. из федерального и краевого бюджетов. ОЭЗ «Бирюзовая Катунь» представляет собой пример реализации концепции государственно-частного партнерства в сфере туризма: общий объем инвестиций до 2027 г. должен составить 30 млрд. руб., из них частных инвестиций - 10 млрд. руб. Количество резидентов на настоящий момент составляет 14 компаний [7]. Этим компаниям предоставляются особые условия деятельности: освобождение от уплаты налога на имущество и земельного налога в течение 5 лет со дня регистрации, снижение ставки налога на прибыль до 15,5 %, льготные условия получения земельного участка в аренду, ускоренная амортизация (коэффициент не выше 2) [4]. До настоящего момента при миллиардных расходах на создание турзоны, в бюджет от нее поступали считанные миллионы. По расчетам специалистов, доля туризма в валовом региональном продукте края в 2009 году составила 1,36 %. По прогнозам, к 2014 году доля туризма в структуре ВРП края будет составлять 2 % [7]. Срок окупаемости проекта – более 12 лет [7]. Одной из мер по привлечению туристов является реконструкция аэропорта в Бийске (в 2012 году планируется выделить 600 млн. руб. – первый транш). Преимуществами туристической зоны являются природные лечебные и рекреационные ресурсы. Существенно снижают привлекательность для туристов высокие цены туристических услуг.

В силу нового режима государственного регулирования деятельности по организации и проведению азартных игр в Алтайском крае создается одна из 4 российских игорных зон – «Сибирская монета». Общая стоимость проекта – 28,9 млрд. руб., 5,9 млрд. из которых пойдут на создание внешней инфраструктуры. Основные средства планируется привлечь за счёт вложений частных инвесторов. Игровая зона будет соседствовать с «Бирюзовой Катунью», что минимизирует затраты на создание объектов внешней инфраструктуры.

Проекты развития агропромышленного комплекса края включают инвестиции в птицеводческое производство (ОАО «Алтайский бройлер»), проект глубокой переработки пшеницы (ОАО «Пава», ООО НПК «Карбоник»), строительство современного

свиноводческого комплекса (ООО «Алтаймясопром»), а также предприятия по переработке подсолнечника и льна. Реализация этих проектов позволит получать продукцию с высокой добавленной стоимостью. Увеличение ВРП до 2013 года, в том числе за счет уже запускаемых в эксплуатацию («Алтайский бройлер», «Алтаймясопром», «АгроСиб-Раздолье», «Алтайский лен») и наиболее подготовленных проектов, оценивается с 2010–2011 гг. ежегодно в 5,5–6,5 %. Таким образом, четыре последующих года ВРП Алтайского края будет расти с 267 млрд. рублей (в 2009 году) до 370–390 млрд. рублей (в 2013 году) [8]. Инвестиционные проекты агропромышленного комплекса являются локальными; они не решают проблему низкой производительности и малой рентабельности сельскохозяйственных предприятий по всему краю.

Список использованных источников:

- 1 Стратегия социально-экономического развития Сибири до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 5 июля 2010 г. № 1120-р
- 2 Аналитический доклад «Алтайский край: эффективность региональной власти» / Под ред. политолога-аналитика Института региональной информации Натальи Емельяновой www.inreginfo.ru
- 3 Рудой Е.В., Краснов Е.В. Концептуальная модель стратегии развития агропродовольственного рынка Алтайского края // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2011. - № 2
- 4 Алтайский край. Справочник инвестора 2011—2012 гг. / под общ. ред. М. П. Щетинина. — Барнаул: ООО ТЛ «Красный угол», 2010.
- 5 Как Алтайский край развивался в 2010 году? / "Алтайский край - Doc22.ru" информационно-аналитическая страница по Алтайскому краю <http://www.doc22.ru/information/analysis/1896--2010->
- 6 Крупные инвестиционные проекты / Сайт Главного управления экономики и инвестиций Алтайского края http://www.econom22.ru/investment/unvprojects/inv_projects.php
- 7 Сайт ОАО "Особые экономические зоны" / <http://www.oao-oez.ru/>
- 8 Лысенко М., Самсонов Н. Патриоты инвестиций // Эксперт-Сибирь. – 2011. - № 9-10
- 9 Сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю <http://ak.gks.ru/>

ИЗМЕНЕНИЕ ПОРЯДКА ИСЧИСЛЕНИЯ И УПЛАТЫ ВЗНОСОВ ВО ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ С 1 ЯНВАРЯ 2011 ГОДА. ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Слободчиков Е.А. – студент группы ФК-81, Кузьмичева Е.В. – доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Одной из наиболее обсуждаемых тем сегодня является изменение порядка исчисления и уплаты страховых взносов. Эта тема вызвала довольно большую волну обсуждений, так как затрагивает как интересы большинства представителей бизнеса России, а именно малого и среднего, так и интересы работников, потому и была выбрана темой данного исследования.

В данной работе будут проанализированы основные изменения в уплате взносов во внебюджетные фонды, последствия и мнения экспертов по разрешению сложившейся ситуации.

2011 год принес изменения в порядок исчисления и уплаты страховых взносов. Самая неприятная новация, о которой думали плательщики весь 2010 год, но надеялись на ее отмену, - это резкое увеличение тарифа страховых взносов во внебюджетные фонды с 1 января 2011 года. Однако это не все изменения, относительно порядка начисления взносов во внебюджетные фонды.

Порядок исчисления и уплаты страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, а также на обязательное медицинское

страхование в 2011 г. в основном остается прежним. Изменения, внесенные в Федеральный закон от 24.07.2009 N 212-ФЗ "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования" (далее-закон N 212-ФЗ), коснулись следующего.

Во-первых, уточнено, что ежегодная индексация предельного размера базы для начисления страховых взносов производится в соответствии с ростом средней заработной платы в Российской Федерации. С 1 января предельный размер базы увеличен в 1,1164 раза и с учетом округления составил 463 000 руб. (постановление Правительства РФ от 27.11.2010 N 933).

Во-вторых, изменена редакция ст. 7 закона N 212-ФЗ, определяющей объект обложения страховыми взносами: объектом обложения страховыми взносами признаются выплаты и иные вознаграждения, начисляемые плательщиками страховых взносов в пользу физических лиц в рамках трудовых отношений и гражданско-правовых договоров, предметом которых является выполнение работ, оказание услуг. При этом необходимо помнить: новая редакция уточняет, а не изменяет нормы, действовавшие в течение 2010 г.

В-третьих, установлены тарифы страховых взносов на 2011 год. Организации, не относящиеся к числу льготных категорий, начисляют страховые взносы:

- в Пенсионный фонд Российской Федерации по ставке 26 процентов;
- в Фонд социального страхования Российской Федерации - 2,9 процента;
- в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования - 3,1 процента;
- в территориальные фонды обязательного медицинского страхования - 2,0 процента.

Важно, что с начала 2011 из льготных категорий исключены налогоплательщики УСН, которые уплачивают страховые взносы в полном объеме.

По поводу последствий повышения тарифов социальных взносов власти были настроены более оптимистично, нежели бизнес. И в прессе и на телевидении мы могли слышать что на заработные платы эти изменения никак не повлияют. Однако что мы видим а реальности. За январь долги организаций по зарплате выросли на 381 млн. руб., до 2,78 млрд. Лучше не будет, уверены эксперты: в преддверии выборов государство сконцентрируется на социальных расходах и вряд ли даст бизнесу налоговые послабления. И это так же не все последствия данных изменений. За первый месяц этого года организации (за исключением малого бизнеса) нарастили просрочку по зарплате на 15,9%, свидетельствуют данные Росстата. Основная и почти единственная причина, по которой работодатели задерживают выплаты сотрудникам, - нехватка собственных средств (98,4% от общего объема просроченной задолженности).

Однако благодаря отчислениям во внебюджетные фонды правительство уже смогло повысить пенсии и единовременные денежные выплаты населению - прибавка составит от 400 до 800 руб. для разных категорий. По словам министра здравоохранения и соцразвития, социальные пенсии увеличатся у 4 млн. человек. В таком же порядке возрастут и выплаты ветеранам ВОВ, блокадникам и чернобыльцам, а также призывникам, которые стали инвалидами в ходе службы. Для них прибавка будет выше, потому что и пенсии у них выше. Фронтовики, например, получают почти 21 тыс. руб. пенсии. Вырастет и размер выплат дополнительного материального обеспечения - в среднем на 984 руб. Это коснется тех, кто отличился особыми заслугами перед государством. Единовременные денежные выплаты будут проиндексированы на 6,5 проц. На словах все выглядит красиво и перспективы для пенсионеров вырисовываются радужные (хотя конечно стоило бы рассчитать реальный размер пенсий и посмотреть его динамику, цель нашей работы заключается в другом). В чем же вылились для бизнеса эти изменения? А вылились они в довольно серьезной нагрузке, которая легла в большей части на малый и в меньшей на средний бизнес. Многие предприятия не смогли осилить возросшие отчисления. К примеру, исключенные из списка льготников, предприятия применяющие упрощенную систему налогообложения.

В данный момент, в Правительстве довольно активно обсуждается тема снижения отчислений во внебюджетные фонды, и снижение нагрузки на бизнес. Буквально в конце марта на президиуме правительства председатель кабинета министров Владимир Путин высказал свое мнение по этому болезненному для предпринимателей вопросу. Премьер не против того, чтобы снизить страховые взносы, но решать, за счет чего это делать, нужно крайне аккуратно, чтобы граждане не пострадали.

Накануне эта же тема обсуждалась на комиссии по модернизации в Магнитогорске. По словам Премьер-министра, социальные выплаты были повышены в связи с необходимостью финансирования пенсионной системы, а так же для решения задач, связанных с модернизацией здравоохранения. Так же эти средства будут использованы для повышения зарплат правоохранительным органам, прежде всего МВД, а также для увеличения денежного довольствия военнослужащих, финансирования нового гособоронзаказа и модернизации оборонной промышленности. Но пойдя навстречу бизнесу в этом вопросе, бюджет может потерять от 400 до 800 млрд. руб.

В правительстве безусловно понимают что эти средства помогают сбалансировать все расходные обязательства, прежде всего сокращается дефицит пенсионного фонда, который по состоянию на 1 марта текущего года составляет около 150 млрд. рублей, при этом прогнозируется что в результате повышения пенсий с 1 апреля он вырастет вдвое.

Одно из предложений по снижению нагрузки на бизнес было высказано Минфином. Идея Минфина увеличить акцизы на алкоголь и табак и тем самым вернуть выпадающие из государственной казны доходы. Однако это предложение одобрено не было, так как в последствии может привести к расширению торговли суррогатной продукцией.

Еще один вариант решения проблемы – повышение уровня годовой заработной платы, с которой взимаются взносы, до 1-1,5 миллиона рублей. Впрочем, это компенсирует лишь часть выпадающих доходов, да и не станет реальным снижением налогового бремени. Просто нагрузка, переместится в те отрасли, где доходы сотрудников больше. Таким образом, возрастет нагрузка на нефтегазовый сектор, на финансовый сектор, на 20 процентов зарплат в транспорте, примерно по столько же в переработке и торговле.

Вопрос снижения нагрузки на бизнеса и варианты решения находятся пока в стадии разработки, однако уже ясно что такое довольно резкое повышение социальных взносов не оправдало себя на данном этапе, потому как привело к серьезным негативным последствиям, и если не принять меры ситуация вокруг данной проблемы будет только ухудшаться, что выразится по мнению бизнеса в следующем:

- бизнес может вернуться к практике выплаты зарплат "в конвертах" (по данным Росстата, доля таких выплат сейчас составляет всего 12%);
- минимизировать зарплатные платежи всеми возможными способами будут даже те компании, налоговая нагрузка на которые растет постепенно;
- увеличение размера взносов во внебюджетные фонды плачевно скажется на макроэкономических показателях, в частности, на росте ВВП. На сокращение зарплаты при растущей инфляции, мало кто решится, значит, работодатели будут «проедать» оборотные средства и в очередной раз откладывать модернизацию и обновление основных фондов;
- увеличение "серых" зарплат сократит отчисления в фонды, то есть уменьшит накопления на будущую пенсию. И, например, такого работника можно будет уволить, выплатив лишь "белую" часть зарплаты.

По мнению экспертов, для решения данной проблемы, для среднего и крупного бизнеса планку страховых взносов можно снизить, но одновременно надо повысить или вообще снять границы их начисления. При этом в той части, которая касается малого бизнеса, снижение взносов во внебюджетные фонды до 14 процентов, было бы отличным результатом, но и снижение до уже имевшихся 26 процентов, было бы не худшим вариантом в сложившейся ситуации. Так же, необходимо рассмотреть и альтернативные источники повышения налогов. Один из них эксперт является повышение ресурсных платежей в газовом секторе. Изъятие природной ренты в нефтяном секторе сейчас составляет более 80

процентов, в то время как в газовом - около 35 процентов. И повышение ее до уровня нефтянки позволило бы скомпенсировать серьезную часть "выпадающих" доходов.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон от 24.07.2009 N 212-ФЗ "О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования"
2. Постановление Правительства РФ от 27.11.2010 №933
3. "Российская газета" - www.rg.ru
4. "Российская Бизнес-газета" №783 (1)
5. www.aif.ru
6. www.minfin.ru
7. www.altapress.ru
8. www.gks.ru

НОВЫЕ ПРАВИЛА НАЧИСЛЕНИЯ ПОСОБИЙ ПО БОЛЕЗНИ И В СВЯЗИ С МАТЕРИНСТВОМ

Соснина М. О. – студентка, Кузьмичева Е.В.- доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

С 2011 года вступили в силу поправки в Закон о пособиях по болезни и в связи с материнством. С большим трудом законопроект проходил чтения в Госдуме. Многие нормы, которые были в первой редакции проекта закона, в итоге исключены из него. Однако даже после того, как документ подписал Президент РФ в конце декабря прошлого года, Правительство РФ подготовило очередные поправки в законодательство о пособиях по болезни и в связи с материнством. Они касаются правил расчета выплат по беременности и родам и предположительно вступят в силу с 1 января 2011 года задним числом.

Как отмечают многие эксперты, принятие этих изменений определено попыткой сбалансировать бюджет Фонда социального страхования. На сегодняшний день Фонд социального страхования является дефицитным – за период 2009 года его дефицит составил 16 603 336,0 тысяч рублей (последние опубликованные официальные данные). Дефицит образовался из-за увеличения расходов по обязательному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством. Учитывая, что работодатели перевели на гражданско-правовые договоры миллионы сотрудников, уплаты взносов в ФСС не происходило. Поэтому 5 миллионов человек не были учтены фондом. Компании хотели сэкономить, в итоге расходы фонды стали намного больше, чем доходы.

В 2011 году ситуация должна измениться. Во-первых, Резервный фонд выделит 24,5 миллиарда рублей для покрытия дефицита Фонда социального страхования (ФСС) в 2010 году. Газета "Ведомости" пишет, что деньги резервного фонда впервые будут потрачены на ликвидацию дефицита не федерального бюджета, а внебюджетного фонда.

Во-вторых, с 1 января 2011 года внесены следующие изменения в порядок исчисления пособия по временной нетрудоспособности (в Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. № 255-ФЗ «Об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством»): увеличен период заработка, который учитывается при начислении больничного; установлено новое количество дней, выплаты по которым осуществляют работодатель и ФСС; закреплён порядок подтверждения доходов работника, полученных у предыдущих работодателей. Рассмотрим подробно каждое из изменений.

Увеличение периода заработка, учитываемого при начислении больничного. Берется средний заработок сотрудника за два календарных года, предшествующих году наступления временной нетрудоспособности. При этом в расчетах фигурирует число – 730 дней. До 1

января 2011 года средний заработок для исчисления пособий по временной нетрудоспособности определялся путем деления суммы начисленного заработка работника за 12 месяцев на число календарных дней, приходящихся на эти 12 месяцев. Многие работники до 2011 года получали пособия в большем размере. С 1 января 2011 года предельная величина базы для начисления страховых взносов в государственные внебюджетные фонды в отношении каждого работника не должна превышать 463 000 руб. (постановление Правительства РФ от 27 ноября 2010 г. № 933).

По словам специалистов соцстраха, новый закон позволит сократить дефицит бюджета фонда. Кроме того, документ направлен на борьбу с такой насущной проблемой, как зарплата в конвертах.

Однако, по мнению профсоюзных работников, новый законопроект, далек от совершенства. В частности, существенно пострадают права молодых специалистов, стаж работы которых невелик – менее двух лет. При этом законодательство не предусматривает учета уровня инфляции при расчете пособия. Не всем работникам удастся представить подтверждение высокого дохода за последние два года работы. Кроме того, у сотрудников могли быть и перерывы в работе. Пострадают и работники предприятий, доходы которых существенно снизились во время кризиса.

Отметим, что внесенные изменения касаются и порядка назначения и исчисления пособий по беременности и родам, а также ежемесячного пособия по уходу за ребенком на двухлетний период.

Это вызвало недовольство у молодых женщин, готовящихся стать матерями. Руководство страны пошло навстречу молодым мамам. 25 февраля 2011 года в закон были внесены определенные поправки.

«С 1 января 2013 года расчет пособий по беременности и родам также будет производиться исходя из двухгодичного периода. Однако была внесена поправка, согласно которой при расчете пособий по беременности и родам будет производиться деление общей заработной платы не на 730 дней, как при расчете общего «больничного», а на количество календарных дней, падающих на рабочий период. То есть из двухгодичного периода будут исключаться дни, когда женщина не состояла в трудовых отношениях, была в отпуске или болела. А до 2013 года женщина может сама выбрать, способ расчета «декретных» выплат», - пояснила начальник отдела правового обеспечения регионального отделения ФСС РФ по РТ Людмила Сафина.

Увеличение периода оплаты временной нетрудоспособности работодателем. Согласно поправкам, страхователи обязаны будут оплачивать первые три дня временной нетрудоспособности. Ранее оплате подлежали первые два дня болезни. Остальные дни оплачиваются за счет средств ФСС (п. 1 часть 2 ст. 3 Закона № 255-ФЗ).

«Ответственность за создание сбалансированной системы социального страхования должна равномерно распределяться между всеми сторонами. Именно поэтому предлагается увеличить количество дней «больничного», оплачиваемых работодателем», — поясняют чиновники Минздравсоцразвития, утверждая, что нагрузка на бизнес не вырастет.

По словам председателя правления Фонда социального страхования РФ Сергея Афанасьева «этом говорить о существенном росте нагрузки на работодателя нет оснований». «По расчетам, нагрузка на ФОТ увеличится на 3,7 млрд рублей, причем 1,5 из них — выплаты сотрудникам госучреждений».

Порядок подтверждения доходов работника, полученных у предыдущих работодателей. По новым правилам работник при увольнении вправе требовать выдать ему в последний день работы справку о сумме заработка за два календарных года в компании. Такое требование может поступить к работодателю и после прекращения работы бывшим сотрудником. При этом он обязан выдать справку не позднее трех дней с момента поступления к нему соответствующего заявления (Пункт «б» ч. 3 ст. 1 Закона № 255-ФЗ).

Работник вправе представить как оригинал такой справки, так и ее копию, заверенную в установленном порядке (Пункт «е» ч. 8 ст. 1 Закона № 255-ФЗ). Форма и порядок выдачи

указанной справки будут утверждены Минздравсоцразвития России (Письмо ФСС России от 14 декабря 2010 г. № 02-03-17/05-13765 «О направлении Федерального закона от 8 декабря 2010 г. № 343-ФЗ).

Подобными действиями Государство хочет сэкономить на больничных из-за дефицита Фонда социального страхования (ФСС) и заодно, устранить социальную несправедливость.

Меры по оптимизации системы социального страхования позволят сформировать бездефицитный бюджет Фонда социального страхования РФ на 2011-2013 годы.

ПОСЛЕДСТВИЯ НАРУШЕНИЙ СРОКОВ ВЫПЛАТЫ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Фатеева Е.Ю. - студентка гр.ФК-82, Кузьмичева Е.В.- доцент
Алтайский государственный технический университет им. (г. Барнаул)

По актуальной на данный момент теме «Последствия нарушения сроков выплаты заработной платы» происходит множество различных обсуждений. Прокуратура продолжает работу по пресечению нарушений трудового законодательства, на постоянной основе осуществляется надзор за исполнением трудового законодательства на предприятиях. В ходе проверок обнаружены задолженности по заработной плате в крупном размере. В связи с этим власти Москвы предлагают усилить ответственность за невыплату зарплаты. Предлагается ввести ответственность за нарушение ТК РФ для собственников организаций, а также ужесточить уголовное наказание за невыплату зарплаты.

Законодательно установлено, что заработная плата работников выплачивается не реже, чем каждые полмесяца. При этом конкретные сроки выплаты заработной платы устанавливаются правилами внутреннего трудового распорядка, коллективным договором, трудовым договором.

Руководитель организации, а также иные должностные лица, допустившие задержку выплаты заработной платы, могут быть привлечены к дисциплинарной (ст. 195 ТК РФ), административной (ст. 5.27 КоАП) и уголовной (ст. 145.1 УК РФ) ответственности в соответствии с действующим законодательством РФ. Кроме того, ст. 236 ТК РФ установлена материальная ответственность работодателя за задержку выплаты заработной платы.

Согласно ст. 233 ТК РФ материальная ответственность стороны трудового договора наступает за ущерб, причиненный ею другой стороне этого договора в результате ее виновного противоправного поведения (действий или бездействия), если иное не предусмотрено ТК РФ или иными федеральными законами. Каждая из сторон трудового договора должна доказать размер причиненного ей ущерба.

Ст. 237 ТК РФ предусматривает возмещение морального вреда, причиненного работнику. Моральный вред, причиненный работнику работодателем (неправомерными действиями или бездействием), возмещается работнику в денежной форме в размерах, определяемых соглашением сторон трудового договора.

В случае же возникновения спора, факт причинения работнику морального вреда и размеры его возмещения устанавливаются судом.

В п. 55 постановления Пленума ВС РФ от 17.03.2004 № 2 «О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации» сказано следующее: если коллективным договором или трудовым договором определен размер процентов, подлежащий уплате работодателем в связи с задержкой выплаты заработной платы, либо иных выплат, причитающихся работнику, суд исчисляет сумму денежной компенсации с учетом этого размера при условии, что он не ниже установленного ст. 236 ТК РФ.

Денежная компенсация выплачивается за каждый день задержки, начиная со следующего дня после установленного срока выплаты по день фактического расчета включительно. Размер компенсации должен быть не ниже одной трехсотой действующей в это время ставки рефинансирования ЦБ РФ от не выплаченных в срок сумм.

Выдача заработной платы один раз в месяц по административному законодательству влечет наложение административного штрафа (ст. 5.27 КоАП РФ):

- на должностных лиц в размере от 1 000 до 5 000 рублей;
- на индивидуальных предпринимателей — от 1 000 до 5 000 рублей или административное приостановление деятельности на срок до 90 суток;
- на юридических лиц — от 30 000 до 50 000 рублей или административное приостановление деятельности на срок до 90 суток.

За нарушение сроков выплаты зарплаты свыше двух месяцев предусмотрена уголовная ответственность в виде штрафа в размере до 125 000 рублей или в размере заработной платы, или иного дохода осужденного за период до одного года, либо лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до пяти лет, либо лишения свободы на срок до двух лет (ст. 145.1 УК РФ).

Бухгалтер как должностное лицо может быть привлечен к ответственности, если он виноват в неисполнении либо ненадлежащем исполнении своих должностных обязанностей. В каждом случае трудовая инспекция при проведении проверки выясняет причину невыплаты в срок зарплаты, анализируя документы и учитывая конкретные обстоятельства. Для установления вины должностного лица инспекторы проверяют, например, выписки по расчетному счету организации. Обязанность бухгалтера — выплачивать сотрудникам заработную плату и другие выплаты в сроки, установленные коллективным или трудовым договором, правилами внутреннего распорядка.

В ситуации, когда средств на счете не хватает на выплату зарплаты в полном объеме, рекомендуется выплатить хотя бы часть зарплаты, но всем сотрудникам.

Инспекторы при проверке также выясняют, начисляет ли работодатель автоматически проценты за задержку зарплаты. Если такие проценты не начисляются, они выдадут обязательное для исполнения предписание об устранении выявленного нарушения. Кроме того, инспектор наложит административный штраф на должностное лицо. Начислять проценты за задержку заработной платы – обязанность бухгалтера. Если бухгалтер не начислил эти проценты и задержанная заработная плата выплачивается без них, он подвергается наказанию в виде штрафа.

Законодательством РФ не предусмотрены штрафы со стороны работодателя в отношении работника. Штрафы могут налагаться только компетентными органами и должностными лицами в соответствии с административным и уголовным законодательством, поэтому взыскивать такой штраф работодателю с бухгалтера ни в коем случае нельзя. Руководитель, принявший подобное решение, будет нести за это административную ответственность.

Таким образом, компенсация за задержку выплаты заработной платы относится к компенсационным выплатам, связанным с выполнением физическим лицом трудовых обязанностей, и не облагается страховыми взносами согласно Федеральному закону от 24.07.2009 № 212-ФЗ.

ТК РФ устанавливает только нижний предел компенсации, но не ее норматив, а также предусматривает возможность установления в коллективном или трудовом договоре большего размера денежной компенсации.

Рассмотрим два вида налогов с приведением позиций контролирующих органов, которые проверяют правильность учета компенсаций, выплачиваемых работнику в связи с задержкой заработной платы.

Компенсация за нарушение срока выплаты зарплаты не учитывается в расходах в целях налога на прибыль.

Согласно пп. 13 п. 1 ст. 265 НК РФ в расходы включаются признанные должником санкции за нарушение договорных или долговых обязательств. Должником признается лицо, обязанное совершить определенное действие в пользу другого лица только в рамках гражданских правоотношений. Данная выплата установлена трудовым законодательством, соответственно, учесть ее в соответствии с пп. 13 п. 1 ст. 265 НК РФ запрещается. В расходах на оплату труда по ст. 255 НК РФ такая компенсация также не учитывается, поскольку данная выплата не связана с режимом работы или условиями труда, а также содержанием

работников (письма Минфина РФ от 09.12.2009 №03-03-06/2/232, от 17.04.2008 № 03-03-05/38)

Выводы судов. Расходы в виде суммы денежной компенсации, выплаченной работодателем работникам на основании ст. 236 ТК РФ, являются санкцией за нарушение договорных обязательств. Это связано с тем, что пп. 13 п. 1 ст. 265 НК РФ не содержит каких-либо ограничений по учету санкций в составе расходов в зависимости от того, в рамках каких правоотношений (гражданско-правовых или трудовых) нарушаются договорные обязательства.

Расходы в виде выплаты компенсаций за задержку зарплаты сотрудникам учитываются при налогообложении прибыли во внереализационных расходах (Денежная компенсация за несвоевременную выплату зарплаты должна включаться налогоплательщиком в расходы на оплату труда (ст. 255 НК РФ)

НДФЛ. Выплаты, производимые организацией своим работникам на основании ст. 236 ТК РФ вследствие нарушения срока выплаты зарплаты, квалифицируются как компенсационные выплаты. Эти суммы подпадают под действие п. 3 ст. 217 НК РФ и не подлежат налогообложению.

Если производится выплата компенсации свыше законодательно установленного минимума, рассчитываемого исходя из 1/300 ставки рефинансирования, а размер или порядок расчета в коллективном или трудовом договоре не определен, то освобождаемым от обложения НДФЛ доходом будет только та часть компенсации, которая рассчитана исходя из действующей ставки рефинансирования ЦБ РФ. Работодатель в этом случае должен будет удержать НДФЛ с превышающей части компенсации и перечислить его в бюджет

РАЗВИТИЕ ФОРМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Фромм А.В. - студент, Книга А.С. - к.э.н., доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Одной из важнейших функций государства является стимулирование инвестиционной деятельности, основу которой составляет поддержка инвестиционных проектов и программ, которые способствуют экономическому развитию региона. Это особенно важно в послекризисные периоды, так как в эти моменты именно государство должно брать на себя ведущую роль в инвестиционном экономическом развитии. Основная роль государства в инвестиционном процессе – создание и поддержка системы финансирования инвестиционной деятельности. Такая система включает в себя не только прямое финансирование из государственного бюджета, но и поддержку и стимулирование частных инвесторов при помощи льгот, субсидий, льготных кредитов и предоставления государственных гарантий. Таким образом, проблема развития государственной поддержки инвестиционных проектов в Алтайском крае является актуальной, поскольку необходимость развития инвестиционной деятельности обусловлена сложившейся экономической ситуацией, когда без стимулирования реального и социального сектора невозможно его развитие и, как следствие, нормальное функционирование экономики региона и государства в целом.

Согласно федеральному закону «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемых в форме капитальных вложений» инвестиции – это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Инвестиционная деятельность – это вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [3]. Ее цели могут быть различными:

- 1) увеличение производственного и финансового потенциала предприятия;

- 2) товарная, отраслевая и региональная диверсификация деятельности в результате освоения неизведанных областей бизнеса;
- 3) повышение конкурентоспособности продукции предприятия;
- 4) выход на новые рынки [1, с. 215].

Для стимулирования и регулирования инвестиционной деятельности государством законодательно предусмотрены различные формы поддержки. Основными целями оказания организациям государственной поддержки в Алтайском крае являются: повышение инвестиционной активности, поддержка высокоэффективных, рентабельных и быстрокупаемых производств, развитие экономики Алтайского края на основе выпуска конкурентоспособной продукции, рост эффективности инвестиций, привлечение банковских ресурсов, обеспечение занятости населения края.

Государственная поддержка в регионе проявляется в нескольких формах: информационно-консультационная, имущественная и финансовая.

Консультационная поддержка инвестиций заключается в получении инвестором консультаций о возможности получения государственной поддержки.

Информационная поддержка инвестиций проводится в целях снижения информационных барьеров для выхода на региональный рынок инвестиций, повышения инвестиционной привлекательности региона и активизации процесса привлечения инвестиций.

Для поддержки предприятий реального сектора экономики применяется финансовая форма государственной поддержки, которая включает в себя несколько инструментов:

- 1) субсидирование части банковской процентной ставки;
- 2) субсидирование налога на имущество;
- 3) субсидирование налога на прибыль;
- 4) передача в залог имущества казны Алтайского края для обеспечения обязательств организаций и индивидуальных предпринимателей перед третьими лицами [2].

Согласно данным, собранным в процессе данного исследования, последние два вида поддержки из-за жестких условий и больших масштабов деятельности ни разу не использовался в регионе.

При привлечении различных видов государственной поддержки, организации и индивидуальные предприниматели, принявшие решение о реализации инвестиционного проекта, могут столкнуться с некоторыми трудностями. К числу основных проблем могут быть отнесены следующие:

– непрофессионализм работников при составлении бизнес-плана инвестиционного проекта, что влияет на качество и скорость предоставления бизнес-плана на рассмотрение в орган, осуществляющий оценку инвестиционных проектов, временной интервал между принятием решения о реализации проекта, подачей документов и получением государственной поддержки является достаточно продолжительным;

– противоречивость в работе кредитных организаций и органов, предоставляющих поддержку. Для получения государственной поддержки требуется письменное подтверждение согласия кредитной организации на предоставление кредита, однако, кредитные организации дают согласие на выдачу кредитных ресурсов только при наличии подтверждения о государственной поддержке конкретного кредита;

– наличия у организации просроченной задолженности по налогам и сборам, заработной плате, а также отсутствие ходатайства администрации города или района о целесообразности реализации проекта на территории конкретного района;

– трудность получения государственной поддержки для вновь создаваемых предприятий обусловлена высокими процентными ставками по кредитам, ввиду отсутствия обеспечения;

– несоответствие инвестиционного проекта приоритетным направлениям развития региона на очередной финансовый год.

Таким образом, государственная поддержка не является общедоступной для всех инициаторов инвестиционных проектов средством. Перед инвестором, принявшим решение о реализации проекта, встает проблема не только длительности процесса формирования и рассмотрения документов, но и неготовности кредитных организаций и органов исполнительной власти к сотрудничеству.

Для развития инвестиционной деятельности в Алтайском крае могут быть предложены мероприятия по внедрению в регионе следующих форм государственной поддержки:

- предоставление субъектам государственной поддержки субвенций за счет средств областного бюджета;
- предоставление держателям инвестиционных проектов бюджетных кредитов за счет средств областного бюджета;
- предоставление инвестиционных налоговых кредитов;
- организационное содействие при процедуре предоставления земельных участков и других объектов недвижимости, находящихся в собственности субъекта;
- подготовка земельных участков как промышленных площадок и их предоставление держателям инвестиционных проектов.

Список использованных источников:

1. Игошин Н.В. Организация управления и финансирования: Учебник для вузов. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2000. - 413 с.
2. О мерах государственного стимулирования инвестиционной деятельности в Алтайском крае: постановление Администрации Алтайского края от 15 сентября 2007 г. № 437
3. Федеральный закон №39-ФЗ (ред. от 24.07.2007) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации осуществляемой в форме капитальных вложений».

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ЦЕНЫ НЕФТИ НА ТЕКУЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ МИРОВОЙ И РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ. ОЦЕНКА ПЛАНИРОВАНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА 2011-2013 ГГ.

Чефранов А.П. – студент группы ФК-81, Чубур О.В. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

На сегодняшний день, одним из основных факторов развития мировой и российской экономики является текущее положение рынка нефти и сложившейся цены на углеродное сырье. Именно эти показатели характеризуют перспективы дальнейшего экономического роста или возможной рецессии.

Актуальность выбранного направления исследования заключается в том, что рынок нефти - один из самых крупных рынков мира, связывающий между собой многие страны. Нефть была, есть и в обозримом будущем останется основным источником первичной энергии, потребление которой неуклонно расширяется в связи с развитием мировой экономики. Но это развитие сопровождается изменением и появлением ряда факторов, которые оказывают непосредственное воздействие на состояние рынка. Мировая экономика на сегодняшний день развивается в период политической, экономической, социальной и правовой нестабильности, и изучение влияния любого существенного отклонения от нормального развития рынка является приоритетной задачей для каждого государства, участвующего в системе нефтедобычи и нефтепотребления, в числе которых - Российская Федерация. Являясь второй страной по объемам экспорта сырой нефти в мире и строящей свой бюджет в основном за счет нефтегазовых доходов, она должна принимать во внимание все конъюнктурные, структурные, ценовые и другие изменения в мировой нефтяной сфере в период посткризисной адаптации.

На данный момент внимание большинства экономистов и аналитиков приковано к ситуации, складывающейся в странах Ближнего Востока, в числе которых Йемен, Иордания, Ирак, Бахрейн и другие, а также в странах Северной Африки – Ливия, Тунис, Египет,

возникшей в результате массовых недовольств текущими политическими режимами. Протестантские движения и возникновение гражданских войн вызвали мгновенную реакцию на нефтяном рынке, которая отразилась в значительном повышении цены до 116,55 долларов/баррель – превышен максимальный порог с осени 2008 года, так как все представленные страны являются либо стратегическими нефтедобывающими партнерами Европы, либо через их территорию происходит транзит сырья.

Данное обстоятельство дает как позитивные, так и негативные варианты развития мировой экономики в целом и российской экономической системы в отдельности. Во-первых, одним из главных отрицательных последствий такого роста цен может служить замедление темпов экономического роста, начиная от нескольких десятых процента до возможных 2,0%. Негативные последствия скажутся на автомобильном, авиационном и сельскохозяйственном рынках. Во-вторых, возможное повышение инфляции и ужесточение монетарной политики. В результате ставится под угрозу восстановление экономик многих стран после недавней финансово-экономической нестабильности. Если цена нефти будет расти, то это может сказаться на странах зоны евро. Бюджеты Греции, Ирландии, Португалии, Испании, которые и так имеют значительные долговые обязательства, под тяжестью новых расходов просто рухнут, захватывая с собой всю еврозону. Эти опасения уже нашли отражение в понижении рейтингов целого ряда стран, составленных ведущими рейтинговыми агентствами Moody's и Fitch Ratings.

Влияние цены нефти на экономическое положение и дальнейшую стратегию развития ощутили на себе практически все ведущие экономики мира. Изменения коснулись финансовой политики, в политике ценообразования, в планировании и прогнозировании бюджетов, в структуре спроса и предложения на сырьевом рынке, в показателях деловой активности фондовых бирж и так далее. Вывод можно сделать следующий, что мировая экономическая система сегодня, как никогда, зависит от цены на нефть, складывающуюся в зависимости от влияния ряда политических, экономических и социальных факторов.

Значительную роль на общую ситуацию на рынке нефти оказала и катастрофическая ситуация в Японии, вызванная рядом землетрясений и, возникшим вследствие этого, цунами. Поскольку на страну приходится значительный объем мирового производства различных компонентов – от микрочипов до автомобильных деталей – в результате закрытия японских заводов, в первую очередь пострадали страны, связанные с Японией «технологической цепочкой». В частности, существенная зависимость от поставок комплектующих из Японии сложилась в результате используемых механизмов бизнес-процессов: малых запасов комплектующих (всего на одну неделю) и поставок «just in time», которые не предусматривают возможности перебоев. В результате пострадал технологичные компании таких стран как США (General Motors, Apple), Германия (Volkswagen), Швеция (Volvo и Ericsson), Финляндия (Nokia). На текущий момент не работают все японские заводы компаний Toyota, Honda, Nissan, не работают восемь предприятий Sony, завод Toshiba и два разрушенных завода Panasonic.

Последствия этого могут сказаться и на странах, которые на нефти зарабатывают. К примеру, инфляция в России по состоянию на 22 марта текущего года составила 3,6%, что на 0,7% больше, чем за аналогичный период 2010 года. И это всего лишь один из показателей, который является результатом значительного повышения цены на углеродное сырье.

Сырьевая экономика не является стабильной, поскольку дестимулирует производственную деятельность: наличие незаработанных денег позволяет потреблять, ничего не производя.

На первый взгляд, рост значений российских индексов ММВБ и РТС, связанный с высокими ценами на нефть, даёт возможность сделать вывод о положительных тенденциях в развитии и перспективах российской экономики. Однако, в случае дальнейшего роста нефтяных котировок, ситуация может принять и негативный характер. В результате существенной спекулятивной составляющей - от 20 до 40% от текущей стоимости мерной бочки нефти, и урегулирования ситуации на мировой политической арене, цены на сырье могут рухнуть на 50-60 долларов за баррель и спровоцировать очередной обвал российского фондового рынка к кризисным показателям.

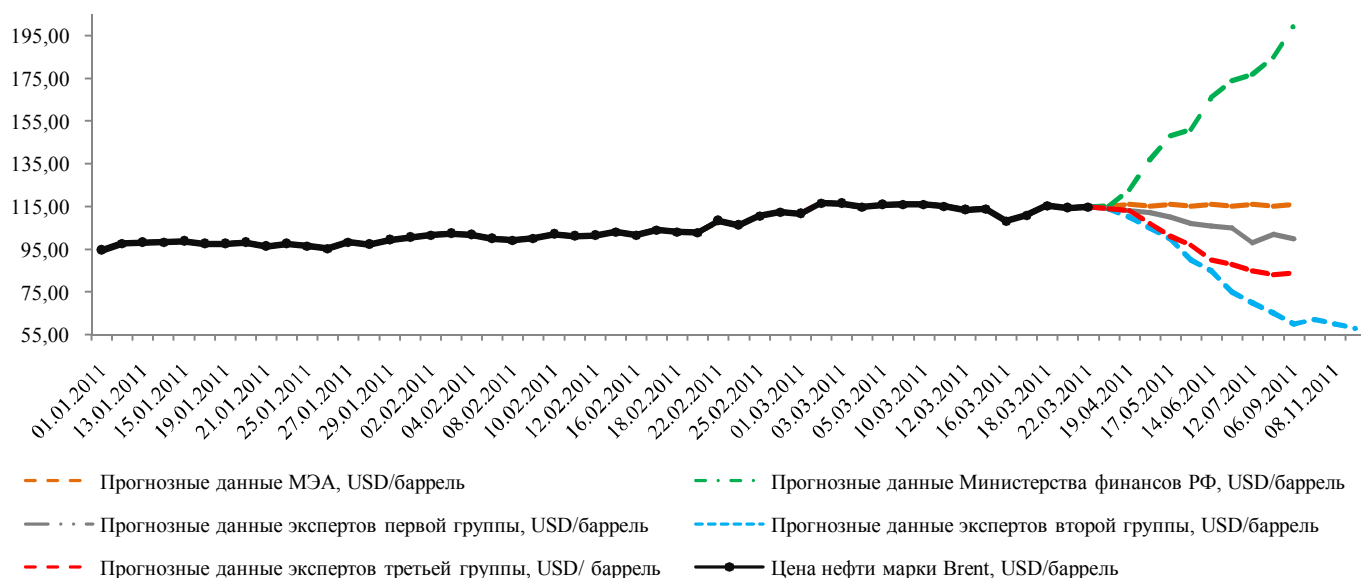


Рисунок 1.8 – Прогнозы изменения цены нефти по оценкам разных экспертов

В случае существенного понижения цены на нефть до 65-70 долларов за баррель, российская экономика может испытать определенные трудности. И основным следствием будет служить сокращение доходов федерального бюджета, так как сырьевая зависимость экономики страны составляет около 60-62%. А если учесть, что бюджет на 2011 год верстался исходя из цены нефти в 75 долларов за баррель, то последствия могут принять уже катастрофический характер. В итоге может произойти замедление восстановления нефтегазовых отраслей, в том числе и в результате удорожания кредитов, которое будет являться следствием проводимой денежно-кредитной политики Банком России. Можно признать, что доступность легкого источника дохода для федерального бюджета не поощряет поиска альтернатив. Модернизация экономики России возможна при темпах ее роста выше 4 - 5%. Темпы роста ниже, наблюдаемые сегодня, не позволяют говорить о модернизации экономики в целом. Нужно перестраивать каждое звено экономики, финансировать затраты по переходу производства на новый уровень. Необходимо развивать инновационные технологии с последующей реализацией их и интеграцией в производство. Наконец, еще один важный фактор - своевременный переход к стимулированию реальной конкуренции и притока прямых инвестиций в несырьевые сектора экономики. Такой подход должен стать важной отправной точкой в развитии всей экономической системы России.

Цель исследовательской работы заключается в анализе влияния изменений цены нефти на состояние мировой экономики и российской экономической системы в отдельности через оценку планирования и исполнения федерального бюджета РФ на период 2011-2013 годов. А также, изучение текущего положения уровня экономического развития России и исследование возможных перспектив с учетом сложившейся динамики цены на нефть.

Основной задачей исследовательского проекта является изучение краткосрочной и долгосрочной стратегии дальнейшего поведения мирового рынка нефти через оптимистичные и пессимистичные прогнозы его развития.

Мы не знаем, каким образом поведет себя рынок нефти сегодня. Мы можем только прогнозировать возможные ситуации его развития, одни из которых (оптимистичные) говорят о стабилизации цен, что поспособствует дальнейшему выходу стран из финансовой рецессии 2008 года, а другие (пессимистичные) – откат к кризисным показателям в результате появления «второй волны» экономического спада.

Список использованных источников:

1. Ежедневное периодическое издание РБК: daily № 9-30 (1083-1098)
2. Еженедельное периодическое издание РБК: weekly № 14-24 (553-563)
3. Ежедневное периодическое издание «Российская газета» № 5419-5420 (43-44)
4. Обзор центра макроэкономических исследований Сбербанка России от 14.03.2011 года
5. Обзор макроэкономических показателей аналитического отдела инвестиционного департамента ВТБ24 от 12.03.2011 года
6. Ежемесячный доклад Международного энергетического агентства (МЭА) за март 2011 года
7. Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2011 год и плановый период 2012 и 2013 годов» ФЗ-357 от 13.12.2010 г.
8. www.fitchratings.com, www.moody's.com
9. www.rts.ru
10. www.mmvb.ru
11. www.forex.ru
12. www.gks.ru
13. www.eurostat.com
14. www.minfin.ru
15. www.rbc.ru

ВНЕДРЕНИЕ И РАЗВИТИЕ УСЛУГИ ОБСЛУЖИВАНИЯ VIP-КЛИЕНТОВ В РОССИЙСКИХ БАНКАХ

Чирикина А.О - магистрант, Мочалова Л.А - д.э.н, профессор
«Алтайский Государственный Технический Университет

Элитное обслуживание клиентов - далеко не новое направление обслуживания в банковской сфере. Большинство российских банков начали предлагать эту услугу уже в 2000 г. Но говоря о рынке эксклюзивных банковских услуг, необходимо видеть различие и между VIP-banking и private banking.

2000-й год был отмечен всплеском на рынке потребительской активности тех клиентов, чьи запросы выходили за рамки стандартного набора услуг. Клиент начал требовать индивидуального отношения и к своему бизнесу, и к личным средствам, рассчитывая, что банк - как правило, при непосредственном участии руководства - поможет решить абсолютно все вопросы. Иными словами, внедрение и развитие услуги VIP-банкинга были сопряжены прежде всего с явным ростом доверия клиентов к банку вообще и его топ-менеджменту в частности [1].

Предоставление розничного финансового VIP-сервиса не входило в стратегию большинства банков, и эта услуга изначально предназначалась для корпоративных клиентов: владельцев бизнеса, руководителей предприятий, управляющих крупными компаниями.

Поскольку VIP-банкинг - услуга по природе своей эксклюзивная, то выделить какое-либо стандартное ее направление или отдельные компоненты невозможно: работа с

клиентами ведется индивидуально и "пакетная" модель не практикуется. Специфика же такого обслуживания состоит прежде всего в полной конфиденциальности, экономии времени клиента и комплексном подходе к проведению операций. Основная цель VIP-обслуживания - максимально комфортный доступ клиента к банковским услугам. С каждым VIP-клиентом помимо закрепленного персонального менеджера работают топ-менеджеры банка, наделенные полномочиями решать все возникающие вопросы. От персонального менеджера клиент ждет не столько оказания конечной услуги, сколько гарантии качественного ее предоставления и компетентности (некоторые персональные менеджеры совмещают работу в банке с деятельностью в конкретном секторе экономики).

Существуют две категории клиентов, пользующихся услугой VIP-банкинга. Первая - "консерваторы", цель которых - выгодно разместить личные средства, полученные от бизнеса. Как правило, им нужны всего лишь качественные услуги депозитного обслуживания. Другое дело - "активисты". Они готовы не только разместить собственные средства в банке, но и вложить их в развитие бизнеса. Такому клиенту нужно предложить как сами инструменты, так и сформировать для него комплекс услуг [2].

Разумеется, все VIP-клиенты имеют определенные льготы и при размещении средств, и по комиссионным услугам. Это продиктовано соображениями экономической целесообразности. Учитывается агрегированная доходность - размер депозита, объем комиссионных, а также перспективы взаимодействия. Существенную роль играют здесь длительность и характер отношений.

Сегодня рынок VIP-банкинга заметно оживился, что вызвано прежде всего ростом доходов и осознанием того, что деньги должны приносить прибыль. Особенно перспективен этот сегмент для банков, работающих преимущественно с корпоративными клиентами. Дело в том, что корпоративные VIP-услуги предлагают многие банки, тогда как VIP-банкинг розничный предлагают единицы, и потому спрос пока существенно превышает предложение. Доступны, и эксклюзивные продукты тоже "не лежат" в свободном доступе. Тем не менее клиентская база расширяется. При этом одно дело, если речь идет о разовой услуге, и совсем другое, если акцентируются взаимный интерес и долгосрочное сотрудничество [3].

В любом случае ключевую роль играет именно возможность первичного прямого общения с руководством банка. Такая практика позволяет определить потребности клиента и выстроить оптимальную для данного случая модель функционирования услуги.

Разумеется, и в этой области банковской деятельности есть определенный конкурентный момент: нередко клиент переходит на обслуживание в какой-либо банк по совету знакомых или потому, что знает руководителей банка лично. Но при такой конкуренции клиент делает выбор, ясно представляя себе и ситуацию на рынке, и реальную стоимость того или иного продукта [4].

Можно предположить, что будущее банковской системы за специализацией, а значит, за более четким разделением на кредитные учреждения, работающие с корпоративными клиентами, и розничные "VIP-банки". А поскольку VIP-клиенты не слишком многочисленны, такие банки, предлагая аналогичный комплекс услуг более широкому кругу клиентов, постепенно перейдут к концепции private banking.

Такая градация напоминает систему звездочек у гостиниц. Private banking - это условно пять звездочек. Чуть ниже стоит "бизнес-класс-банкинг" (priority banking). Он ориентирован не на сверхбогатых клиентов, а на представителей среднего класса. Это очень большая ниша, причем подобные клиенты требуют персонализированного сервиса, не согласны стоять в очереди или общаться только с безликим колл-центром. Большая часть этих людей пользуется относительно стандартными продуктами - вклады, кредитные карты, автокредиты и ипотека. Однако их кредитные карточки - Gold и Platinum, а суммы авто и ипотечных кредитов больше, чем в среднем по рынку. Это, условно говоря, - четыре звезды. Есть сегменты трехзвездочного и двухзвездочного обслуживания. Чем меньше количество звездочек, тем глубже мы уходим в ту клиентскую нишу, в которую частным банкам заходить не нужно, - то обслуживание, на котором они могут зарабатывать деньги,

начинается от трех звезд и выше. Создавать такую же филиальную сеть, как у Сбербанка, или хотя бы сравнимую с ней абсолютно бессмысленно. Это все равно, что пытаться создать альтернативную железнодорожную сеть или систему газоснабжения. По этой причине каждый солидный российский частный банк стремится "встать" на самую верхнюю ступень банковского обслуживания - private banking.

Private banking (PB) - это индивидуальное банковское обслуживание, учитывающее самые разные потребности клиента. Переводится этот термин как "индивидуальное обслуживание банком состоятельных частных лиц", но в обиходе российские банки, предоставляющие эту услугу своим клиентам, предпочитают использовать английскую терминологию. В набор могут входить все классические банковские услуги (кредитные и депозитные операции, денежные переводы, операции с платежными картами, с валютой и пр.), инвестиционные операции (управление активами на рынке ценных бумаг, брокерское обслуживание, инвестиции в нефинансовые активы (недвижимость, драгметаллы)), налоговые, страховые и юридические услуги. Вершиной пирамиды этих сервисов являются управление личным капиталом и планирование личных финансов [5].

Как утверждают сами банковские специалисты, клиент private banking может поручить банковскому менеджеру найти для ребенка иностранную школу, купить недвижимость, создать коллекцию картин или вин. Словом, дать любое поручение, связанное с выплатой/получением денег. Понятно, что неизменным элементом такой схемы обслуживания является наличие персонального менеджера.

Первые банки, ориентированные на частных лиц, были созданы более 500 лет назад в Италии. Однако в связи с их быстрой переориентацией на финансирование торговой и коммерческой предпринимательской деятельности они послужили лишь прототипом идеологии private banking.

Самостоятельным видом банковского сервиса private banking стал чуть более трех столетий назад. Эталонами этого вида банковского обслуживания могут служить швейцарские банки. Сегодня швейцарские частные банки, организованные, как правило, в виде клубных структур с ежегодными членскими взносами, конечно, не несут неограниченной ответственности по своим обязательствам, как ранее, однако они по-прежнему занимаются семейными финансовыми делами лиц с крупным состоянием. При этом в большинстве своем подобные кредитные организации имеют богатейшие традиции, и порой в одном и том же банке могут обслуживаться несколько поколений семьи.

Развитие индивидуального банковского обслуживания состоятельных клиентов в России в последние годы связано с целым рядом факторов, в том числе с появлением слоя граждан, располагающих достаточным личным капиталом для инвестирования, с конкуренцией за состоятельных частных вкладчиков и т.д. Главная задача менеджеров, работающих в сфере private banking, - это создание максимально комфортных условий частного банковского обслуживания с использованием наиболее эффективных методов сохранения и приумножения капитала.

Российские частные банки ведут целенаправленную работу по привлечению состоятельных клиентов: в рамках светских мероприятий, среди топ-менеджеров крупнейших отечественных компаний, по рекомендациям уже обслуживающихся в банке бизнесменов. Клиенты часто обращаются в частный банк по собственной инициативе, ведь для обеспеченного человека пользоваться услугами private banking так же удобно и комфортно, как иметь семейного врача или адвоката.

Подписывая соглашение о комплексном или просто индивидуальном обслуживании, банк обязуется лишь управлять средствами клиента, при этом никаких финансовых гарантий не дает, поскольку управление капиталом может быть как удачным, так и неудачным. Угадать наверняка, как использовать все 100% инвестиционных возможностей, не может никто. И не стоит думать, что персональный менеджер никогда не ошибается. Просто в силу опыта вероятность ошибки у него меньше.

В заключение хотелось бы отметить, что банки, обслуживающие состоятельных частных клиентов в рамках private banking, готовятся к серьезным переменам, связанным с дальнейшей консолидацией рынка в ближайшие годы. Анализ, проведенный международной группой Price water house Coopers по работе с сектором private banking, показывает, что крупные участники сектора private banking начинают получать преимущества от масштаба бизнеса как в виде увеличения прибыльности, так и роста активов под управлением. Банки стремятся увеличить сегмент сверхбогатых клиентов, за которых разворачивается настоящая битва[6].

Список используемых источников:

1. Белоглазова Г.Н , Кроливецкая Л.П/ Банковское дело: учебник/ Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая- М.: Финансы и статистика, 2008. - 458 с.
2. Колесникова В.И, Кроливецкая Л.П / Банковское дело: учебник/ В.И.Колесникова, Л.П Кроливецкая. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 312 с.
3. Костерина Т.М. / Банковское дело: учебник для ВУЗов/ Т.М Костерина. - М.: Маркет ДС, 2009. - 240 с.
4. Лаврушин О.И/ Банковское дело: учебник/ О.И.Лаврушин. - М.: Кнорус, 2009. -344 с.
5. Private banking: сохранить или преумножить? // Банковское обозрение. - 2008. - 11. - с.15.
6. <http://www.bankir.ru>

СОЦИАЛЬНЫЙ МЕДИА МАРКЕТИНГ В БИЗНЕСЕ

Шубин Е.Б.- студент, Тищенко Е.В. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (Барнаул)

Появившись всего пару лет назад, Социальный Медиа Маркетинг переживает значительное развитие и завоёвывает новых сторонников, создавая новые возможности для бизнеса и развивая интернет сектор. В России это понятие появилось сравнительно недавно и ещё не успело закрепиться в наш виртуальный быт, однако появляется всё больше фирм, готовых воспользоваться данным направлением для развития собственного бизнеса. Данное направление актуально практически для любого бизнеса, и поэтому эта тема нуждается в детальном рассмотрении.

Прежде всего, Социальный Медиа Маркетинг (СММ) - комплекс мер, направленных на привлечение на сайт фирмы посетителей из социальных медиа: блогов, социальных сетей используя все возможные интернет инструменты. Основная суть СММ это контакт с потенциальными и реальными клиентами и потребителями по средствам интернет технологий. В российской действительности стоит рассмотреть несколько направлений социального медиа маркетинга таких как блоггинг, социальные сети, виджеты, но прежде всего, необходимо начать обсуждение с сайта компании. Сайт – это не просто лицо компании, а второй головной офис, поэтому сайт должен быть содержательным, логичным, эргономичным, а также понятным любому пользователю желающему им воспользоваться. Чем больше информации, полезной для пользователя ресурс будет содержать, тем большей эффективностью будет обладать СММ в целом.

В СММ основной акцент делается на социальные сети, что объясняется большим числом пользователей данных сетей, а также появлением специализированных сетей, где люди уже разделены на целевые аудитории. В России число пользователей социальных сетей превышает 25 миллионов человек. [1] И с каждым годом эта цифра значительно увеличивается. Социальная сеть, по своей сути отличная площадка не только для рекламы, но и для прямого контакта с клиентами. Так создавая корпоративные страницы и группы, компании при минимальных затратах (практически равных нулю) заявляют о своей фирме и дают возможность пользователям задать интересующие вопросы, высказать своё мнение, а также поучаствовать в интернет голосовании в отношении какого либо вопроса. Владельцы компании получают уникальную возможность узнать мнение потребителей, выявить их

желания и предпочтения, и тем самым упрочить своё положение на рынке. Однако действия в социальных сетях должны быть аккуратными, не носить навязчивый характер, пользователей нужно заинтересовать, а для этого как правило стоит грамотно выбирать целевую аудиторию. Пример экономической эффективности данного метода хорошо демонстрирует компания Dell, которая заработала 3 миллиона долларов, используя технологии Twitter. [2] Конечно в российской действительности рано ждать таких ярких успехов, однако СММ технологии уже на данном этапе способны принести пользы и прибыль организациям.

Большое внимание стоит уделить интернет блогам, являющимся интернет-журналами событий или интернет-дневниками, где компания может предоставлять самые последние новости пользователям, выдвигать какие то темы на обсуждение, при этом имея возможность получить обратную связь в виде комментариев и отзывов. Также имеется возможность для пользователей подписываться на новости блога, что в свою очередь только укрепляет связь между компанией и её потенциальными клиентами. В блогах пользователи не скупятся на слова, и зачастую на основании блога можно сформировать объективное мнение о дальнейших действиях компании.

Также стоит сказать пару слов о виджетах. Данное понятие имеет множество определений, однако для СММ важны виджеты, как графические элементы рабочего стола или интернет браузера, имеющие доступ в интернет и выполняющие определённую функцию. Виджеты по своей сути окна, которые выполняют функции от демонстрации текущего времени и погоды до предоставления свежих новостей. Данная технология пока не имеет широкого распространения на российском рынке, однако финансовым, IT-организациям стоит обратить большое внимание на данный инструмент СММ. Находясь в постоянном ведении пользователя, виджет представляет собой некое окно связи с компанией, поэтому с помощью него можно держать клиента в курсе последних новостей и важных сообщений, предлагать последние новинки продукции и интересные акции.

Однако, всё рассмотренное выше является лишь малой долей возможностей Социального Медиа Маркетинга, данное направление имеет очень большую силу и эффективность, однако для этого нужно грамотно и уместно использовать все его инструменты. В России люди всё больше пользуются интернет технологиями и аудитория подвластная интернет жизни с каждым годом лишь увеличивается. Но пока сложно оценить плоды уже существующих СММ стратегий в России, из-за их относительной новизны и сложности оценки, однако перспектива развития данного направления подтверждается опытом иностранных компаний, которые уже по достоинству оценили всю мощь СММ. Поэтому использование данных технологий в бизнесе, не неся в себя материальных затрат, может сыграть большую роль в продвижении фирмы, при этом завоевав расположение клиентов, пользующихся интернет технологиями.

Список использованных источников:

1. Утро.ru: Аналитики подсчитали число пользователей социальных сетей в России [Электронный ресурс] Ежедневная онлайн газета. – 2011,М. – Режим доступа: <http://www.utro.ru/news/2010/04/15/888178.shtml>. - Загл. с экрана
2. Ink-Market:Dell заработала \$3 миллиона через сервис Twitter [Электронный ресурс] Интернет портал. – 2011,М. – Режим доступа: <http://ink-market.ru/info/detail/post/6919.html>. - Загл. с экрана

ИНТЕРНЕТ-СТРАХОВАНИЕ В РОССИИ

Шубин Е.Б. – студент, Ильиных Ю.М. – к.э.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

С каждым годом все большее число финансовых организаций используют возможности сети Интернет для предоставления своих услуг. Первыми были банки и другие инвестиционные посредники, в настоящее время страховые компании начали активно осваивать Интернет сектор. Несмотря на то, что российскому рынку Интернет-страхования всего около 2 лет, на нем представлено свыше 10 страховщиков, которые, так или иначе, оказывают свои услуги через Интернет. Однако есть ряд проблем, которые мешают развиваться данному направлению в России, Этот факт несёт в себе негативные последствия, так как Интернет страхование это новый уровень развития данной отрасли в РФ, несущий в себе все плюсы мобильности, оперативности и большего охвата страховыми услугами. Поэтому актуальной задачей является рассмотрение всех аспектов понятия Интернет страхования, а также нахождение путей решения реально существующих и потенциальных проблем на пути развития данного направления.

Как понятие, Интернет-страхование появилось недавно и обозначает все элементы взаимодействия между страховой компанией и клиентом, возникающие при продаже страхового продукта и его обслуживании и производимые с помощью сети Интернет. Однако, чтобы Интернет-страхование имело место в жизни страховщика, необходимо наличие грамотно отлаженного интернет ресурса или Интернет-представительства компании, которые бы функционировало как виртуальный офис этой страховой компании. Для этого такой ресурс должен включать в себя следующие возможности:

- предоставление клиенту полной информации об общем и финансовом состоянии компании, консалтинга, словаря страховых терминов и др.;
- предоставление клиенту информации об услугах компании и возможности детального ознакомления с ними;
- расчет величины страховой премии и определение условий ее выплаты для каждого вида страхования и в зависимости от конкретных параметров;
- заполнение формы заявления на страхование;
- передача полиса, заверенного электронно-цифровой подписью страховщика, клиенту непосредственно по сети Интернет (здесь также стоит рассматривать вариант с почтовым переводом);
- возможность информационного обмена между Страхователем и Страховщиком во время действия договора (для получения клиентом различных отчетов от страховой компании);
- информационный обмен между сторонами при наступлении страхового случая;
- оплата страховой премии Страхователю посредством сети Интернет при наступлении страхового случая;

Если всем этим требованиям отвечает Интернет-представительство компании, то его можно назвать полноценным виртуальным офисом.

Очевидно, что с содержанием виртуального офиса связаны меньшие затраты, чем с содержанием обычного офиса. Транзакционные издержки по сделкам в виртуальном офисе намного ниже тех издержек, которые требуются для обслуживания клиента в обычном офисе (в среднем, 0,01 долл. и 0,50 долл. соответственно). Основным плюсом является то, что открытие Интернет-представительства автоматически приводит к географической диверсификации страховых продуктов компании. Единственной проблемой здесь может стать доставка страхового полиса. Кроме того, Интернет-представительство способствует новым возможностям продвижения услуг компании на рынке, т.е. применению Интернет-маркетинга.

Естественно, как и для любой формы электронного бизнеса, рынок Интернет-страхования наиболее развит в Америке. В США, наряду с обычными страховыми

компаниями, в сети представлено большое число страховых брокеров (страховые порталы), которые дают возможность клиенту подобрать необходимую компанию и купить у нее полис через Интернет. В последнее время и в России стали появляться подобные Web-сайты. Одни из них просто предназначены для описания ситуации на рынке, консалтинга и прочего, а другие дают возможность получить полис от выбранной Вами компании, не выходя из дома.

В настоящее время более 100 российских страховых компаний представлено в Интернет. При этом Web-сайты большинства страховых компаний выполняют лишь информационные функции, размещая на своих страницах в основном только общую информацию о компании и предлагаемых продуктах страхования, иногда описание своей деятельности. Возможности Интернет для организации интерактивных продаж в полной мере используют пока только 4 страховые компании: "Ренессанс-Страхование", "Ингосстрах", "РОСНО" и "АВИКОС".

В силу тех или иных причин, Web-сайты российских страховых компаний нельзя назвать полноценными Интернет-представительствами этих компаний. В России из-за отсутствия законодательства об ЭЦП невозможна передача полиса клиенту посредством Интернет, что представляет собой определённую проблему, однако в России наиболее популярен страховой полис имеющий документарную (бумажную форму) поэтому пока данная проблема не является особо актуальной. Страховой полис доставляется страхователю либо почтой (в этом случае полис подписан только Страховщиком), либо курьерской службой компании, или же сам клиент приезжает в офис компании и забирает его. Особо остро встаёт проблема платёжных систем, с помощью которых производятся расчеты между продавцом и покупателем. В России, в силу отсутствия соответствующего доверия со стороны обоих контрагентов к безопасности платёжных систем, используемых в Интернет (пластиковые карты, цифровая наличность), лишь некоторые страховые компании предлагают своим клиентам данный вид расчетов. Обычно используется наложенный платёж, или передача денег происходит наличными при передаче полиса. Поэтому на данный момент основной задачей сайта российской страховой компании ограничивается лишь донесением потенциальному клиенту информации о самой компании и предоставляемых ею услугах.

Однако у российского Интернет-страхования имеются большие потенциалы и перспективные пути развития. Во-первых, учитывая тот факт, что количество пользователей интернета в России растёт с каждым годом в геометрической прогрессии, люди всё чаще прибегают к виртуальной инфраструктуре, что обуславливает рост числа потенциальных потребителей интернет услуг. Поэтому конкурентная борьба страховщиков постепенно будет переходить на виртуальный уровень. Во-вторых развитие Рунета и Интернет технологий в целом обуславливает развитие платёжных систем. Новые способы оплаты, безопасность, конфиденциальность а также качество платежей, увеличивает степень доверия к российским платёжным операторам. Однако большой проблемой является абсолютно несовершенное законодательство РФ в отношении виртуального мира, что оставляет за собой риск как для страховщиков так и для страхователей, но с каждым годом ведётся активная работа по созданию нормативных актов для регулирования данного сектора, поэтому данная проблема не является неподвластной. Совершенно другой вопрос готовность людей к переходу на данный вид страхования. Но в этом отношении заметны большие сдвиги, так как развитие интернет технологий и их востребованность с каждым годом только возрастает, поэтому нет сомнений, что со временем Интернет-страхование станет обычным делом для каждого гражданина РФ и каждый из нас сможет получить все необходимые страховые сервисы не выходя из дома.

Список использованных источников:

1. Интернет – страхование [Электронный ресурс] Информационно-консалтинговый центр электронного бизнеса.- М.- 2011.- доступ к ресурсу: www.e-Commerce.ru/%20%20Интернет-страхование.htm. – загл. с экрана

2. Интернет – страхование в России [Электронный ресурс] Информационный ресурс.- М.- 2010.- доступ к ресурсу: <http://business.rin.ru/cgi-bin/search.pl?action=view&num=341631&razdel=15&w=0>. – загл. с экрана

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГЕРМАНИИ

Эрикенова А.Ш. - студентка, Глазкова Т.Н. – кандидат экономических наук, доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Когда речь заходит о социальной политике Германии, почему-то сразу представляется страна, в которой нет нуждающихся и где каждый рад всем тем условиям жизни, которые предоставляет государство. На самом ли деле это так?

В настоящее время рост жилого сектора в Германии постоянно замедляется, цены растут, и хуже всего дело обстоит именно с социальными квартирами. Только за последние несколько лет их количество ежегодно уменьшалось на 100 тыс. Если в 80-е годы 20-го века в ФРГ их было около 4 млн., то в 2003 году эта цифра снизилась до 1,7 млн. Так, в Западном Берлине число социальных квартир сократилось вдвое и теперь составляет всего 6% от общего жилого фонда города, а в Дрездене магистрат почти полностью приватизировал социальное жилье. Цены на квартиры в больших городах (Мюнхене, Штутгарте, Франкфурте, Кёльне, Дюссельдорфе, Гамбурге и др.) на 25–35% выше, чем в среднем по стране.

Растет число выселенных за долги по квартплате – теперь эти люди вынуждены жить в худших условиях. Проблема недостатка социального жилья затрагивает многих: в стране было более 5 млн. безработных, и еще 5,5 млн. человек имели доходы на уровне прожиточного минимума в 2009 году. В конце 2008 года 16% населения Германии принадлежали к бедным слоям и нуждались в жилье по приемлемым ценам [1].

Так есть что-либо хорошее в социальной политике Германии?

Медицинское обслуживание реализуется на двух уровнях: частные праксисы (клиники) и больницы. Поликлиник в Германии нет. Прием, обследование и лечение проводятся в частных праксисах. То есть все врачи-специалисты ведут частную практику. Следовательно, никто не прикреплен к терапевту (здесь его принято называть "домашним врачом") или специалисту по прописке. Человек может выбрать врача сам в любом районе города или даже в другом городе. Застрахованные по системе обязательного медицинского страхования граждане имеют право обратиться к любому специалисту напрямую, без направления терапевта [2].

С 1 января 2011 года размер пособия по безработице Hartz-IV увеличивается на 5 евро (с 359 до 364), а уже с 2012 года ещё на 3. Кроме того, на обеспечение детей, нуждающихся в поддержке, Германия выделит 1,6 миллиарда евро [3].

Попавший в нужду человек может всегда рассчитывать на помощь государства. Социальная система Германии построена таким образом, что каждому жителю гарантированы как минимум крыша над головой и питание. Эту задачу выполняет ряд дотаций и пособий, объединённых общим названием "социальная помощь".

Социальная помощь— это гарантированный государством прожиточный минимум (на 2011 год его величина составляет 646 евро в месяц на одного отдельно взятого взрослого человека, живущего в одиночку [4]), выплачиваемый городскими коммунальными службами гражданам, оказавшимся в тяжёлой материальной ситуации. Следует, однако, знать, что социальная помощь является крайней мерой и предоставляется лишь в том случае, когда самостоятельно содержать себя и свою семью не представляется возможным, несмотря на прилагаемые усилия и попытки получить помощь из других источников [5].

Социаламт – это ведомство, которое заведует социальными выплатами в Германии. Это ведомство является последней инстанцией для оказавшихся в нужде. Статус получателя социальной помощи — самый низкий социальный статус в Германии, поэтому любая, даже самая грязная работа всегда лучше. Нельзя забывать, что социальная помощь выплачивается

из госбюджета, то есть из денег налогоплательщиков, а сознательно жить за чужой счёт не в менталитете немцев.

По статистике, каждый пятый клиент социаламта — иностранец (в населении страны доля их не более 9%). Однако в коридорах социаламта не увидишь безработных, хотя их в Германии сейчас почти 3,005 миллиона [6]. Тех, кто успел проработать хотя бы полгода, обеспечит пособием другое ведомство — арбайтсагентур (агентство по трудоустройству). Не встретишь в социаламте и бомжей (их в стране примерно 30 тысяч на 82 миллиона человек населения). Не имея зарегистрированного местожительства, они не входят в сферу попечения территориальных собесов и могут рассчитывать лишь на частную и общественную благотворительность [7].

Согласно федеральному закону, правом на социальную помощь обладают все нуждающиеся — не только нетрудоспособные или не успевшие выработать полугодовой стаж, но и те, кто работает, но чей доход в пересчете на количество членов семьи ниже установленного прожиточного минимума. Могут обратиться за помощью и пенсионеры с малыми пенсиями.

Так почему же люди из других стран так стремятся жить в Германии? Они, как правило, приезжают в Германию из стран с куда более низким уровнем жизни и обеспечены, особенно на первых порах, гораздо хуже немцев. Этим и объясняется, в первую очередь, что процент получателей социальной помощи среди иностранцев выше, чем среди граждан — 8,5% против 2,8%.

Потребительская корзина в Германии состоит из 475 наименований (в США — 300, во Франции — 250, Англии — 350). В Германии больший процент корзины отдается именно на социальные услуги, а в Америке — продуктам.[8]

Каждый "социальщик" получает медицинскую страховку, которая дает право на бесплатное (в основном) медобслуживание и бесплатные (за рядом исключений) лекарства. Дополняет ее страховка на случай нужды в постороннем уходе. Наконец, и это наиболее весомая статья, собес оплачивает "социальщику" съем жилья и отопление. За электричество и телефон, однако, нужно платить самому. Впрочем, абонентская плата за телефон — льготная, а от платы за радио и телевизор бедняки освобождены. Итого на содержание бездетной супружеской пары немецкое государство тратит свыше 1100 евро в месяц. Понятно, что деньги эти изымаются из карманов работающих налогоплательщиков.

Особо следует сказать о семьях с детьми. На каждого ребенка в возрасте до двух (а в некоторых землях — до трех) лет мать получает по 300 евро в месяц. Плюс так называемые "детские деньги" — еще по 154 евро на каждого из первых трех детей и по 179 евро на каждого из следующих. Эти деньги платятся до 27 лет, если "ребенок" живет с родителями и не работает (имеется в виду, что он получает среднее, а затем и высшее образование).

Кроме пособия, каждому клиенту социаламта дважды в год выдаются деньги для приобретения одежды (зимней и летней) — от 340 до 420 евро, в зависимости от пола и возраста.

При первом вселении в квартиру предоставляется помощь на приобретение мебели, электроприборов, постельного белья, занавесей и пр. Разумеется, мебель и электроприборы (плита, холодильник, стиральная машина, пылесос, телевизор) оплачиваются только подержанные, приобретаемые в скупках или на складах благотворительных организаций.

Предусмотрена и помощь в тяжелых жизненных ситуациях — при сопровождении больных, похоронах и пр. Многодетные семьи (трое и более детей) имеют право на ежегодную бесплатную путевку для всех в санаторий или дом отдыха.

Для покрытия столь гигантских трат приходится постоянно увеличивать налоги, взимаемые с работающих, — они поглощают до 40% заработка и более. Высокие налоги подрывают стимулы к труду — после всех вычетов низкооплачиваемый рабочий или служащий получает в месяц почти столько же, сколько неработающий "социальщик". Для нанимателей нелегальные работники выгоднее — им платят меньше, чем оформленным, не вносят за них налоги, страховку. Но и самому "социальщику" выгоднее работать "по-

черному" — он сохраняет при этом получаемое пособие, а в итоге — повышает свой жизненный уровень. Проигрывает государство, которое теряет от такой практики несколько миллиардов евро в год. А значит, скудеет и источник социальных выплат. Дорогостоящая система социальной защиты работников — одна из главных причин структурной безработицы в Германии.

Политики и общественность ищут пути выхода из сложившейся ситуации. Экономисты, социологи, психологи предлагают различные методы стимулирования, призванные вовлечь получателей социальной помощи в общественное производство. Чиновники, однако, предпочитают простые, лежащие на поверхности меры: сокращение, а затем и лишение пособий в случае отказа от предложенной работы, более тщательную проверку реального материального положения (в частности, путем внезапных посещений на дому или изучения данных о регистрации автомобилей).

Де-факто социальные выплаты давно сокращаются. Семь лет назад перестали доплачивать "за возраст" лицам старше 65 лет. В несколько раз урезана денежная помощь на приобретение мебели и электроприборов.

В Германии на старте пенсионная реформа. В скором времени здесь будут работать на два года дольше. Если сейчас мужчины и женщины уходят на заслуженный отдых в 65 лет, то, согласно новому закону, будут в 67. Без этих мер немецкая власть не смогла бы выплачивать пенсии всем пожилым людям. Количество населения, работающего в 60-65, возросло почти вдвое за последние десять лет [9] (занятость среди 60-65-летних немцев повысилась до 38% [10]).

Какова же реакция россиян, живущих в Германии, на все эти нововведения? Всё познаётся в сравнении. Конечно, раньше жизнь в Германии была лучше, но и теперь страна предоставляет хорошие условия для жизни как своего гражданина, так и иностранца. Бывшие россияне считают, что если бы они в своей стране проработали по 40-50 лет, то даже в этом случае не смогли заработать на такую жизнь, какую им предоставляет немецкое правительство. Всё-таки жизнь в Германии не такая уж и плохая, положительных составляющих в ней гораздо больше, чем отрицательных. И хотя в ней, как и в любой другой стране, имеются свои проблемы, уровень жизни здесь гораздо выше и условия для жизни лучше, что побуждает людей мигрировать в эту страну.

Список использованных источников:

- 1) Грегуольдо В. Социальное жилье в Германии [электронный ресурс].— 2009. - 23 ноября. - Режим доступа: <http://www.justreal.ru/presscenter/analytics/514/>
- 2) Германия - информация о стране. Социальная система [электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://chemodan.com.ua/germany/Ger4.html>
- 3) Бундестаг одобрил размер социальной помощи [электронный ресурс]. - 2011. - 25 февраля. - Режим доступа: <http://www.rusverlag.de/2011/02/25/7701/>
- 4) Тимошенко А. Прожиточный минимум в Германии [электронный ресурс]. - 2011. - 8 марта. - Режим доступа: <http://german-guide.ru/prozhitochnyj-minimum-v-germanii/>
- 5) Социальная помощь в Германии [электронный ресурс]. - 2002. - 24 октября. - Режим доступа: <http://vorota.de/WEB455.AxCMS>
- 6) Число безработных в Германии снизилось в марте на 55 тысяч 31.03.2011 [электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://afn.by/news/i/150507>
- 7) Мадиевский С. Социальная помощь в Германии. Пособия не для хорошей жизни, а чтобы выжить // Киевский телеграф (общественно-политический еженедельник)
- 8) Потребительская корзина [электронный ресурс]. - Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Потребительская_корзина
- 9) Германия поднимает пенсионный возраст до 67 лет// Подробности. - 2011. - 8 февраля
- 10) В Германии повысят пенсионный возраст до 67 лет [электронный ресурс]. - 2010. - 17 ноября. - Режим доступа: <http://www.chaspik.spb.ru/world/v-germanii-povyisyat-pensionnyj-voznrast-do-67-let/>