

Министерство образования и науки Российской Федерации

Алтайский государственный технический
университет им. И.И.Ползунова



НАУКА И МОЛОДЕЖЬ

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

СЕКЦИЯ

ЭКОНОМИКА

ПОДСЕКЦИЯ

ФИНАНСЫ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ

Барнаул – 2006

ББК 784.584(2 Рос 537)638.1

3-я Всероссийская научно-техническая конференция студентов, аспирантов и молодых ученых "Наука и молодежь". Секция «Экономика». Подсекция «Финансы и бухгалтерский учёт» / Алт.гос.техн.ун-т им. И.И.Ползунова. – Барнаул: изд-во АлтГТУ, 2006. – 85 с.

В сборнике представлены работы научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, проходившей в апреле 2006 г.

Организационный комитет конференции:

Максименко А.А., проректор по НИР – председатель, Марков А.М., зам. проректора по НИР – зам. председателя, Арзамарсова А.А. инженер Центра НИРС и молодых учёных – секретарь оргкомитета, Маркова Т.В., зав кафедрой «Экономика и организация производства» АлтГТУ – руководитель секции «Экономика», Балашов А.В. – редактор.

ОХРАНА ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Белоусова В.Н. - студентка группы МЭ-41

Щербакова Н.В. – старший преподаватель кафедры ФМ

Проблема сохранения окружающей природной среды является в настоящее время актуальной на всей территории РФ и на территории Алтайского края в частности. Несмотря на то, что состояние окружающей природной среды в крае характеризуется как удовлетворительное, имеются отдельные территории с существенным загрязнением и деградацией природных комплексов, в том числе как в результате воздействия хозяйственного комплекса края, так и привнесенных загрязнений из соседних регионов (Кузбасса, Казахстана), а также многолетних испытаний ядерного оружия на ядерных полигонах Семипалатинском и Лоб Нор (Китай). Уровень загрязнения атмосферного воздуха, водных ресурсов на отдельных территориях значительно превышает установленные нормативы.

Выбор мною данной темы объясняется также тем, что проблема охраны окружающей природной среды имеет ярко выраженный социально-гигиенический аспект, таким образом, касается каждого жителя Алтайского края. Недостаточное соблюдение экологических требований ведет помимо всего прочего к ухудшению здоровья населения края. Известно, что Алтайский край стабильно занимает лидирующие позиции в Западной Сибири по ряду заболеваний. Этот факт, безусловно, настораживает.

Цель данного исследования – охарактеризовать современное состояние окружающей среды в Алтайском крае, а также оценить комплекс мер, предпринимаемых в крае по охране окружающей среды

Для достижения поставленных целей необходимо было решить следующие *задачи*:

1. Проанализировать степень загрязнения окружающей среды в Алтайском крае на основе имеющихся статистических данных.

2. Изучить природоохранное законодательство края и рассмотреть комплекс предпринимаемых мер для решения сложившихся проблем.

В ходе проделанной работы мною был рассмотрен уровень загрязнения *атмосферы и водных ресурсов* Алтайского края; были рассчитаны основные показатели, характеризующие воздействие хозяйственной деятельности на окружающую среду и природные ресурсы, показатели объема выбросов *загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников, от автотранспорта; сброс загрязненных сточных вод.*

Алтайский край расположен в основном в зоне повышенного природного потенциала загрязнения атмосферы, который характеризуется частой повторяемостью штилей, что затрудняет рассеивание вредных веществ и способствует их накоплению в атмосфере. Основными источниками загрязнения атмосферного воздуха являются такие отрасли промышленности, как электроэнергетика 39,4%, черная металлургия 9,6%, химическая и нефтехимическая промышленность 6,9%, производство строительных материалов, сельское хозяйство 15,4%, автомобильный транспорт. [2] В атмосферу выбрасываются вредные вещества 97 наименований, из них: 6 видов относятся к чрезвычайно опасным, 23 – к высоко опасным, 42 – к умеренно опасным, 21 вид – малоопасные.[3]

Из 869 предприятий различных отраслей экономики, расположенных на территории Алтайского края, без санитарно-защитных зон функционируют 60 и около 100 – без согласования предельно допустимых выбросов и норм временно согласованных выбросов.

Наибольший урон атмосфере края наносят предприятия функционирующие на территории Барнаула, Бийска, Заринска.[1] Барнаул и Бийск относятся к городам России с наиболее неблагоприятной экологической обстановкой.[5]

При изучении динамики выбросов наиболее распространенных загрязняющих атмосферу *твердых веществ*, отходящих от стационарных источников, просматривается явная тенденция к увеличению количества выбросов. Причем средний темп прироста составляет 3,2%, а средний уровень выбросов равен 88,72 тыс.тонн в год.

При рассмотрении выбросов *газообразных и жидких веществ*, отходящих от стационарных источников выявлена противоположная тенденция - тенденция к убыванию. При-

чем в каждом последующем году выбросы уменьшаются в среднем на 3,1%, а средний уровень выбросов составляет 161,84 тыс. тонн в год.

В целом же отмечается рост загрязнения воздуха. На промышленных предприятиях края газоочистными установками улавливается около 77% отходящих загрязняющих веществ, преимущественно взвешенных. Проводимые мероприятия по охране атмосферного воздуха не позволяют достичь допустимых уровней очистки вредных выбросов.[2]

В структуре выбросов наибольший удельный вес в структуре выбросов имеет оксид углерода, тогда как вторую и третью позиции стабильно занимают диоксид серы и оксид азота соответственно.

Динамика изменения выбросов загрязняющих веществ от *автотранспорта* свидетельствует о том, что средний ежегодный темп прироста составляет -1,21%, средний уровень выбросов загрязняющих веществ равен 221,6 тыс. тонн в год.

Остро стоит в крае проблема охраны водных ресурсов. Неравномерное распределение водных ресурсов по территории края и их интенсивное использование создают проблемы водообеспечения, что усугубляется загрязнением и нерациональным использованием водных источников. Значительный износ водохозяйственных сооружений требует принятия незамедлительных мер, направленных как на удовлетворение самих водных объектов.

Основная водная артерия края – река Обь в настоящее время на отдельных участках оценивается как загрязненная. Испытывают повышенную антропогенную нагрузку озера, подземные воды. В крае 39 организованных выпусков сточных вод в водные объекты, в том числе из 31 – стоки сбрасываются без очистки или недостаточно очищенными.

Около одной трети общего количества загрязненных сточных вод (без очистки и недостаточно очищенных) приходится на г. Барнаул. В Барнауле воды реки Оби загрязняются сточными водами городской ливневой канализации в объеме 0,35 млн.куб.м в год. *Без очистки сбрасываются* хозяйственно-бытовые воды до 200 м.куб/су. в г. Барнауле в реки Пивоварку и Барнаулку. Около 40% промышленно-ливневых сточных вод промышленных предприятий края сбрасываются в водоемы без достаточной очистки и использования в системах оборотного водоснабжения.

За последние годы качество воды в основных водных источниках края практически не улучшилось, напротив, в результате проведенных мною расчетов выявлена явная тенденция к увеличению сброса загрязненных сточных вод, причем средний темп прироста составляет 3% в год. Средний уровень выбросов составляет 33,8 млн м³ в год.

Основными загрязняющими веществами предприятий являются: нефтепродукты, фенолы, тяжелые металлы, формальдегид, соединения серы, азот аммонийный, нитраты. Содержание нефтепродуктов, фенолов, тяжелых металлов, формальдегида на выпусках сточных вод промышленных предприятий превышают предельно допустимый сброс (ПДС) до 10 раз. Чаще всего в воде водоемов регистрировались нефтепродукты от 1,6 до 3,8 ПДК, фенолы от 2 до 4 ПДК.

Таким образом, стабилизация проблем экологической безопасности и охраны окружающей среды диктует необходимость применения комплексного системного подхода для решения возникших задач путем разработки правовых, организационных, технико-технологических и иных условий рационального природопользования.

Природоохранное законодательство Алтайского края находится в процессе развития и совершенствования. На территории Алтайского края действует более 200 наименований законов и иных нормативных правовых актов в области природопользования и охраны окружающей среды.

Анализ реализации завершенных и действующих целевых программ эколого-ресурсной направленности показал, что они, в своем большинстве, по разным причинам не обеспечили решение основных проблем. На протяжении последних 10-15 лет в крае было разработано и частично реализовано более 10 федеральных целевых и региональных программ экологической направленности.[3]

Несмотря на большое количество программ, их реализация осуществляется не в полных объемах, что связано с неблагоприятной экономической ситуацией в стране, сложившейся в последнее десятилетие, так и, в большей степени, с недостаточным финансированием, что объясняется нехваткой средств в бюджетах всех уровней. Уровень выполнения программ составлял от 1 до 30 процентов от намеченного объема работ.

В ходе проведенного анализа динамики инвестиций на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов в Алтайском крае выявлена тенденция уменьшения инвестиций в эту область, причем средний темп сокращения инвестиций составляет 10,8%. Примечательно, что в этом отношении ситуация, складывающаяся в Алтайском крае отлична от ситуации, складывающейся по России в целом, так как в РФ наблюдается тенденция увеличения инвестиций на охрану окружающей среды. Результаты расчетов свидетельствуют, что средний темп прироста инвестиций в эту область по России составляет 33,02%.

До недавнего времени как в России, так и в Алтайском крае вопросы охраны природы считались второстепенными. Теперь же эти проблемы приобрели *большое экономическое значение*. Очевидно, что меры, предпринимаемые в крае для охраны окружающей природной среды, недостаточно эффективны.

Необходимо обеспечить такое взаимодействие, при котором высокие темпы расширенного воспроизводства, экономического роста и повышения народного благосостояния сочетались бы не только с сохранением, но и непрерывным улучшением и развитием как отдельных компонентов, так и всей окружающей среды. [4] Увеличивающееся вовлечение в хозяйственный оборот природных ресурсов края не должно привести к увеличению техногенной нагрузки на окружающую природную среду.

Для улучшения ситуации сложившейся в крае необходимо проведение текущих работ, связанных с решением задач в рамках деятельности ведомств природно-ресурсного и природоохранного направлений, мероприятий направленных на решение долгосрочных наиболее важных проблем, научно-методическое, технологическое и нормативно-правовое обеспечение природно-ресурсных и экологических проблем.

Список использованной литературы:

1. «Алтайский край в цифрах 1999-2003»: Стат. сб. /Территориальный орган Федеральной государственной статистики по Алтайскому краю. - Б., 2004.
 2. Материалы к государственному докладу «О состоянии и об охране окружающей среды в Алтайском крае в 2003 году», Администрация Алтайского края. Департамент по охране окружающей среды, 2003.
 3. «Основные направления по улучшению экологической обстановки, использованию, воспроизводству и охране природных ресурсов Алтайского края на 2003-2010 гг.» Департамент по охране окружающей среды, 2003.
 4. Протасов В. Ф. «Экология, здоровье и охрана окружающей среды в России», «Финансы и статистика» М., 2000.
- «Российский статистический ежегодник» Федеральная служба гос. статистики. Официальное издание. М., 2004

ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН В ОКТЯБРЕ 2005 ГОДА

Березовская А. В.- студентка группы УП-31

Власова О. В. – старший преподаватель кафедры ФМ

Данные об индексе потребительских цен (ИПЦ) являются одной из важных социально – экономических характеристик жизни населения, т.к. они отражают изменение во времени стоимости фиксированного набора товаров и услуг, фактически потребляемых населением. Индекс потребительских цен является исключительно показателем изменения цен, а не стоимости жизни, поскольку он не учитывает изменений в структуре текущего потребления населения. Рассмотрим изменения ИПЦ в РФ на основе данных 2004 года.

В октябре индекс потребительских цен составил 100,6 %. Динамика потребительских цен по группам товаров и услуг приведена в процентах в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика потребительских цен по группам товаров и услуг

	К предыдущему месяцу		Среднесуточный прирост (снижение) цен	
	сентябрь	октябрь	октябрь	справочно октябрь 2004 г.
Индекс потребительских цен	100,3	100,6	0,018	0,037

В октябре в 7 субъектах РФ прирост потребительских цен составил 1,0% - 1,5%. Более всего потребительские цены и тарифы выросли в республиках Ингушетия и Адыгея - на 1,5 % и 1,3 % соответственно (в результате увеличения тарифов на услуги на 2,4 % и 2,9 %). Вместе с тем снижение цен и тарифов для населения на 0,2 % отмечалось только в Чукотском автономном округе, где продукты питания подешевели в среднем на 2,0 %, в то время, как платные услуги, непродовольственные товары и алкогольные напитки стали дороже на 0,3 % - 2,2 %.

В Москве индекс потребительских цен за месяц составил 100,5 % (с начала года - 108,6%), в Санкт-Петербурге - 100,4 % (с начала года - 110,1%).

Индексы цен на отдельные группы и виды продовольственных товаров представлены в процентах в таблице 2.

Таблица 2 - Индексы цен на отдельные группы и виды продовольственных товаров

Группы товаров	К предыдущему месяцу		Октябрь 2005 г. к	
	сентябрь	октябрь	октябрю 2004 г.	декабрю 2004 г.
Хлеб и хлебобулочные изделия	100,3	100,2	103,3	102,4
Мясо и птица	101,1	100,5	123,5	118,1
Рыба и морепродукты	100,0	100,0	116,1	111,5
Молоко и молочная продукция	101,4	101,9	113,1	106,6

В прошедшем месяце среди важнейших продуктов питания наибольший рост цен отмечался на яйца - на 8,4 %. В группе молочных продуктов более всего подорожали молоко цельное разливное непастеризованное - на 3,4 % и творог различной жирности - на 2,5-2,8 %. В сфере общественного питания цены на кофе в кафетерии выросли на 1,6 %, обед (кроме обедов в ресторанах, а также столовых в организациях) - на 1,1 %.

Среди остальных наблюдаемых видов продуктов питания на 1,1-1,6 % подорожали овощи натуральные консервированные, сельди, соленые и копченые деликатесные продукты из рыбы, национальные сыры и брынза.

В октябре замедлилось снижение цен на большинство наблюдаемых видов овощей. Более всего за месяц снизились цены на капусту белокочанную - на 13,0%, лук репчатый, картофель, свеклу и морковь - на 3,8-9,3 %. Вместе с тем цены на бананы увеличились на 11,6 %, яблоки - на 1,3 %, чеснок - на 1,1 %.

Кроме того, крупы манная и гречневая-ядрица, мука пшеничная и рыба замороженная стали дешевле на 0,3-0,6%.

Стоимость минимального набора продуктов питания в среднем по России в конце октября составила 1296,4 рубля в расчете на месяц. По сравнению с концом сентября его стоимость не изменилась (с начала года увеличилась на 6,4%).

Стоимость набора в Москве в конце октября составила 1571,3 рубля и за месяц снизилась на 0,6 % (с начала года увеличилась на 4,3 %), в Санкт-Петербурге - 1409,8 рубля и снизилась на 0,7 % (с начала года выросла на 6,9 %).

В октябре инфляция на потребительском рынке превысила целевой ориентир на 0,6 процентных пункта. За октябрь потребительские цены выросли на 0,3%.

Наиболее значимое влияние на инфляцию в октябре 2005 года оказало:

- ✓ повышение внутренних цен на горюче-смазочные материалы (ценообразование которых тесно привязано к динамике мировых цен). Опережающий инфляцию рост цен на автомобильный бензин, дизельное топливо и другие ГСМ, по оценке Минэкономразвития, привел к дополнительному повышению индекса потребительских цен;
- ✓ увеличение темпов роста цен на основные продовольственные товары. Значительно увеличились темпы роста цен на мясо и мясопродукты, яйца, где рост предложения отставал от спроса населения, в т.ч. из-за сокращения импорта. Также опережающими темпами росли цены на продукты из зерна (хлеб, мука, макаронные изделия) из-за сохранения весьма высоких цен на зерновые культуры урожая 2005 г.

Базовый индекс потребительских цен, исключая краткосрочные неравномерные изменения цен под влиянием отдельных факторов, которые носят административный, событийный, а также сезонный характер, в октябре составил 100,7 % (с начала года - 107,1 %).

Список литературы:

1. Об индексе потребительских цен в октябре 2005 года // www.gks.ru;

Основные тенденции и итоги социально-экономического развития России в 2004 году // www.gks.ru.

ОЦЕНКА ЕСТЕСТВЕННОГО УРОВНЯ БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ В 1994 – 2004 ГГ.

Бондарева А. С. - студентка группы УП-31

Власова О. В. – старший преподаватель кафедры ФМ

В результате либерализации российской экономики в начале 1990 – х годов возникло новое для страны явление, как открытая безработица. Однако вопреки широко распространённым прогнозам она не стала доминирующим фактором на рынке труда, а её масштабы не были катастрофическими. За годы реформ совокупный план в экономике страны составил почти 50 %, но максимальное уменьшение количества занятых ограничивалось 18 %, а доля безработицы на протяжении всего рассматриваемого периода не превышала 13 – 14 % и снизилась к 2003 г. до 8 % от общей численности экономически активного населения, а в 2004 году составляла 7,2 %.

Основным объяснением этого феномена выступает тот факт, что первоначальная корректировка рынка труда в условиях спада производства происходила главным образом за счёт снижения реальных доходов трудящихся, а не сокращение числа занятых, чему во многом способствовала политика Центрального банка России, вызвавшая гиперинфляцию начала 1990 – х годов, которая, в свою очередь, привела к снижению реальных доходов населения при их номинальном росте.

Кроме того, одной из важнейших тенденций на рынке труда на протяжении последних лет было снижение экономической активности населения, или уход трудоспособного населения с рынка труда. По данным Госкомстата России, в 1994 – 2004 гг. число экономически неактивного населения в трудоспособном возрасте возросло на 6,6 млн. человек, а уровень экономической активности населения в целом снизился более чем на 6 %, что равноценно выведению с рынка труда 7,7 млн. человек.

Другой причиной относительно низкого уровня безработицы в России служит постепенное установление баланса спроса и предложения рабочей силы на рынке труда.

Для получения естественного уровня безработицы необходимо проанализировать следующие показатели.

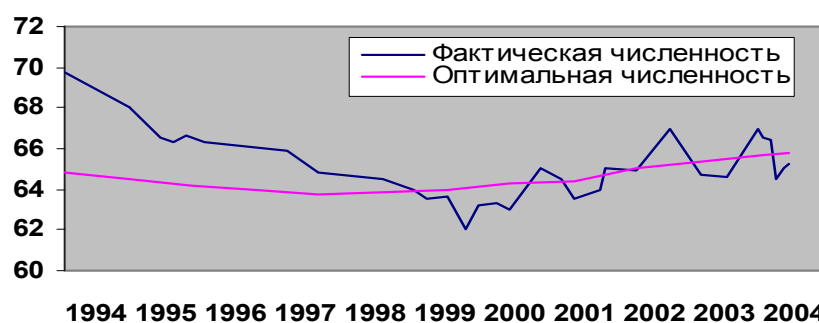


Рисунок 1 – Динамика оптимальной и фактической численности занятых в России в 1994 – 2004 гг., млн. человек

Согласно полученным результатам, представленным на рисунке 1, фактическая численность занятых существенно превышала выявленный естественный уровень, что подтверждает версию о наличии избыточной занятости в экономике России. При этом разрыв между фактической численностью и оптимальной постепенно уменьшается и практически полностью исчезает к середине 1999 г. С этого момента фактическая численность занятых в российской экономике в целом начинает соответствовать её оптимальному уровню.



Рисунок 2 – Динамика оптимальной и фактической численности экономически активного населения в России в 1994 – 2004 гг.

Полученные значения на рисунке 2 отражают устойчивую тенденцию снижения численности экономически активного населения на протяжении всего исследуемого периода.

Естественный уровень безработицы равняется отношению оптимальной численности безработных к оптимальной численности экономически активного населения.

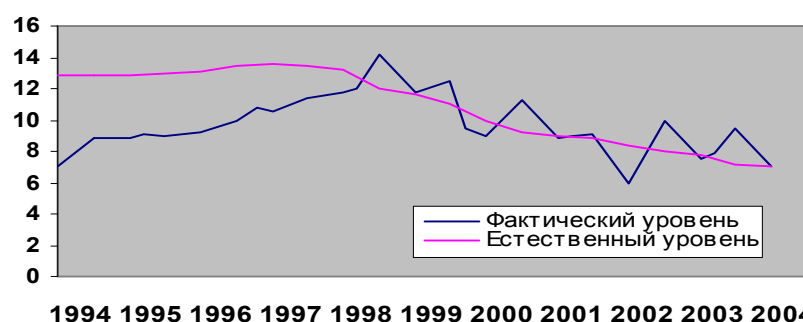


Рисунок 3 – Динамика естественного уровня безработицы в России 1994 – 2004 гг., млн. человек

Как видно на рисунке 3, до 1998 года значение естественного уровня безработицы было относительно стабильным 12,5 – 13,5 % (максимум пришёлся на осень 1997 года). При этом вплоть до конца 1998 года фактический уровень безработицы оставался намного ниже естественного. В первую очередь это свидетельствует о том, что российская эконо-

мика сохраняла значительную избыточную занятость. Таким образом, процесс высвобождения «лишней» рабочей силы растянулся почти на восемь лет.

С конца 1998 года, после того как фактический уровень безработицы достиг своего «естественного» значения, процесс высвобождения работников начал способствовать структурным изменениям и повышению занятости в стране, что привело к возникновению ярко выраженной тенденции к снижению уровня естественной безработицы (в середине 2004 года он равнялся 7,2 %).

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

✓ во – первых, принимая во внимание то, что текущий уровень безработицы в России не превышает 7,5 %, т.е. практически соответствует естественному, можно сказать, что ситуация с занятостью в настоящее время относительно благополучна;

✓ во - вторых, безработица в нашей стране имеет в основном структурную составляющую, а не циклическую. В заметных масштабах циклическая безработица существовала в России лишь после кризисных явлений 1998 года и была практически полностью преодолена в середине 2000года.

✓ в-третьих, уровень естественной безработицы в России по-прежнему достаточно высок. Это свидетельствует о том, что и сегодня трудовые ресурсы распределены в стране неравномерно, т.е. большая часть трудовых ресурсов значительно удалена от тех регионов, где в них есть реальная потребность.

Полученные результаты важны для обоснования мер денежно – кредитной и фискальной политики. В частности, согласно стандартной экономической теории, такие меры, как стимулирование потребительского и инвестиционного спроса в экономике путём смягчения денежно – кредитной и фискальной политики, могут быть эффективными только при решении проблем занятости и безработицы, ассоциируемых с циклической безработице. Уменьшение безработицы до уровня ниже естественного приводит к росту напряжённости на рынке труда, что в конечном счёте способствует усилению инфляции. В таких условиях дополнительный стимул экономического развития в виде дальнейшего смягчения денежной и фискальной политики может иметь следствием лишь увеличение стоимости трудовых ресурсов в растущих отраслях и регионах страны, оказывая ограниченное воздействие на общий уровень безработицы.

В целом текущую ситуацию на российском рынке труда можно охарактеризовать как достаточно напряжённую, поскольку фактический уровень безработицы практически совпадает с естественным. С одной стороны, это позволяет утверждать, что в настоящее время проблема безработицы в России не так остра и не требует принятия безотлагательных мер. С другой – в стране, по-видимому, отсутствуют свободные трудовые ресурсы, которые можно было бы использовать для обеспечения дальнейшего роста экономики.

Поэтому сегодня важны меры не столько по увеличению спроса на рабочую силу (то есть стимулирование совокупного спроса, улучшение инвестиционного климата, создание новых производства рабочих мест через привлечение инвестиций и прочее), сколько по сглаживанию структурных диспропорций предложения рабочей силы на российском рынке труда. В их числе можно назвать меры по более активному перераспределению рабочей силы в пользу нуждающихся в ней регионов и отраслей путём повышения её географической мобильности.

Список литературы:

1. Брагин В., Осадский В. Оценка естественного уровня безработицы в России в 1994 – 2003 гг.: эмпирический анализ // Вопросы экономики.- 2004.- № 3.- С. 95- 103.

2. Брагин В., Осадский В. Безработица и экономическая активность // Человек и труд.- 2005.- № 7.- С.- 41 -42.

АНАЛИЗ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Васева Е.А. – студентка группы МЭ-42

Щербакова Н.В. – старший преподаватель кафедры ФМ

Алтайский край с начала 1990х годов стал одним из приграничных регионов России и демографическая ситуация здесь является одним из важных факторов безопасности страны. Планы социального и экономического развития региона не могут быть разработаны и научно обоснованы без точного знания состава населения и изменения в нем, без опережающего знания и развития демографической статистики вообще и её отрасли, которая изучает процессы и проблемы воспроизводства в частности. С начала 90х годов демографическое развитие Алтайского края, как и России в целом, вступило в период острого кризиса, охватившего все стороны движения населения.

Основными процессами, характеризующими естественное движение населения, являются рождаемость, смертность и естественный прирост населения.

Рождаемость – процесс деторождения в совокупности людей, составляющих поколение или в совокупности поколений. Информация о рождаемости получается из различных источников демографической статистики: переписи населения, текущего учета рождения специальными учреждениями, выборочных обследований населения. Рождаемость может быть описана с помощью системы качественных и количественных характеристик, абсолютных и относительных показателей.

Наиболее распространен общий коэффициент рождаемости (отношение числа живорожденных детей к соответствующей численности населения.) Коэффициенты рождаемости за период 2000-2004гг. составляют 9,3‰, 9,54‰, 10,26‰, 10,76‰, 10,74‰ соответственно. Общие коэффициенты рождаемости менее 16‰ считаются низкими, с 16 до 24‰ – средними, с 25 до 29‰ – выше средних, с 30 до 39‰ – высоким, а 40‰ и более – очень высокими.

Анализ коэффициентов рождаемости показывает, что в Алтайском крае за период с 2000 по 2004 год прослеживается тенденция к росту рождаемости, хотя данные коэффициенты являются низкими (менее 16‰).

Уровень рождаемости не только является фактором депопуляции, а является и самостоятельной демографической проблемой. Алтайский край, даже по меркам развитых стран, характеризуется уникально низкой рождаемостью. Сложившийся в крае уровень рождаемости находится ниже черты простого воспроизводства. В Алтайском крае устанавливается отчетливая тенденция перехода к однодетной семье. Для простого воспроизводства населения необходимо, чтобы на каждую женщину (15-49 лет) приходилось не менее двух детей. Доля семей с числом детей 3 должна составлять не менее 60% общего количества семей. Наряду со снижением частоты деторождения отмечается тенденция постепенного увеличения среднего возраста матерей, в том числе и при рождении первого ребенка.

Падение уровня рождаемости в крае происходит на фоне продолжающегося роста смертности. Смертность – процесс вымирания населения. Процесс вымирания поколения зависит от большого числа биологических и социальных факторов смертности: природно-климатических, генетических, экономических, социальных, культурных, политических и т.д. По-разному сочетаясь между собой, факторы смертности обуславливают непосредственную причину смертности.

Основным показателем, измеряющим уровень смертности населения вне зависимости от его численности, является коэффициент смертности (отношение общего числа умерших в течение некоторого периода к средней численности населения), поскольку он дает полное представление об интенсивности и динамике процесса смертности. Коэффициенты смертности за период 2000-2004гг. составляют 14,25‰, 14,62‰, 15,65‰, 15,82‰, 15,7‰ соответственно.

Значительные повышения уровня смертности начинается с возраста 50 лет (с 9,3 промилле в возрасте 45-49 лет до 14,3 промилле в возрасте 50-54), в последующих возрастах рост уровня смертности происходит по нарастающей.

Важно отметить, что наибольший рост смертности в настоящее время приходится на наиболее перспективные для рождаемости возраста (20-34 года). У женщин наибольший рост смертности приходится на 25-34 года – группы, в которых наметился наибольший подъем рождаемости.

В структуре смертности по основным классам причин ведущее место занимают смерти от болезней ССС (697,3 промилле), второе место от новообразований (211,7 промилле). За последнее десятилетие вновь выросла смертность от инфекционных и паразитарных заболеваний (с 19,9 до 36,7 случаев на 100 тыс. человек). Значительно увеличилась смертность от несчастных случаев, отравлений и травм (по 182,3 до 191,7 смертей на 100 тыс. человек). Вероятность умереть от этих причин у мужчин в 4 раза превышает аналогичный показатель в развитых странах. Последствием катастрофически высокого уровня смертности является падение продолжительности жизни населения до самого низкого за весь послевоенный период: для мужчин 57,2 года и 69,8 лет для женщин.

Анализ рождаемости и смертности не дает полной информации о процессе естественного движения населения. Для того, чтобы сделать вывод о том увеличивается ли общее число населения и каковы тенденции его воспроизводства необходимо проанализировать естественный прирост населения (абсолютная величина разности между числом родившихся и числом умерших за определенный промежуток времени).

Так как число умерших превышает число родившийся, естественный прирост населения отрицателен. Наблюдается естественная убыль населения, которая составила в 2000 году 13139, в 2001 – 13420, в 2002 – 14139, в 2003 – 13167, в 2004 – 12841 человек.

По темпам и величине естественной убыли Алтайский край в Сибирском федеральном округе занимает второе место после Кемеровской области, соответственно 12841 (родившихся – 27736, умерших – 40577) и 20692 (родившихся 30542, умерших 51234).

Усиливается деформация возрастной структуры населения. На начало 2000 года доля пенсионеров в общей численности населения составляла 27%, что превышает среднероссийские показатели. Каждый четвертый житель края – пенсионер. Пожилые люди старше 60 лет – самая быстрорастущая группа населения. Ведущей тенденцией в изменении половозрастной структуры населения стало его стремительное старение. При этом данный процесс в крае происходит не за счет повышения продолжительности жизни, и как следствие увеличения доли пожилых людей, а за счет быстрого сокращения удельного веса молодежи. Доля населения моложе трудоспособного возраста (до 15 лет) снизилась с 26% в 1990 году до 20% в 2000 г. При этом удельный вес возрастов старше трудоспособного возраста вырос с 19% в 1990 году до 20% в 2000г.

Важным показателем демографической нагрузки является структура данного объекта исследования. В 2000 году удельный вес детей в демографической нагрузке составил менее 46% - 283 ребенка на 1000 трудоспособных (1989 г. - 54% или 409 детей на 1000 трудоспособных), а удельный вес пенсионеров соответственно возрос почти до 55% (1989 г. - 46% или 320 на 1000). Данные изменения свидетельствуют о самых неблагоприятных перспективах для населения края в социально-экономическом отношении.

Однако, наиболее опасным для дальнейшего демографического развития Алтайского края являются высокие темпы сокращения доли детского населения. В начале 2000 года доля детей до 5 лет сократилась почти в два раза – 4,3%, в сравнении с 1990 годом – 8,4%. Происходит формирование регрессивной возрастной структуры, предопределяющей долговременные негативные тенденции в развитии населения, способные уже в ближайшем будущем привести регион к демографической катастрофе.

По прогнозу Госкомстата РФ, к концу 2015 года население Алтайского края уменьшится на 239 тысяч человек. Произойдут изменения в возрастной структуре населения и, соответственно, в составе трудовых ресурсов. К 2005 году уменьшится число детей, воз-

растет число пожилых людей, достигнет пика численность населения трудоспособного возраста. Уменьшение демографической нагрузки будет способствовать снижению социальных ресурсов. К 2010 году на фоне увеличения лиц старше трудоспособного возраста произойдет уменьшение численности населения рабочих возрастов, что приведет к увеличению демографической нагрузки.

Отрицательное явление в демографическом развитии окажут неоднозначные влияния на экономику и социальное развитие края.

Демографические показатели служат базой для экономических оценок: распределения трудовых ресурсов, производства товаров, жилищного строительства, развития здравоохранения, образования и т.д.

Таким образом, современный демографический кризис и длительная стагнация неблагоприятных демографических процессов представляют угрозу национальной безопасности России, перспективам её дальнейшего социально-экономического развития и требуют принятия экстренных мер как на федеральном, так и на краевом уровнях

Литература:

1. Алтайский край в цифрах 1999-2003»: Стат. сб. /Территориальный орган Федеральной государственной статистики по Алтайскому краю. - Б., 2004.

2. Статистический Бюллетень/ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю (Алтайкрайиздат). – Б., 2005

«Российский статистический ежегодник» Федеральная служба гос. статистики. Официальное издание. М., 2004

ВНУТРЕННЯЯ МИГРАЦИЯ В РОССИИ И СТРАНАХ СНГ

Вашкевич М.М. – студентка группы ФК-41

Юсан И.П. – старший преподаватель кафедры ФМ

Внутренняя (межрегиональная) миграция в текущий период оказывает сильное воздействие на динамику численности и состава населения в современной России. По своим масштабам она в несколько раз превосходит внешнюю (международную): только регистрируемая внутренняя миграция в 1989 – 2004 гг. составила 46,5 млн. человек. Именно внутренняя миграция играла в последние 15 лет решающую роль в сокращении численности населения Севера и Востока страны. Вот уже полтора десятилетия в России действует новая схема территориального перераспределения населения, получившая название «западный дрейф». Население страны теперь движется с востока на запад — из недавно обжитых и малонаселенных территорий Зауралья в староосвоенные регионы центральной и южной частей Европейской России. Осознать масштабы этого движения, его динамику можно путем рассмотрения ситуации в крупных частях страны. Европейская принимающая зона за счет миграции из других частей страны в 1991 – 2003 годах получила 1,9 млн. человек. Потоки мигрантов прибывали с трех направлений: Европейский Север и Республики Северного Кавказа дали по 20% миграционного прироста, а восток страны — 60%. Восточная отдающая зона за вышеуказанный промежуток времени отдала на запад 1,1 млн. человек, из которых 78% расселились в европейской принимающей зоне, 22% — на Урале и в Западной Сибири. Миграционный обмен между Европейским Севером, республиками Кавказа и восточной отдающей зоной, конечно же, существует, но он не ведет к существенному перераспределению населения, т.к. имеет фактически нулевой баланс. Все без исключения регионы Европейской принимающей зоны в начале 1990-х годов стали привлекательными как для внешних, так и для внутренних мигрантов. Однако в последние годы мощность потока стала ослабевать. Если в 1990-х годах регионы этой зоны получали по 160 тысяч человек миграционного прироста ежегодно, то в 2001—2004 гг. — менее чем по 100 тысяч. Соответственно, на 100 и 60 тысяч ослабевает приток, обеспечиваемый западным дрейфом. Получается, что с общим сокращением миграционной активности населения уменьшается и перераспределительная роль внутренней миграции, по

крайней мере на уровне крупных частей страны. За 1991—2003 годы население Европейского Севера только за счет внутрироссийской миграции сократилось на 10%, причем почти все потери обусловлены выездом в европейскую принимающую зону. Наиболее активно северяне выезжают в Санкт-Петербург и Ленинградскую область, затем — в Москву. Миграция из республик Южного федерального округа в равнинное Предкавказье и Центральную Россию имела место уже давно. Республики Северного Кавказа за рассматриваемый период теряли население главным образом в обмене с равнинным Предкавказьем: более четверти получил Ставропольский край, более половины — другие регионы Юга. Мигранты из названных республик выезжают также в Центр и Приволжье, а на Урал, в Сибирь и на Дальний Восток пришлось только 8% миграционных потерь региона. Урал и Западная Сибирь: данная зона отдавала население только западной принимающей зоне — более 300 тысяч человек за 1991 – 2003 годы. Компенсация потерь на 80% обеспечивалась за счет миграции из восточной отдающей зоны. К лидерам относятся Красноярский край — самый западный в данной зоне, который собирает население со всех регионов, расположенных к востоку от него. За ним следует Иркутская область, которая отдает население только Красноярскому краю, но собирает мигрантов из всех других регионов. Приморский, Хабаровский (с Еврейской АО, ранее подчиненной ему административно) края и Амурская область получают население из северных регионов округа, а также из Читинской области. За счет регионов, расположенных в отдающей зоне, Иркутская область в 1991–2003 годах компенсировала почти половину оттока на запад; Красноярский и Хабаровский края — более 20%, Амурская область и Приморский край — 10—15%. Однако если Красноярский край рассматривать вместе с Хакасией, ранее ему административно подчиненной, то компенсация составит более 50%. Настоящий полюс миграционного оттока образуют Якутия, Магаданская область, Чукотский АО, Сахалинская область, Камчатская область с Корякским АО. Сельско-городская миграция: миграция из сельской местности в города — второй, наряду с межрегиональной миграцией, генеральный тренд миграции в России. Кризис деурбанизации особенно сильно ударил по городам Севера, Сибири и Урала. В целом российское село только за 1991—1995 гг. благодаря миграции получило почти 1 млн человек (главным образом за счет миграции из стран СНГ и Балтии, которая в то время более интенсивно перераспределялась в сельскую местность), впоследствии миграционный прирост существенно сократился, а с 2001 г. вновь стал отрицательным. Несмотря на некоторые новые тенденции в динамике городского и сельского населения, процесс урбанизации в России все же, видимо, продолжается. Доля горожан — после некоторого снижения в 1990-е гг. — стабилизировалась на уровне 73%, причем, по данным текущего учета, удельный вес проживающих в городах возрос до 90% (еще 10% живут в поселках городского типа). Доля жителей небольших городов постоянно снижается, а доля городского населения, сконцентрированного в больших и крупнейших городах, увеличивается (таблица 1.3.9). В 2002 г. в городах с числом жителей 100 тыс. и более проживало 64,2% городского населения. По мере того как стала падать интенсивность западного дрейфа (и в части иммиграции из стран СНГ, и в части перемещения населения внутри РФ), число регионов с отрицательной нетто-миграцией стало расти. К 2003 году восстановилась картина конца 1980-х годов: из 45 староосвоенных регионов теряли население 15 регионов, в т.ч. 28 — во внутренней миграции. В последние годы ухудшилась миграционная ситуация для Урала и Западной Сибири. В 2001—2004 годах эти регионы уже не смогли компенсировать отток на запад за счет подпитки с востока и многие из них стали терять население во внутрироссийском обмене. В отличие от внешней миграции, адекватность текущего учета внутренней миграции можно охарактеризовать как удовлетворительную, хотя она крайне не одинакова в разных регионах. Как показала перепись населения 2002 года, основные проблемы с учетом населения существуют в крупнейших городах (прежде всего Москве и Санкт-Петербурге), ряде регионов юга страны (Краснодарский край, Ростовская область) и в регионах севера Сибири и Дальнего Востока. В последних существенно недоучитываются выбытия. Особую роль в изменении численности

населения в России оказала миграция из стран СНГ и Балтии. Нетто-миграция России со странами СНГ и Балтии, 1989 – 2004 гг. (тыс. человек):

Страны	1989-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2004
Западные страны	19,5	96,8	296,6	83,8
Белоруссия	18,7	-11,7	-14,8	-2,8
Молдавия	2,9	39,3	39,1	26,8
Украина	-2,1	69,2	272,3	60,5
Закавказье	125,0	565,0	292,5	63,7
Азербайджан	89,7	195,7	103,1	14,4
Армения	10,0	119,9	80,2	20,7
Грузия	25,3	249,4	109,2	28,6
Средняя Азия	190,4	939,9	369,1	189,2
Киргизия	26,2	229,0	44,0	44,7
Таджикистан	47,0	227,6	87,1	22,4
Туркмения	9,7	57,9	58,4	22,9
Узбекистан	107,5	425,4	179,6	99,3
Казахстан	98,4	748,6	748,7	170,4
Страны Балтии	16,4	190,9	31,9	6,5
Латвия	6,4	91,4	18,3	3,8
Литва	6,1	42,8	3,9	1,6
Эстония	3,9	56,7	9,7	1,0
Всего	449,7	2541,2	1738,8	514,3

В условиях сильнейшего социально-экономического кризиса и вооруженных конфликтов Россия сыграла роль общего дома практически для всех народов бывшего СССР. По данным текущего учета, население России за 1989 – 2004 гг. только за счет миграции увеличилось на 3,4 млн. русских, по оценкам на основании данных переписи — более чем на 4 млн. человек (без учета смены идентичности в пользу русских — до 1,5 млн. человек. По среднему варианту прогноза, подготовленному НИИ статистики, с 1999 по 2016 г. из стран СНГ в Россию переедет около 4 млн. человек.

Список литературы:

1. Вишневецкий А. Г., Андреев Е. М., Трейвиш А. И. Перспективы развития России: роль демографического фактора. М.: ИЭПП, 2003. С.28—37.
2. Официальный сайт Всероссийской переписи населения 2002 года: <http://www.perepis2002.ru/itogi/index.html?id=39.htm>
3. Мкртчян Н. Миграция и средства массовой информации: реальные и мнимые угрозы // Космополис. 2003. № 3 (5)
4. Вопросы статистики 2005

МСФО КАК СРЕДСТВО ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Головинова А.В. – студентка группы ФК-31

Кузьмичева Е.В. – старший преподаватель кафедры ФМ

Сегодня в условиях интернационализации мировой экономики, глобализации рынков капитала бухгалтерский учет является одним из средств международного общения. Интеграция российского бизнеса в мировую экономику, поиск новых рынков сбыта продукции российского производства, создание условий для привлечения иностранных инвестиций в страну, присоединение России к ВТО — все эти процессы диктуют необходимость и актуальность изучения и использования в экономическом общении универсального языка, понятного миру — международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

МСФО представляют собой систему рекомендаций, направленных на установление общих правил, составления и представления финансовой отчетности по группе взаимосвя-

занных организаций. МСФО приводят все наработки - корпоративное управление, финансовый менеджмент - к общему знаменателю, к формату, который может быть принят бизнес-сообществом в любой стране мира.

Переход на МСФО в нашей стране начался сравнительно недавно (с 2004 года), однако при этом МСФО использовали лишь организации, постоянно работающие с иностранными инвесторами. С 2010 же года переход на МСФО будет осуществляться в обязательном порядке для всех российских организаций. Поскольку официально утвержденного, опубликованного и доступного русского перевода по применению МСФО у нас в стране пока нет, данная тема является еще недостаточно проработанной, новой и вызывающей интерес.

Механизм составления отчетности по МСФО в России.

На предприятии по данным бухгалтерского учета, составленного по стандартам РПБУ, берутся активы и обязательства, принимаемые к учету в соответствии с МСФО. Такие активы и обязательства подвергаются переоценке и включаются во вступительный баланс вместе с необходимой дополнительной информацией, в том числе активами и обязательствами предприятий, признаваемых дочерними или зависимыми в соответствии с МСФО, имуществом, на которое организация может претендовать, создаваемые резервы.

Уставный капитал организации, как правило, не подвергается корректировке, а все завышения активов над пассивами относятся на нераспределенную прибыль.

После завершения вступительного баланса – данный документ покажет реальное соотношение активов и обязательств по МСФО, можно осуществлять переход на МСФО. Данный вступительный баланс будет входящим остатком отчетности по МСФО.

Для представления отчетности МСФО далее необходимо аккумулировать данные посредством использования одного из трёх вариантов:

I Вариант – процесс конверсии (метод параллельного, двойного ведения учета) - это ведение двух баз данных одновременно: по российским стандартам (РСБУ) и МСФО. Обычно такой учет ведется в специальной программе. При занесении операции проводки попадают как в базу российского учета, так и в базу МСФО.

II Вариант – весь отчетный период отражаются отклонения бухгалтерского учета по РСБУ и МСФО. При составлении отчетности такие отклонения корректируют её показатели.

III Вариант – процесс трансформации (метод корректировки предшествующих периодов)- это процесс подготовки отчетов по МСФО на заданную дату путем внесения корректировок в статьи российской отчетности для приведения их в соответствие с требованиями международных стандартов. Трансформация не требует обязательного наличия специализированных программ и может проводиться с использованием электронных таблиц, например MS Excel.

Вывод: Выбор того или иного варианта зависит от кадровых и технических возможностей компании. Каждая организация сама выбирает один из данных вариантов, учитывая преимущества и недостатки вариантов формирования отчетности по МСФО.

Первый вариант (конверсия) является более трудоемким и дорогостоящим, организации необходимо одновременно вести три учета (налоговый, бухгалтерский, учет по МСФО). Данный вариант осуществляется только сотрудниками компании с привлечением внешних специалистов, а также требует реорганизации многих подразделений в компании. Однако преимуществом такого способа являются отсутствие работы по составлению итоговой отчетности по МСФО, точность и оперативность финансовой информации, предоставление текущей финансовой информации на постоянной основе.

Второй вариант (отражение отклонений) упрощает работу по составлению отчетности по МСФО, однако возникает необходимость вести дополнительные подсчеты в течение года.

При использовании третьего варианта (трансформации) компании не требуется изменений в организационной структуре компании, поскольку трансформация отчетности

осуществляется независимыми внешними специалистами. Кроме того, стоимость данного варианта может быть заранее определена и внедрение может быть выполнено быстро. К недостаткам такого способа можно отнести большую трудоемкость и меньшую точность подсчетов. Финансовые отчеты составляются на определенную дату, вследствие чего не возможно провести текущее сопоставление данных по МСФО и РСБУ. Финансовая отчетность в соответствии с МСФО можно представить только после отчетности, составленной в соответствии с РСБУ. Как показывает практика, в большинстве случаев предпочтение отдается именно этому варианту формирования отчетности по МСФО.

Отличия МСФО от РСБУ.

В настоящее время РСБУ не отвечают современным требованиям к качеству информации, необходимой пользователям финансовой отчетности. Как правило, картина финансового положения предприятия в соответствии с российскими стандартами является более оптимистичной, чем в соответствии с МСФО.

Таким образом, отличия между МСФО и РСБУ весьма значительны. Основные из них проявляются в:

- предоставлении различного объема информации о деятельности предприятия.
- определении значимости между экономическим содержанием и правовой формой.
- отражении затрат.
- количестве пользователей.
- оценке активов.
- формировании резерва.
- методах начисления амортизации.
- сроках использования НМА.
- методах списания МПЗ.

Преимущества МСФО:

– Читаемость отчетности, удобство для пользователя, не имеющего специальных знаний о российской банковской отчетности вследствие перевода наших данных на международный язык финансовой отчетности.

– МСФО позволяет сопоставить российские и иностранные организации, что повышает их конкурентоспособность вследствие присвоения международного кредитного рейтинга.

– Предоставление объективной, полной, достоверной и своевременной информации о результатах деятельности компании, которая требуется инвесторам, без использования дополнительных процедур оценки активов предприятия.

– Привлечение иностранных инвестиций и как следствие снижение затрат на привлечение капитала.

– Улучшение качества управленческой финансовой отчетности. Международные стандарты дают возможность принимать экономически обоснованные управленческие решения, т.к. снабжает пользователей информацией не только о прошлом и настоящем, но и о будущем.

– Трансформированная финансовая отчетность позволяет дочерним компаниям с иностранными инвестициями сразу же предоставлять данные для включения в консолидированную отчетность материнских компаний.

– Получение отчетности в текущем режиме, а не только на годовые или полугодовые даты.

– Уменьшение издержек на анализ отчетности.

Недостатки:

– Ориентация стандартов на составление финансовой отчетности, а не на учет хозяйственных операций, ведение бухгалтерской отчетности.

– Значительные затраты на переход на МСФО.

- МСФО ориентированы только на коммерческие предприятия, созданные и существующие для получения прибыли
- Отсутствие отраслевой специфики, недоработка индустриальных стандартов по добывающей промышленности, в том числе по нефтегазовой отрасли.
- Низкая оперативность отчетности по МСФО, что снижает ее ценность.
- Консолидация на уровне материнской компании может скрывать риски, связанные со структурой группы.
- Обобщенный характер стандартов, предусматривающий достаточно большое многообразие в методах учета. Отсутствие четких рекомендаций, в МСФО записаны только основные принципы. Очень многое зависит от профессионального суждения составителя отчетности.

- Страновые особенности.

Проблемы внедрения МСФО в России.

- Сейчас мало специалистов, которые могут готовить отчетность по МСФО.
- Обновления МСФО доносятся медленно до конечного пользователя. Необходима инфраструктура применения МСФО, а также официально утвержденный русский перевод, который был бы опубликован и широко доступен.
- Дополнительные трудовые затраты, необходимость ведения «двойного учета» по РСБУ и МСФО
- Большинство иностранных аудиторских компаний, входящих в “большую четверку” применяют стандарты гиперинфляции при переводе российской отчетности на МСФО, что приводит к значительному снижению размеров капитала, так как до 2002 года, наша экономика была еще гиперинфляционной.
- Компаниям придется постоянно делать выверки между МСФО и РСБУ для всех периодов, пока будет готовиться российская отчетность.

В заключение хочется отметить, что, несмотря на некоторую сложность и затратность внедрения МСФО в России сегодня, данный процесс имеет множество положительных моментов как для экономики страны в целом, так и для отдельных компаний. Переход к МСФО позволит российским компаниям повысить доверие иностранных инвесторов за счет повышения прозрачности и надежности финансовых отчетов, а также сопоставимости их с теми, которые применяются в западных компаниях. Внедрение МСФО поможет продукции российского производства стать более конкурентоспособной и укрепить свое положение на мировых рынках. Что касается отдельных компаний, то информация, содержащаяся в отчетности, составленной по МСФО, позволит ее собственникам провести оптимизацию затрат, скорректировать в случае необходимости дивидендную политику, наиболее эффективно управлять стоимостью компании.

СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Гринько О.В. – студентка группы ПИЭ-31

Кузьмичева Е.В. – старший преподаватель кафедры ФМ

Коммерческий риск состоит в возможном снижении, потере доходов предприятия из-за действий, решений в условиях неопределенности, недостатка информации о состоянии рынка. Причинами коммерческого риска могут быть снижение объема продаж товаров (работ, услуг) вследствие изменения конъюнктуры или других обстоятельств, повышения закупочной цены товаров, повышение издержек обращения и др. Существуют обеспечительные меры по минимизации негативных последствий коммерческих рисков для организаций.

При исполнении договора одной стороной, подписавшей его, в то время как другая сторона его исполнила, могут возникать сомнительные и безнадежные долги. Сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком в случае, если

она не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией. Безнадежным, нереальным к взысканию долгом перед налогоплательщиком, по которому истек установленный срок исковой давности, а также долг, по которому в соответствии с гражданским законодательством прекращено вследствие невозможности его исполнения на основании акта государственного органа или ликвидации организации.

Способами минимизировать риск неисполнения договора контрагентом являются: получение залога, поручительство третьего лица, банковская гарантия, вексель.

Эти меры защиты от коммерческих рисков вносят предупреждающий характер.

В качестве залога могут выступать вещи, имущественные права, результаты интеллектуальной деятельности и даже целые предприятия (как имущественные комплексы). Для залогодержателя наиболее важным видом залога является недвижимое имущество: земельные участки, предприятия, жилые дома и другие строения.

Условие о залоге может быть включено в текст основного договора (купли-продажи, услуг, подряда и пр.). Но может быть заключен и отдельный договор или приложение к основному договору. Договор о залоге недвижимого имущества заверяется нотариально, а договор о залоге движимого имущества может быть заключен в простой письменной форме и не требует нотариального заверения.

В силу банковской гарантии (страховая или кредитная организация) дает по просьбе другого лица (принципала) письменное обязательство уплатить его кредитору (бенефициару) в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму по представлении бенефициара письменного требования о ее уплате.

Этот вид обеспечения обязательств – самый надежный и предпочтительный для организации-бенефициара, желающего минимизировать свои коммерческие риски. Учет банковских гарантий и ведется на забалансовом счете 08 «Обеспечение обязательств и платежей полученные».

По договору поручительства поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательств полностью или в частности. Договор поручительства также как и банковская гарантия является односторонней сделкой: обязательство с момента его заключения появляется только у поручителя. Как правило, такие договоры применяются для минимизации коммерческих рисков при заключении договоров купли-продажи, поставки с отсрочкой платежа. Договоры поручительства обязательно составляются в письменной форме.

Помимо договора поручительства основное обязательство может обеспечиваться иными способами, например залогом. В этом случае кредитор вправе обратиться с требованиями к поручителю либо залогодателю в любой последовательности или ко всем сразу. Организация, желающая минимизировать коммерческий риск, при заключении договора поручительства должна обратить внимание на то, какой объем ответственности возлагается на поручителя: полный объем (вся сумма долга, убытки, проценты за пользование займом, издержки, связанные с получением долга) или частичная ответственность (не предусмотрен ли возврат только основной суммы долга без учета процентов, предполагается ли ответственность за убытки и пр.).

При применении вексельных расчетов с целью минимизации коммерческих рисков необходимо помнить, что этот способ имеет существенный недостаток – у векселедателя может не быть в наличии достаточных средств для покрытия всех требований кредитора, а также обращение к нотариусу не освобождает кредитора от возможного судебного разбирательства, а процедура протеста векселя не бесплатна (требуется оплата тарифа).

Если предупреждающие меры были приняты, а контрагент отказался от своих обязанностей по договору (в силу любых причин), следовательно, избежать риска не удалось. Уступка права требования позволяет минимизировать риски потерь и убытков от неплатежей, избавить организацию от участия в продолжительном судебном процессе. Уступаемые права переходят к новому кредитору в том объеме и на тех условиях, которые су-

ществовали к моменту перехода права. Первоначальный кредитор (цедент) утрачивает все права по сделке, которые переходят новому кредитору (цессионарию). Основанием уступки права требования является договор между цедентом и цессионарием. Для перехода прав к новому кредитору согласия задолжника получать не нужно. Стороны договора цессии обязаны лишь письменно уведомить его о смене кредитора.

Под неустойкой (штрафом, пеней) понимается определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан заплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности при просрочке исполнения. Взыскание неустойки признано способом защиты гражданских прав путем возникновения материальной (имущественной) ответственности должника. По требованию об уплате неустойки кредитор обязан доказывать причинение ему убытков. Неустойка, условия оплаты по которой определены в самом договоре об исполнении обязательства, считается договорной. Наряду с договорной неустойкой предусмотрена возможность кредитора требовать уплаты неустойки, установленной законом. Неустойку следует отличать от убытков, которые должник должен возмещать кредитору в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств.

Стремительный переход к рыночным отношениям, произошедший в России в конце прошлого века, остро поставил проблему надлежащего исполнения хозяйствующими субъектами своих обязательств. Ставшая массовой практика неисполнения договоров в условиях низкой правовой грамотности и отсутствия надлежащей судебной защиты привела на грань банкротства многие предприятия и нанесла значительный ущерб отечественной экономике. Поэтому существенно возрос интерес к различным способам обеспечения исполнения обязательств. Среди способов обеспечения исполнения обязательств выделяют общие и специальные. К специальным относят такие способы, которые могут применяться лишь в определенных видах обязательств, неотделимы от конкретных отношений. Общие способы обеспечения могут применяться сторонами в различных обязательствах. ГК РФ относит к таким способам: неустойку, залог, удержание имущества должника, поручительство, банковскую гарантию, задаток. Перечень способов обеспечения, содержащийся в п.1 ст.329 ГК, не является исчерпывающим. Законом или договором может предусматриваться использование и других мер, направленных на обеспечение исполнения обязательств. В договоре могут предусматриваться и не указанные в законе способы обеспечения исполнения соответствующих обязательств. Главное, чтобы соответствующие условия договора не противоречили императивным нормам гражданского законодательства.

РЕИНЖИНИРИНГ ФИНАНСОВЫХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Гуляева А.С. - студентка группы ФК-11

Чубур О.В. – к.э.н., доцент кафедры ФМ

За последнее десятилетие холдинги как прогрессивная форма организации бизнеса, позволяющая значительно повысить его устойчивость и конкурентоспособность, получили широкое распространение в России. Подобная схема собственности порождает огромное число вопросов и вариантов развития. Одна из самых сложных и многомерных проблем для холдинга – это проблема организации финансового управления.

Большинство холдинговых компаний сегодня построены по функциональному принципу и уровням иерархии. В них решаются вопросы централизации, создаются новые подразделения и отделы, меняется набор функций каждой службы, и большинство менеджеров убеждены, что это не только самый естественный и эффективный, но и вообще единственный способ организации. В то же время, так широко используемое функциональное управление порождает множество трудностей. Различные функциональные структуры часто имеют очень узкий взгляд, ограничивающийся рамками своего отдела. Кроме того, существует порой разрушительная конкуренция между функциональными

структурами. Обмен информацией также часто в значительной степени тормозится из-за чрезмерной приверженности бюрократическим привычкам передавать сообщения вверх по цепочке начальнику функционального отдела для того, чтобы передать их начальнику другого функционального отдела и затем там уже спустить вниз по цепочке. И это вместо того, чтобы передать информацию напрямую нужному получателю. Организационные проблемы, порожденные природой межфункционального общения, очевидны. Подобная структура не позволяет повышать эффективность финансового управления холдингом. Кроме того, часто встречается ситуация, когда функции не выполняются, дублируются либо накладываются друг на друга в процессе функционирования предприятия. Следовательно, функциональная организация финансового управления в холдинге не отвечает требованиям внутренней и внешней среды и требует усовершенствования.

Попытки реорганизации финансового управления в большинстве случаев не дают положительных результатов. Одна из причин неудач кроется в том, что менеджмент опирается на старые, изжившие себя методы управления, в то время как внешняя среда предлагает новые, и, как показывает опыт внедрений, более эффективные подходы к трансформации систем управления. Одним из таких методов является реинжиниринг финансовых бизнес-процессов. В основе него лежит препроецирование взглядов с классически используемых функций на бизнес-процессы.

Все предприятия, занимающиеся производством и реализацией товаров или услуг, можно рассматривать как производственные системы. Такие системы потребляют ресурсы, преобразуют их и в результате получают продукт - товары или услуги. Эта производственная цепочка представляет собой набор процессов, в их рамках осуществляются определенные действия, которые приводят к достижению результата и, таким образом, целей организации. Функциональная организация характеризуется статичными элементами, такими как функции, оргструктура, регламенты. Процессная же динамична. Несмотря на это, между ними существует тесная взаимосвязь: конкретные действия в рамках процессов выполняют сотрудники, находящиеся в различных функциональных подразделениях. Связь эта устанавливается через регламентные документы - Положения о службах, о подразделениях и должностные инструкции. В них, с одной стороны, определяется функциональный состав и распределение функций между подразделениями и сотрудниками, а с другой, в описании процессов устанавливается четкая последовательность действий конкретных сотрудников по выполнению ими своих функциональных обязанностей.

Бизнес-процесс — это операция, включенная в систему операций, целью которой является производство и поставка услуг/товаров операциям, входящим в систему, а также другим системам [4].

Деление всей совокупности бизнес-процессов на производственные и финансовые весьма условно, так как в одном и том же бизнес-процессе могут участвовать одновременно производственные подразделения и финансовая служба. Часто имеет место ситуация, когда финансовый департамент отвечает за большую часть бизнес-процесса.

Для выделения бизнес-процессов необходимо четко определить их границы и назначить владельцев. Существуют три основных признака, определяющие границы бизнес-процессов [4]:

- 1) по виду деятельности (схожие функции);
- 2) по результату деятельности (продукту);
- 3) по добавленной ценности для клиента.

Вне зависимости от используемого подхода «финансовые» бизнес-процессы или бизнес-процессы финансового менеджмента являются вспомогательными, обслуживающими, вторичными. Их задача — помочь функциям продаж, производства, логистики, снабжения, администрации генерировать максимум прибыли, рационально используя активы компании. Бизнес-процессы финансового управления – это процессы управляющей системы, поэтому в целом состав этих процессов (планирование, организация, управление, мотивация и контроль) характерен для любого вида менеджмента. В то же время специ-

фика этих бизнес-процессов определяется конкретным объектом финансового менеджмента. В состав основных финансовых бизнес-процессов входят [1]:

1. Разработка финансовой стратегии предприятия.
2. Осуществление финансового планирования деятельности предприятия по основным ее направлениям.
3. Создание организационных структур, обеспечивающих принятие реализацию управленческих решений.
4. Формирование эффективных информационных систем, обеспечивающих обоснование альтернативных вариантов управленческих решений.
5. Осуществление анализа различных аспектов финансовой деятельности предприятия.
6. Разработка действенной системы стимулирования реализации управленческих решений.
7. Осуществление эффективного финансового контроля за реализацией принятых управленческих решений.

Любой финансовый бизнес-процесс целесообразно рассматривать в разрезе видов деятельности организации. Для такого анализа всю совокупность бизнес-процессов объединяют в 3 группы [2]: операционные бизнес-процессы, финансовые бизнес-процессы, инвестиционные бизнес-процессы.

Помимо выделения бизнес-процессов по видам деятельности, принято группировать их по кругу решаемых задач:

- стратегические бизнес-процессы;
- оперативные бизнес-процессы;
- диспозитивные бизнес-процессы.

Идея управления процессами впервые получила отражение в система Всеобщего качества (Total Quality). Позднее М. Хаммером и Дж. Чампи была разработана теория реорганизации бизнес-процессов, которая определила реинжиниринг как «фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов компании для достижения коренных (существенных) улучшений в ключевых показателях их деятельности - затраты, услуги, качество, темпы» [5].

Реинжиниринг изменяет реконструируемые бизнес-процессы следующим образом [3]:

1. Несколько рабочих процедур объединяются в одну.
2. Исполнители принимают самостоятельные решения.
3. Шаги процесса выполняются в естественном порядке. Реинжиниринг процессов освобождает от линейного упорядочивания рабочих процедур, свойственного традиционному подходу, позволяя распараллеливать процессы там, где это возможно.
4. Процессы имеют различные варианты исполнения. В наше время высокая динамичность рынка приводит к тому, что процесс должен иметь различные версии исполнения в зависимости от конкретной ситуации, состояния рынка и т.д.
5. Работа выполняется в том месте, где это целесообразно.
6. Уменьшается количество проверок и управляющих воздействий.
7. Минимизируется количество согласований.
8. "Уполномоченный" менеджер обеспечивает единую точку контакта, он играет роль буфера между сложным процессом и заказчиком.
9. Преобладает смешанный централизованно-децентрализованный подход.

Реинжиниринг, по сути задуманный как технология, способствующая повышению эффективности организации за счет переопределения бизнес-процессов организации и корректировки или замены используемой в ней бизнес-модели, должен и, что самое главное, может помочь многим российским предприятиям. Совершенствование бизнес-процессов является огромным резервом повышения эффективности деятельности организации.

В процессе осуществления проекта реинжиниринга наиболее значимой проблемой является проблема конфликта в ее различных проявлениях (здесь мы говорим и о конфликте целей, и о конфликтах внутриорганизационных, и о конфликте разрабатываемой структуры и реальных условий хозяйствования). Успех всего проекта в целом во многом будет зависеть от выбранной стратегии и тактики его осуществления и способа разрешения проблемы конфликта. Это особенно касается многоуровневых функциональных структур, какими по сути являются большинство крупных российских холдингов.

Литература:

1. Бородин А.И. Методология и инструментальные средства для проведения реинжиниринга // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. - № 3
2. Волков К.В., Попов Е.В. Современный реинжиниринг // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. - № 4
3. Ойхман Е.Г., Попов Э. М. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационные технологии. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 339.
4. Рубцов С.В. Уточнение понятия "Бизнес - процесс" // Менеджмент в России и за рубежом. - 2001. - №6
5. Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе. — СПб., 2000. — 332.

КОНСАЛТИНГ И АУДИТ. ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ.

Денисова А.А. – студентка группы ФК-22

Ларионова И.А. – старший преподаватель кафедры ФМ

Консалтинг – это профессиональная помощь со стороны специалистов по управлению хозяйством руководителям и управленческому персоналу различных организаций (клиенту) в анализе и решении проблем их функционирования и развития, осуществляемая в форме советов, рекомендаций и совместно вырабатываемых с клиентом решений.

По существу под консалтингом понимается то, что в нашей стране раньше называлось "внедрением науки в производство". Консалтинг осуществляется на коммерческих началах независимыми производителями консалтинговых услуг в условиях конкурентной борьбы. В основном данные услуги предоставляют аудиторско-консалтинговые группы, так как эти два направления: аудит и консалтинг, непосредственно взаимосвязаны. Это предъявляет высокие требования к качеству и эффективности таких услуг и вызывает их ориентированность на интересы клиента.

В странах с рыночной экономикой приглашение профессионалов является престижным свидетельством того, что фирма обладает достаточной деловой культурой, чтобы использовать предлагаемый рынком интеллектуальный капитал в области менеджмента.

Очередной рейтинг аудиторско-консалтинговых групп, ежегодно проводимый авторитетным рейтинговым агентством «Эксперт РА» показал: после пяти лет экспансии в сфере консалтинга аудиторы вновь вернулись к своему основному виду деятельности.

Общий объем выручки 150 аудиторско-консалтинговых групп по итогам 2005 года увеличился на 35% и достиг 19,5 млрд. рублей. Однако главное не в достижении очередного рубежа, а в том, что неожиданно для большинства наблюдателей изменилась структура рынка. Впервые за пять лет темпы роста доходов от аудиторских проверок значительно обогнали консалтинг: 42% за год против 30%.

Впервые тенденция снижения темпов роста консалтинговых услуг была отмечена ровно год назад. Однако тогда многие это восприняли как случайность, вследствие того, что данная тенденция противоречила, практике западных компаний, представленных на российском рынке. Следовательно, можно сделать вывод: тенденция преобладания аудита была обусловлена поведением, прежде всего, российских компаний.

Причин, безусловно, несколько, но основная заключается в том, что в ушедшем году продолжилась тенденция к укрупнению и цивилизации аудиторского бизнеса с целью

концентрации профессиональных ресурсов. Наблюдается целый ряд примеров консолидации профессиональных сил на рынке аудита и консалтинга. Реализуя региональную стратегию, АКГ работают одновременно и на цели взаимовыгодного сотрудничества и на перспективу развития профессии. Соблюдение единых стандартов в работе - это более высокое качество предоставляемых услуг, спрос на которые из года в год только растет. Все эти факторы не могли не сказаться на объеме и стоимости аудиторских услуг.

Другой причиной можно назвать возросшую потребность в услугах отечественных аудиторов со стороны государственных структур и крупного бизнеса. Если раньше они обслуживались компаниями "большой четверки", то после того, как российские аудиторы вошли в международные сети, спрос стал смещаться в их сторону.

В 2005 году при проведении конкурсов на аудит компании и органы власти массово предъявляли качественное требование к претендентам - участие в авторитетном рейтинге, причем зачастую - присутствие в десятке лидеров.

Заметный рост и укрупнение компаний обострили и до того жесткую конкуренцию на рынке. По сравнению с прошлым годом порог вхождения в список крупнейших возрос до 10 млн. рублей. При этом 19 новых компаний вытеснили из рейтинга своих менее удачливых коллег.

Еще один фактор, поспособствовавший оживлению аудита - спрос на услуги в области международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Пока он не проявился в полной мере, но уже в 2005г. объем выручки участников рейтинга от предоставления услуг в области МСФО составил 1,3 млрд. рублей. Уже треть компаний списка крупнейших (против 35 в 2005 году) оказывают услуги в этой сфере. А число клиентов, обслуживаемых ими, выросло с 1147 до 1804.

Почти все виды консалтинга, за исключением, оценки, в 2005 году показали снижение темпов роста. Наиболее существенный спад наблюдается в секторе стратегического и финансового консалтинга. Незначительным выглядит рост и таких видов консалтинга, как налоговый и юридический. Однако говорить о том, что спрос со стороны предприятий на эти виды услуг иссяк, пока еще рано. Ведь доля этих секторов в общем объеме рынка осталась почти на прежнем уровне. Так же сдал обороты налоговый консалтинг, несмотря на неиссякаемую потребность клиентов в этих услугах и постоянно меняющиеся запросы с их стороны.

Причиной снижения темпов роста консалтинга является сегодняшний запрос клиента, который связан не столько с советами "как выжить", сколько с желанием получить комплексные решения задач "под ключ".

А вот направление оценочной деятельности, как уже упоминалось ранее, наоборот растет стремительными темпами. В данном случае факторов стремительного развития несколько. Во-первых, это увеличение количества операций российских компаний, связанных с проведением корпоративной политики (слияния, поглощения, выкуп акций, сделки с заинтересованностью и т.д.), что влечет необходимость проведения оценки, требуемой нормами действующего законодательства. Во-вторых, увеличение количества инвестиционных проектов на строительство, и, как следствие, появление нового сегмента для оценочных услуг - оценка прав и обязательств участников инвестиционных проектов на строительство.

Хотя большинство направлений консалтинга в деятельности АКГ сдают свои позиции, однако не стоит забывать о следующем: крупные АКГ, завершив консолидационные процессы с региональными аудиторами, наверняка получают дополнительные заказы на аудит, которые, как правило, сопровождаются консультационными услугами. Из чего следует, что не за горами тот день, когда мы вновь можем стать свидетелями нового витка роста консалтинга в России.

СТРАХОВАЯ ПРЕМИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ ДМС В СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Жигулин Н.Ю. – студент группы ФК-11
Книга А.С. – к.э.н., доцент кафедры ФМ

Целью моей работы является изучение перспектив развития ДМС как дополнительного источника финансирования здравоохранения с помощью рассмотрения страховой премии по ОМС.

При расчете тарифных ставок по ДМС будем применять классическую методику расчета тарифов в краткосрочных видах страхования, но с некоторыми особенностями. Размер страховой премии, или цена полиса, зависит от вероятности обращения за медицинской помощью, длительности лечения и стоимостью медицинских услуг.

Произведенный расчет показал, что обоснованная тарифная ставка по территориальной программе государственных гарантий оказания населению Алтайского края бесплатной медицинской помощи на 2005 год составляет 44,24%.

Теперь сравним данные, предусмотренные территориальной программой государственных гарантий оказания населению Алтайского края бесплатной медицинской помощи в 2005 году и фактических данных по 2005г. в рамках амбулаторно-поликлинической помощи за счет средств ТФОМС, а также за счет предоставленных субвенций ФФОМС. По этим данным можно сделать следующий вывод, предусмотренное финансирование территориальной программой государственных гарантий оказания населению Алтайского края бесплатной медицинской помощи в 2005 году по амбулаторно-поликлинической помощи за счет средств ТФОМС, была профинансирована на 73,78% (с учетом субвенций) и на 64,48% (без учета субвенций). Это означает, что здравоохранение Алтайского края только по амбулаторно-поликлинической помощи за счет средств ТФОМС была недофинансирована на 35,52%, а с учетом помощи федерального центра на 26,22%. Следовательно, средства, выделяемые на здравоохранение хватает лишь на поддержание материально-технической базы и социальных условий работников здравоохранения, а говорить о дорогостоящих видах лечения и диагностики, применения наиболее современных медицинских технологий, обеспечения комфортных условий лечения уже не приходится. Следовательно, одним ОМС не обойтись тех 2% от ЕСН и субвенций от федерального центра недостаточно, нужны дополнительные источники финансирования, чем и является ДМС.

Мы также произвели расчет тарифной ставки услуги добровольного медицинского страхования амбулаторно-поликлинической помощи по программе амбулаторно-поликлинической помощи и в итоге получили 68,95%, брутто-ставку. Наш расчет был основан на показателях краевой клинической больницы за 2005г.

Но вернемся к ДМС как дополнительного источника финансирования здравоохранения. Предположим, что функций ОМС передали в частную страховую компанию, то из ставки 68,95% мы вычтем 44,24% приходящееся на территориальную программу государственных гарантий оказания населению Алтайского края бесплатной медицинской помощи оставшиеся % тарифа будет приходиться на добровольное медицинское страхование.

В среднем страховая стоимость полиса ДМС на территории Алтайского края составляет 853,92руб. умножаем на тариф 24,71% получает 211 руб. страховой премий (взноса).

Недофинансирования Территориальной программы государственных гарантий оказания населению Алтайского края бесплатной медицинской помощи на 1 жителя в год без учета субвенций ФФОМС составляет 203 руб.

При тарифе 24,71% этот дефицит покрывается до 853,92 руб. в случае наступления страхового случая у застрахованного в 4 раза больше суммы недофинансирования при этом застрахованному нужно будет лишь заплатить 211 руб. страховой премий.

Этих средств будет достаточно для покрытия всех расходов по Территориальной программы государственных гарантий оказания населению Алтайского края бесплатной медицинской помощи, а также что немало важно для развития здравоохранения на территории Алтайского края.

Недофинансирования Территориальной программы государственных гарантий оказания населению Алтайского края бесплатной медицинской помощи на 1 жителя в год составляет 203 руб. при тарифе 24,71% этот дефицит покрывается до 853,92 руб. страховой стоимости или на 100%. Этим средств достаточно для покрытия всех расходов по программе, а также для развития здравоохранения.

При всем при этом полис добровольного медицинского страхования гарантирует застрахованному в дополнение к Территориальной программе государственных гарантий оказания населению Алтайского края бесплатной медицинской помощи:

1. Дополнительные медицинские технологии. Использование современных медицинских методик, а так же альтернативных методов диагностики и лечения, органосберегающие операции, курсовая реабилитация, бальнеологические процедуры, массажи, аппаратное лечение, вакцинация.
2. Дополнительное ресурсное обеспечение. Лекарственное обеспечение по дополнительному формуляру, разовый манипуляционный инструментарий, современные перевязочные и иммобилизирующие материалы, разовое операционное бельё, акушерские наборы.
3. Дополнительные гарантии качества. Ангажирование лучших специалистов, право выбора ЛПУ и врача, экспертный технологический контроль, дополнительная безопасность инвазивных манипуляций.
4. Дополнительный медицинский сервис. Палаты повышенной комфортности, обслуживание на дому, выделение фиксированных часов приема, снижение времени ожидания на приеме к врачу в поликлинике или госпитализации в стационар (т.е. внеочередность), дополнительное больничное питание, сиделка, индивидуальный уход, бытовые и санитарно-транспортные услуги.
5. Дополнительные обязательства при дефектах. Оплата медицинской помощи и (включая лекарственное обеспечение), оказываемой при осложнениях и неблагоприятных исходах и дефектах медицинской помощи.

Список литературы:

1. Федеральный Закон РФ “Об организации страхового дела в РФ” №4015-1 от 27.11.92г. (ред. 10.12.03г.)
2. Федеральный Закон РФ “О медицинском страховании граждан в РФ” №1499-1 от 28.06.91г. (ред. 23.12.03г.)
3. Постановление Администрации Алтайского края №588 от 22.09.05 г.
4. Алтайский край в цифрах. 2001-2005. – Статистический сборник // Госкомстат России. – М., 2005. – 201с.
5. Состояние здоровья населения и деятельность здравоохранения Алтайского края в 2005 году: Статистический сборник

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТРИЧНЫХ МОДЕЛЕЙ (на примере группы предприятий «Интер»)

Иванова М.В. - студентка группы ФК-11
Книга А.С. – к.э.н., доцент кафедры ФМ

В условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации фирмы должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел, но и вырабатывать долгосрочную стратегию поведения, которая позволяла бы им поспевать за изменениями, происходящими в их окружении. Важнейшим фактором успешного выживания в современных рыночных условиях выступает именно стратегическое управление. Разработка финансовой стратегии является частью стратегического управления.

Выбор наиболее эффективных из способов достижения целей финансовой стратегии предприятия с учетом его финансовой и конкурентной позиции осуществляется в процессе принятия стратегических решений. Ученые и практики разработали ряд моделей, которые могут быть полезными при принятии стратегических решений. Многие из этих моделей представлены в виде матриц. На основе матричных методов представляется возможным создать эффективную стратегию, которая обеспечивает оптимальное стратегическое развитие сразу нескольких отдельных бизнес - единиц предприятия.

Это особенно актуально в последнее время, когда наблюдается тенденция децентрализации управления внутри компаний, выделения самостоятельных подразделений и производств. Следовательно, перспективный подход построения стратегии - это ее разработка как эффективной системы, состоящей из отдельных эффективных бизнес - стратегий.

Вышеуказанные факторы и обусловили выбор тематики предлагаемого исследования.

В связи с тем, что Алтайский Край является преимущественно аграрным регионом, развитие сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности играет главную роль в экономике Края.

Одними из крупнейших предприятий - представителей АПК являются предприятия, неформально объединенные в группу предприятий «Интер», которая позиционирует себя как Ассоциация сельхозпереработчиков «Интер». В указанную группу входят следующие предприятия: ООО «АСП «Интер», ООО «Интер - Качество», ООО «Интер - Качество плюс», промышленный кооператив ТД АО «Интер», ООО «Крупяной завод». Высокая значимость данного объединения предприятий для экономики Алтайского края и обусловила выбор группы предприятий «Интер» в качестве объекта исследования.

В структуру Ассоциации «Интер» входит ряд производств: маслобойное, мыловаренное, крупяное производство, цех по производству хлеба и хлебобулочных изделий, цех по выпуску колбасных изделий и мясных деликатесов и другие подразделения.

Ассоциация «Интер» выпускает широкий спектр продукции: крупы, кормосмеси, масла растительные, жмыхи, горчичный порошок, мыло, а также майонез, квас, хлебобулочные изделия, икорную закуску и др. Причем в планах предприятия выведение на рынок новых продуктов, например, безалкогольных напитков.

Учитывая многообразие производимой продукции и планы развития АСП «Интер», можно заключить, что рассматриваемое предприятие придерживается стратегии диверсифицированного роста. Такое «распыление» мощностей, средств имеет как ряд положительных, так и ряд отрицательных черт.

К преимуществам такой стратегии можно смело отнести: расширение рынков сбыта (охватываются различные сегменты рынка, разнообразие клиентов); стабилизация денежного потока; широкий ассортимент выпускаемой продукции способствует снижению рисков от резкого ухудшения экономической ситуации в какой-либо отрасли, внезапного значительного снижения спроса на каком - либо сегменте рынка.

Но при реализации данной стратегии предприятие сталкивается с рядом проблем, большинство из которых следствие того, что любое предприятие действует в условиях ограниченности ресурсов. Невозможно уделять каждому из подразделений (и выпускаемому на нем продукту) внимание в полном - необходимом - количестве. То есть менеджменту необходимо осуществлять перекрестное управление большим кругом подразделений: одновременно управлять фин. потоками, генерируемыми различными подразделениями, эффективно использовать инвестиции и т.д.

Кроме того, при реализации стратегии диверсификации, когда компания занимается производством широкого круга товаров, очевидно, что все эти товары не могут рассчитывать на одинаково высокий спрос: какие - то виды продукции войдут в разряд основных, а какие - то отойдут на второй план. И предприятию следует своевременно вычислить товары, которые не пользуются достаточной популярностью среди покупателей, не приносят значительной прибыли, но отвлекают ресурсы компании.

Итак, перед предприятием неизбежно встает вопрос: в какие виды продукции инвестировать, какие производства расширять, а какие являются нерентабельными, и их следует закрывать?

В предлагаемой работе осуществляется анализ относительно самостоятельных и независимых подразделений Ассоциации «Интер». Данное исследование проводится на предмет рациональности присутствия производств в структуре рассматриваемого предприятия, их рентабельности, эффективности функционирования и дальнейших перспектив развития. Предложенный в работе анализ подразделений проводится на основании результатов построения матриц. В исследовании применены Матрица финансовых стратегий и Матрица Бостонской консалтинговой группы. Использование этих матриц позволяет предприятию адекватно принимать решения о комплексном использовании всех активов и пассивов, осуществлять анализ продуктового портфеля, эффективно им управлять и помогает спрогнозировать «критический путь» организации.

Главная цель - разработать стратегию Ассоциации «Интер» на основе использования вышеуказанных матриц.

Целесообразно более подробно остановиться на основных производствах АСП «Интер».

Для определения местоположения каждого из анализируемых видов продукции по Матрице BCG необходима информация по двум базовым параметрам: доля рынка и рост спроса (самого рынка). Каждый продукт помещается в какую-либо из ячеек матрицы, которая имеет свое условное название [3].

Для построения Матрицы финансовых стратегий необходимо рассчитать два показателя по каждому из анализируемых производств: результат хозяйственной деятельности (РХД) и результата финансовой деятельности (РФД). РХД определяется как денежные средства предприятия от его инвестиционно - хозяйственной деятельности, а РФД - от финансовой деятельности. Для построения данной матрицы важен знак рассчитанных показателей [5].

Проанализировав данные об объемах, темпах роста, доли рынка, занимаемой продукцией АСП «Интер», по пяти рассмотренным видам продукции построим матрицу BCG. Матрица BCG, построенная для Ассоциации «Интер», представлена на рисунке 1.

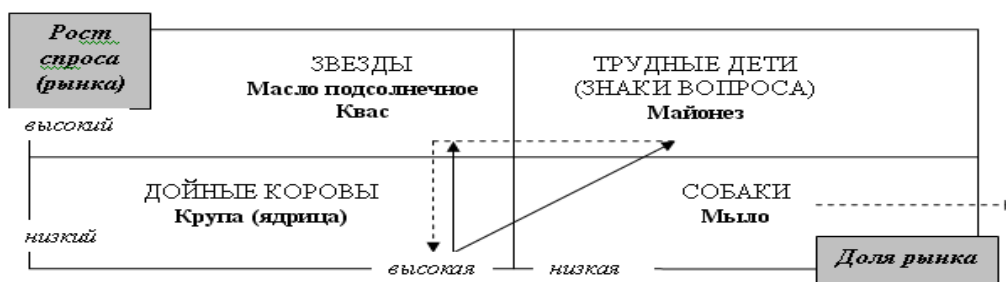


Рисунок 1. Матрица BCG для Ассоциации «Интер»

Матрица финансовых стратегий, заполненная на основании рассчитанных показателей РХД и РФД для подразделений Ассоциации «Интер», приведена на рисунке 2.

	РФД << 0	РФД = 0	РФД >> 0
РХД >> 0	Квасное производство «Отец семейства»	«Рантье»	Маслобойное производство «Материнское общество»
РХД = 0	«Эпизодический дефицит»	«Устойчивое равновесие»	«Атака»
РХД << 0	Майонезное производство «Кризис»	Мыловаренное производство «Дилемма»	Крупяное производство «Неустойчивое равновесие»

Рисунок 2. Матрица финансовых стратегий для АСП «Интер»

Построенные матрицы позволяют разработать стратегию поведения по отношению к каждому из анализируемых производств, выработать генеральную финансовую.

В стратегической перспективе предприятию следует сохранять, а лучше - увеличивать, долю продукции маслосебяного и квасного производств на соответствующих рынках. Применительно к маслосебяному производству предприятию стоит придерживаться прежней политике: использовать заемные средства, поддерживать отрицательное значение изменения финансово - эксплуатационных потребностей. Принимая во внимание стабильно растущий спрос на продукцию квасного производства, дальнейшие инвестиции в данное направление представляются целесообразными. По крупному производству следует установить минимальные инвестиции, а относительный избыток денежной наличности направлять на развитие других производств. Кроме того, следует развивать маслосебяное и крупное производства в виду их значимости для нашего края, который при вывозе и переработке сырья за его пределами упускает доходы, теряет возможности трудоустройства населения.

Майонезное производство как «Знак вопроса» требует дополнительных инвестиций, которым должна предшествовать определенная работа (маркетинговые исследования, проведение рекламной компании). Необходимо тщательно проверить, осуществимо ли расширение доли рынка данного продукта с учетом имеющихся ресурсов. При грамотном подходе возможен переход указанного подразделения в число «Звезд», а затем «Дойных коров». Финансирование направления частично может осуществляться за счет денежных средств, генерируемых крупным производством.

Учитывая, с одной стороны, важность мыловаренного производства для обеспечения безотходной технологии, а с другой стороны, недостаток производственных площадей решение вопроса о дальнейшем функционировании данного подразделения требует сбора дополнительной информации и дальнейшей проработки.

Важно, что результаты заполнения двух матриц не противоречат друг другу, более того - они совпадают. Выводы, сделанные на основе анализа одной из матриц, подтверждаются выводами, полученными на основе другой.

Список литературы:

1. Акофф Р.Л. Планирование будущего корпорации / Пер. с англ. - М.: Сирин, 2002
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. Учебный курс. - К.: Ника - Центр, Эльга, 2002
3. Бородин В.А. Стратегическое планирование: Учебное пособие/ Алт. гос. техн. ун-т им. И.И. Ползунова. - Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2003
4. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление: Учебник.- М.: Омега-Л, 2004
5. Стоянова Е. Финансовый менеджмент: российская практика. -М.: изд-во «Перспектива»,1995

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ЛИЦЕНЗИРОВАНИИ И АТТЕСТАЦИИ АУДИТОРОВ

Ивенко В.И., Панцырь А.П. – студенты группы ФК-21

Ларионова И.А. – старший преподаватель кафедры ФМ

Правительство РФ на заседании 13 января 2005 одобрило разработанный Минфином законопроект о внесении изменений в федеральный закон "Об аудиторской деятельности". Документ, который, по сути, является новой редакцией базового для аудиторов закона, содержит революционные изменения для российской аудиторской отрасли. Планируется отменить лицензирование аудиторских компаний, заменив его на обязательное членство в аудиторских саморегулируемых организациях, ужесточить условия доступа в профессию, перейти к единому квалификационному аттестату, создать общественный орган надзора за аудиторской профессией.

Можно выделить пять основных изменений. Первое - это перераспределение функций между государством и профессиональными саморегулируемыми аудиторскими организациями, роль которых существенно возрастет. Второй очень важный момент - изменение подходов к контролю качества аудиторских услуг. Третье - изменения в организации обучения и повышения квалификации аудиторов. Четвертое - упорядочение системы профессиональных стандартов. И, наконец, пятое - ведение механизма общественно-го надзора за аудиторской профессией.

Поправки к закону предполагают, что ряд функций, которые сегодня выполняет государство, переходят к аудиторским профессиональным объединениям - саморегулируемым организациям (СРО). Причем конструкция, которая предложена в законопроекте, нацелена на значительное повышение роли СРО в системе регулирования профессии. Какие функции передаются СРО? Прежде всего, допуск в аудиторскую профессию. Сегодня аттестацией аудиторов и лицензированием аудиторской деятельности занимается министерство финансов.

Поправки к закону предполагают, что решение о том, допускать или нет специалиста и организацию в профессию, принимает само профессиональное сообщество через СРО на основании тех критериев, которые однозначно устанавливаются законом. То есть аудитор - физическое лицо или аудиторская организация - для осуществления своей деятельности должны будут в обязательном порядке вступить в одно из саморегулируемых аудиторских объединений. Причем замена лицензирования на обязательное членство в СРО планируется с 1 января 2007 года. Вторая функция, от которой отказывается государство, - система непрерывного повышения квалификации аудиторов. Если сегодня Минфин разрабатывает программы в этой области, осуществляет контроль над системой, то поправки предусматривают, что это будет функция исключительно саморегулируемых аудиторских организаций.

Третье, что передается, - осуществление внешнего контроля за качеством аудиторских услуг. Сегодня контроль качества возложен на Минфин с возможностью привлечения профессиональных объединений аудиторов. Поправки же предусматривают, что контроль качества проводится самими саморегулируемыми организациями в отношении своих членов на основе общих принципов и требований. Кроме того, предполагается передать СРО ведение единого реестра аудиторов и аудиторских организаций, который сегодня ведется Минфином. У государства остается выработка политики в сфере аудиторской деятельности, издание нормативно-правовых актов, в том числе утверждение федеральных стандартов аудиторской деятельности, анализ рынка аудиторских услуг, надзор за деятельностью СРО.

Основные причины, по которым законопроект еще не принят, состоят в разногласиях по поводу количества членов в СРО. Мнения разделились. Одна половина считает, что саморегулируемые аудиторские объединения должны будут иметь в своем составе не менее 3 тыс. аудиторов или не менее 1,5 тыс. аудиторских организаций. В итоге, учитывая современное количество аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов, получится около 3-4 СРО. Это позволит обеспечить качество услуг, предлагаемых данными объединениями. Сейчас при Минфине аккредитовано семь аудиторских профобъединений.

Другая сторона считает, что порог нужно снизить до 300-400 аудиторских компаний или 1,5-2 тыс. аудиторов. Вопрос в том, удастся ли правительству и Думе прийти к разумному балансу перед вторым чтением закона. Ведь нужно одновременно избежать монополии в этом секторе и не уничтожить полностью средний и мелкий аудиторский бизнес, при этом поставив в лице СРО заслон демпингу и "серому" аудиту. Однако, каковым бы ни оказался в итоге количественный барьер для регистрации аудиторских СРО, он не отменит для них необходимости выполнять переданные им государством функции.

Поправки устанавливают, что для вступления в СРО аудитор - физическое лицо должен иметь квалификационный аттестат, безупречную деловую репутацию, подтвержденную рекомендациями не менее трех действующих аудиторов, у него не должно быть непо-

гашенной судимости за экономические и иные преступления. Аудиторская организация должна иметь в штате, как и раньше, не менее пяти аудиторов. При этом не менее 50% состава исполнительного органа организации должны быть аудиторами, как и лицо, являющееся единоличным исполнительным органом этой организации.

В системе контроля качества поправки предусматривают, что внешний контроль качества работы аудиторов и аудиторских организаций осуществляют саморегулируемые аудиторские объединения в отношении своих членов. Это обозначено как одна из важнейших обязанностей СРО, чего не было до сих пор.

Предметом внешнего контроля качества является соблюдение норм закона об аудиторской деятельности, федеральных стандартов аудиторской деятельности, норм профессиональной этики. Один из важнейших вопросов сегодняшней аудиторской профессии — соблюдение норм профессиональной этики. Профессия аудитора такова, что в ней невозможно все зафиксировать в законах и регулировать с помощью нормативных актов. Огромную роль в ней играет Кодекс профессиональной этики. Но до последнего времени мы не воспринимали его настолько серьезно, как этого требует сегодняшняя жизнь. Сейчас возникла потребность обратить внимание на то, как аудиторы соблюдают Кодекс профессиональной этики. Этика будет конкурентным преимуществом аудитора. Западная практика это доказывает, что рынок оценивает те аудиторские компании, тех аудиторов, которые следуют Кодексу профессиональной этики.

Каждая организация или аудитор подлежат внешней проверке не реже одного раза в три года, но не чаще одного раза в год. При выявлении нарушений СРО может обязать своего члена устранить их, вынести ему предупреждение, приостановить его членство, обратиться в суд с заявлением об аннулировании квалификационного аттестата аудитора, и как крайняя мера — принять решение об его исключении, что равносильно запрету на оказание аудиторских услуг.

Законопроект предусматривает введение единого квалификационного аттестата. Это, с одной стороны, расширяет возможности для аудиторов осуществлять свою деятельность. С другой стороны, это предъявляет повышенные требования к аудиторам, потому что они должны обладать знаниями не только в какой-то одной узкой области, но ряде областей. В связи с этим как раз и возник вопрос о переаттестации. Согласно поправкам, до 1 января 2009 года аудиторы с квалификационными аттестатами, выданными до вступления в силу предлагаемых поправок, могут пройти переаттестацию. После указанного срока квалификационные аттестаты аудиторов, выданные до вступления в силу этих поправок, аннулируются. Переаттестация при переходе к единому квалификационному аттестату аудитора — это вопрос принципиальный.

Поправки к закону говорят: будет организована переаттестация, но форма этой переаттестации может быть различна в разных ситуациях. В одном случае это может быть стоцентная переаттестация, в другом — "досдача" каких-то разделов и модулей. В первую очередь, речь о том, чтобы сегодняшний аудитор подтвердил свою квалификацию в областях, которыми он сможет заниматься, но которые не покрывает его сегодняшний квалификационный аттестат.

Поправки в закон упорядочивают эту систему стандартов аудита, фиксируя, что есть федеральные стандарты аудиторской деятельности, и они разрабатываются в соответствии с международными. Это имеет значение даже не столько для аудиторов, сколько для потребителей аудиторских услуг, для пользователей бухгалтерской отчетности. По существу, данная мера защищает пользователей, участников рынка, что представляется очень важным.

В проекте поправок механизм общественного надзора реализуется через Совет по аудиторской деятельности. Главная задача Совета по аудиторской деятельности будет заключаться в том, чтобы проверять действия, совершаемые государством и профессиональным сообществом в сфере аудита. Задача этого органа должна заключаться в том, чтобы анализировать, насколько решения, принимаемые в области аудиторской деятель-

ности, соответствуют общественным интересам. Исходя из этого, основу такого органа составят люди, не связанные с аудиторской деятельностью, они обозначены в законопроекте как потребители аудиторских услуг. Поправки в закон четко говорят, что это не представители профессии и госорганов. Законопроект устанавливает, что их численность в совете не должна быть менее 70%, то есть это абсолютное большинство. При этом председателем Совета не может быть ни представитель государства, ни представитель профессионального сообщества. Законопроектом предусмотрена также такая составляющая Совета по аудиторской деятельности, как рабочий орган, который будет предварительно прорабатывать все решения Совета. Он будет формироваться из представителей аудиторской профессии, научной, педагогической общественности, представителей уполномоченного органа.

Эти изменения, по мысли их разработчиков, должны решить застарелые проблемы рынка. Одна из них - демпинг. Из-за демпинга ведущие аудиторские компании вынуждены работать на грани самоокупаемости, а иногда даже в убыток. Другая проблема - многочисленные "карманные" фирмы при предприятиях, штампующие заказные отчеты. По замыслу Минфина с этими двумя явлениями вполне сможет бороться система аудиторского саморегулирования. Крупные игроки, наиболее от них страдающие, поддерживают его. Неудивительно, что большей части из оставшихся 5,5 тыс. аудиторских фирм новая редакция закона "Об аудиторской деятельности" не внушает оптимизма. Причины этого лежат на поверхности. Если взглянуть на рейтинг ста ведущих аудиторских компаний за 2005 год, то сразу бросается в глаза разница между первой десяткой фирм и концом списка. Только у пяти десятков компаний годовая выручка составляет больше 50 млн. руб., а замыкают список компании с выручкой в районе 15 млн. руб. У всех остальных она, еще ниже. Большинство из этих фирм находятся в регионах и занимаются обслуживанием мелких ФГУПов и МГУПов. Средняя сумма таких контрактов колеблется от \$500 до \$1000. Бюджеты этих фирм мизерны, и новая финансовая нагрузка в виде членских взносов в СРО может оказаться для них непосильной. Только на обязательную для СРО процедуру контроля качества каждая фирма должна будет тратить в среднем \$1000 в год. К членским взносам в СРО необходимо приплюсовать расходы на предусмотренную правилами замену ныне действующих аудиторских аттестатов на единый квалификационный аттестат. Переэкзаменовка для пяти аудиторов (согласно закону, таково должно быть минимальное количество аудиторов в аудиторской компании) встанет для фирмы в \$5-7 тыс. Кроме того, если хоть один из аудиторов не сдаст экзамен, фирма автоматически лишится права работать.

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ: ПРИЧИНЫ СТАГНАЦИИ И ПУТИ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА

Кияшкина М.А.- студентка группы УП-31

Власова О.В. – старший преподаватель кафедры ФМ

В современной России вопрос - быть или не быть малому бизнесу – стоит ребром. Каким путем пойдет развитие малого предпринимательства в РФ – тема чрезвычайно актуальная ещё и потому, что затрагивает интересы миллионов наших сограждан, занятых в мощном и реально действующем секторе экономики – малом и среднем бизнесе.

Мировой практикой доказано: малый бизнес - эффективный путь к развитию конкуренции, к повышению конкурентоспособности. Малый бизнес работает, помимо прочего, на качество экономики, её диверсификацию – за счёт мобильности, индивидуального подхода к решению вопросов, нацеленности на выявление и завоевание новых рыночных ниш. В сфере малого предпринимательства осуществляется большая часть всех инноваций, что способствует НТП, ускоренному росту ВВП, созданию дополнительных рабочих мест и, как следствие, решению вопроса занятости населения и формированию «среднего класса»- важнейшего фактора социальной и политической стабильности обще-

ства. Государственные доходы от этого сектора экономики в мире весьма велики и занимают второе место после налогов на доходы физических лиц.

В России использование подобных возможностей малого бизнеса пока ещё не является реальным приоритетом государственной политики. Уровень развития малого предпринимательства в России по сравнению с экономически развитыми странами явно недостаточен. Малый бизнес уже несколько лет находится в фазе «нулевого роста». Так, на 1000 жителей России приходится в среднем лишь 6,6 малых предприятий, тогда как в странах - членах Европейского Союза - не менее 30. Лишь Москва и Санкт-Петербург по плотности малого предпринимательства приблизились к уровню Западной Европы: на 1000 жителей этих городов приходится соответственно 20 и 23 малых предприятия. Общий вклад малого предпринимательства в ВВП России не превышает 11 %, а совокупный вклад в валовое производство продовольствия составляет около 20 %. Характерно, что малые предприятия, удельный вес которых в промышленности составляет 15 %, производят 30 % общего объёма выпуска товаров и услуг, обеспечивая занятость в среднем почти 21 % от численности работающих. Причем необходимо отметить, что значительная доля малого предпринимательства находится в «тени», по данным экспертов и аналитиков Национального Фонда, эта цифра колеблется от 30 % до 50 %. Малый бизнес концентрируется в трудоёмких секторах с низкими барьерами по объёму капитала, необходимого для вступления на рынок. Именно поэтому в его структуре преобладает торговый сектор (47 %): человек берётся за то, что доступнее, предпочитая «синицу в руке», что представлено на рисунке 1. Поэтому и инновации, и собственное производство – исключения из общего правила.



Рисунок 1 - Отраслевая структура малого предпринимательства на 1 июля 2004 г.

Основная проблема малого бизнеса в массовом незнании его природы, а то и в желании понять её. Отсюда – ошибки, недооценка роли этого феномена. Барьеры, препятствующие развитию предпринимательства, можно условно разделить на внешние и внутренние. Негативные внешние барьеры в основном связаны с неразвитостью правовой системы, отношений собственности и слабой защищенностью предпринимателя, недостаточной определённой и непредсказуемостью макроэкономической ситуации, неадекватностью финансовой инфраструктуры и исторически сложившимся монополизмом на многих рынках. Существенно препятствует развитию малого бизнеса в России действующая в настоящее время система налогообложения его субъектов. Эта система обернулась для представителей малого предпринимательства чрезмерным налоговым бременем, непосильными по сложности и объёму системами ведения учёта и представления отчётности. Непродуманное и поспешное введение единого социального налога вызвало, по существу, двойное налогообложение малых предприятий, уплачивающих налог на вменённый доход. Отсутствие доступа к имущественным ресурсам не позволяет малым предпринимателям стать классом собственников. Большой проблемой является низкая кредитация: чуть более 1% малых предпринимателей получают банковские кредиты.

Главным «тормозом» в развитии предпринимательства является чиновник, расценивающий предпринимателей как источник дополнительных средств, которые можно при-

влечь в бюджет, а чаще – как источник личных доходов. По оценкам социологов фонда «Индем», масштабы коррупции в отношении малого бизнеса в России составляют от 50 до 120 млрд. рублей в год.

Внутренние барьеры – это низкий уровень корпоративной, предпринимательской, инвестиционной и инновационной культуры, культуры менеджмента, наследие старой структуры и содержания экономического образования. Остаётся острой проблема, связанная с низкой деловой активностью граждан, отсутствием соответствующих знаний, опыта. Чего ждут россияне? Как показали исследования – повышения заработной платы бюджетникам, увеличения пособий, государственное регулирование цен на продукты первой необходимости. Почему люди боятся реализовать свой экономический потенциал? Отчасти потому, что в массовом сознании предприниматель ассоциируется как минимум с жуликом, вором.

Несмотря на множество проблем, перспективы развития малого бизнеса – богатейшие, если, конечно, за их реализацию взяться основательно. Крайне необходима корректировка общегосударственной политики в отношении малого бизнеса и выработка механизмов её реализации. Можно предложить в качестве мер по улучшению положения малого бизнеса следующую систему мероприятий:

- совершенствование законодательной и нормативно-правовой базы малого бизнеса;
- совершенствование налоговой системы;
- серьёзная информационная поддержка малого бизнеса для популяризации феномена предпринимчивости, улучшения имиджа предпринимателей;
- выделение кредитных ресурсов из федерального бюджета;
- упрощение и ускорение процедуры ведения дел административными судами по вопросам малого бизнеса;
- предоставление предприятиям малого бизнеса государственных и муниципальных заказов и др.;

Список литературы:

1. Батурич Ф.А. Кому оно нужно, это малое предпринимательство? // ЭКО. – 2005. - № 7. - С. 160-168.
2. Борисов С. Малое предпринимательство: в какой поддержке оно нуждается? // Человек и труд. – 2005. - №1. - С.65-70.
3. Сон Л. Малый бизнес – стратегический фактор социально-экономического роста // Государственная служба. – 2004. -№6. - С.85-88.
- Царев И.Г. Предпринимательство – дело за малым // ЭКО. – 2004. - №1. - С.111-123.

АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Климова Е.В. – студентка группы МЭ-42

Щербакова Н.В. – старший преподаватель кафедры ФМ

Безработица сегодня является одной из центральных проблем в России, и является актуальной для нашего края, так как:

1. наблюдается её высокий уровень
2. отмечается увеличение её длительности
3. не решена проблема очаговой безработицы
4. наблюдается уменьшение доходов населения.

Современное состояние и особенности рынка труда Алтайского края.

В условиях рыночной экономики население Алтайского края попало в водоворот приватизации, реструктуризации и безработицы. Можно выделить следующие социально-экономические последствия безработицы:

- повышение удельного веса населения с доходами ниже прожиточного минимума;
- снижение объемов инвестиционных ресурсов;
- сокращение объемов налоговых поступлений в бюджеты всех уровней;

- снижение норм потребления продовольственных и непродовольственных товаров;
- ухудшение, качества медицинского обслуживания и профилактических мероприятий;
- рост числа заболеваний;
- снижение продолжительности жизни;
- рост преступности;
- увеличение объема непроизводительных потерь рабочего времени вследствие скрытой безработицы;

Численность официально зарегистрированных безработных в 2003 году составила 44,7тыс. человек, что на 4,5тыс. человек больше, чем в 2002 году. Средний темп роста безработных за период 1999-2003гг составил 15%. Причинами роста численности безработных являются:

- качественное и количественное несоответствие спроса и предложения рабочей силы;
- увеличение размера пособия по безработице;
- ликвидация предприятий либо сокращение численности работников на предприятиях промышленной и сельскохозяйственной отраслей;
- увольнение работников по собственному желанию в связи с низкой заработной платой и несвоевременной ее выплатой;

Распределение безработных граждан, зарегистрированных в службе занятости на 01.01.04:

- по уровню образования:

- доля безработных граждан с высшим профессиональным образованием составила 10,3 % ;
- доля безработных с неполным высшим образованием составила 1,1%;
- среднее профессиональное образование имели 47,5% всех безработных;
- доля безработных, имеющих среднее общее образование- 26,4%;
- удельный вес безработных, имеющих основное общее- 10,5%
- удельный вес безработных, имеющих, не имеющих начального общего- 4,2%

- по возрасту:

- До 20 лет- 10,5%
- 20-29 лет- 32,1%
- 30-39 лет- 18,6%
- 40-49 лет- 24,3%
- 50-59 лет- 13,7%
- 60-72 года- 0,8%

- отдельные категории:

- родители, воспитывающие несовершеннолетних детей, детей-инвалидов, составили 36,8 % всей численности безработных.
- доля одиноких родителей составила 9,9%
- многодетные родители 4,2%;
- доля безработных граждан, имеющих длительный (более) года перерыв в работе, составила 24,2 %
- граждане, не приступавшие к трудовой деятельности, составили 11,7 % всех безработных
- не имели профессии (специальности) 6,1 % безработных в 1 полугодии 2003 года
- удельный вес инвалидов в численности безработных составил 5,8 % в январе-июне 2003 года;
- дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, в численности безработных составили 1,3 %.

Рынок труда Алтайского края представлен широкой сетью центров занятости, основными задачами которых являются:

- предоставлять информацию о положении на рынке труда и составлять прогнозы развития занятости населения;

- принимать участие в разработке и реализации федеральной и территориальных целевых программ по социальной защите населения;
- оказывать содействие по поиску подходящей работы и трудоустройству;
- удовлетворить потребности работодателей в качественном подборе рабочей силы, то есть отвечать большинству требований, предъявляемых к ней;
- оказывать населению необходимую помощь в профессиональной ориентации, подготовке, переподготовке и повышении квалификации;
- оказывать финансовую поддержку незанятому населению,

Анализируя статистические данные, хотелось бы отметить, что наблюдается увеличение численности граждан, обратившихся в ГСЗ по вопросу трудоустройства в 2003г по сравнению с 2001г, которое составило 9,8%, следовательно, наблюдается тенденция увеличения потребности населения в трудоустройстве, растет предложение рабочей силы.

Увеличение численности населения, нашедших работу в 2003г по отношению к 2001г, составило 4,2%, следовательно наблюдается потребность работодателей в работниках, растет спрос на рабочую силу.

Структура обратившихся в ГСЗ в 2003г:

Доля лиц, занятых трудовой деятельностью, составила 0,04%

Доля лиц, незанятых трудовой деятельностью, составила 0,7%

Доля лиц пенсионного возраста составила 0,04%

Доля учащихся составила 0,22%

Структуры нашедших работу в 2003г:

Доля лиц, занятых трудовой деятельностью, составила 0,06%

Доля лиц, незанятых трудовой деятельностью, составила 0,5%

Доля лиц пенсионного возраста составила 0,04%

Доля учащихся составила 0,4%

Для снижения уровня безработицы в крае и поддержки безработных необходимо принять следующие меры:

- организация профессионального обучения безработных граждан и незанятого населения
- организация общественных работ.
- организация временного трудоустройства несовершеннолетних граждан.
- организация временного трудоустройства граждан, особо нуждающихся в социальной защите.
- содействие гражданам в переезде для трудоустройства в другой местности.

Литература:

1. «Алтайский край в цифрах 1999-2003»: Стат. сб. /Территориальный орган Федеральной государственной статистики по Алтайскому краю. - Б., 2004.

2. Статистический Бюллетень/ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю (Алтайкрайиздат). – Б., 2005

3. «Российский статистический ежегодник» Федеральная служба гос. статистики. Официальное издание. М., 2004

АВТОМАТИЗАЦИЯ И СЕТЕВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Коваленко Ю.А. – студентка группы ПИЭ-32

Кузьмичева Е.В. – старший преподаватель кафедры ФМ

Занять лидирующее положение на рынке, повысить эффективность работы персонала, создать оптимальную структуру управления - вот первоочередные задачи руководителя предприятия. Это обуславливает широкое применение в бухгалтерской деятельности бухгалтерских пакетов и программ, благодаря внедрению которых повышается оперативность

обработки данных и достоверность деловой информации, принимаются более объективные финансовые и управленческие решения.

В России выделяют три этапа перехода к автоматизации бухгалтерской деятельности. Первый этап совпал по времени с перестройкой, когда в России появилась реальная потребность в программных продуктах такого типа для нужд малых предприятий и кооперативов. Большинство программ создавалось в виде 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"). Вторым этапом был связан с развитием коммерческих структур и началом приватизации. 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. Сегодня в России наиболее распространены такие системы автоматизации бухучета как 1с бухгалтерия, aubi, суперменеджер, инфо – бухгалтер, фолио, инфин – бухгалтерия, abacus, босс, бэст и аккорд. Каждая из них обладает своими особенностями, в связи с которыми может быть более или менее предпочтительна для нужд конкретного предприятия.

Система управления бухгалтерским учетом (СУБУ) 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. Система комплексной автоматизации деятельности должна обеспечить: полноту и корректность данных; гибкость и настраиваемость большинства параметров, отражающих специфику деятельности конкретного предприятия; высокую надежность и быстродействие; сохранность информации в базе данных и возможность ее быстрого восстановления; возможность наращивания и модернизации системы.

Автоматизированные системы позволяют обеспечить:

1. Единообразное выполнение операций, что практически исключает появление случайных ошибок, обыкновенно присущих ручной обработке.
2. Разделение функций. К подобным мерам может относиться система паролей, которые предотвращают действия, не допустимые со стороны специалистов.
3. Потенциальные возможности усиления контроля со стороны администрации. Так, результаты обычного сопоставления фактических значений коэффициента издержек с плановыми, а также сверки счетов поступают к администрации более регулярно.
4. Инициирование выполнения операций в компьютере. причем их санкционирование не обязательно документируется, как это делается в неавтоматизированных системах бухгалтерского учета.

Сегодня все СУБУ известные и популярные в России организованы таким образом, что бухгалтеру достаточно ввести хозяйственные операции - все остальное программа делает сама. В большинстве программ существует режим формирования произвольных отчетов, позволяющий на некотором бухгалтерском языке описать форму и содержание отчета, включая в него остатки и обороты по счетам и по объектам аналитического учета. С помощью данного режима реализуются отчеты, предоставляемые в налоговые органы, кроме того, данный режим используется для создания внутренних отчетов для анализа финансовой деятельности организации в произвольной форме. Работа пользователя обычно начинается с настройки плана счетов и ввода шаблонов новых типовых операций (помимо предусмотренных в базовом комплекте). Вместе с продуктом предлагается широкий перечень заполняемых форм первичных документов, но если пользователя не устраивает какой-либо документ, он может изменить его печатную форму и алгоритм заполнения.

Существует два вида сетевых программ, основанных на технологиях "файл-сервер" и "клиент-сервер". При файл-серверной конфигурации все рабочие станции настраиваются на одни и те же файлы базы данных, обработка информации (ввод, редактирование, удаление) проводится на каждой станции. Одновременный доступ к одной и той же записи с

различных рабочих мест невозможен (система выдает соответствующее сообщение). При клиент-серверной технологии вся обработка перенесена на сервер баз данных, а на рабочем месте пользователя только формируются запросы и отображаются результаты.

Считается, что клиент-серверная технология предпочтительнее, так как в ней нет таких недостатков файл-серверной системы как:

- большая нагрузка на сеть и повышенные требования к ее пропускной способности (при большом числе пользователей и значительных объемах обрабатываемой информации несоблюдение этих требований может привести к неработоспособности системы);

- повышенные требования к ПК ввиду того, что обрабатываются данные на рабочем месте пользователя;

- невозможность одновременной работы с данными.

Внедрение бухгалтерской программы эффективно только тогда, когда следствием внедрения является повышение эффективности и улучшение качества ведения бухучета на предприятии. Это может выражаться в: упорядочении бухучета (нажал клавишу и выборка распечаталась), увеличении количества информации, получаемой из бухучета (информация в нескольких разрезах), снижении числа бухгалтерских ошибок, повышении оперативности бухучета (большинство документов программа делает сама), повышении экономичности бухгалтерского учета (можно без использования различных рискованных схем уменьшить налогооблагаемые величины или передвинуть сроки и снизить частоту налоговых платежей) и др.

Перед тем как принимать решение об автоматизации бухучета следует выделить цели и задачи автоматизации.

Процесс автоматизации проходит в несколько этапов. На первом этапе проводится анализ имеющейся на предприятии системы бухучета, а именно: применяемый план счетов и использование конкретных счетов, применяемая аналитика по различным счетам, используемые типовые проводки для отражения типовых хозяйственных операций, формы и содержание первичной документации, формы учетных регистров. На втором этапе идет выбор масштабов автоматизации. Эта проблема тем более актуальна, чем крупнее автоматизируемая организация. На небольшой фирме бухучет надо автоматизировать полностью и сразу весь, потому, что объем работ по автоматизации в малых организациях невелик. А для крупной организации, с учетом ее особенностей следует решить ряд проблем:

- какие разделы необходимо автоматизировать;

- в каком порядке автоматизировать разделы (очевидно, что почти в большинстве случаев начинать надо с ведения главной книги, журнала хозяйственных операций, расчета налогов и составления отчетности - то есть работы главного бухгалтера);

- определить весь объем информации, требуемый для внутреннего пользования в организации и произвести настройку программы так, чтобы эта информация выдавалась (для этого производится совещание с заинтересованными службами предприятия и руководством и определяется что конкретно и в каком виде им требуется).

Когда бухучет ведется коллективом бухгалтеров, то, очевидно, что программа по автоматизации бухучета будет работать в сети, где несколько бухгалтеров работают каждый на своем компьютере. Поэтому важно заранее провести четкое распределение функций, чтобы впоследствии, при настройке программы каждый бухгалтер на своем рабочем месте имел доступ к своим конкретным разделам.

На третьем этапе автоматизации в письменном виде фиксируется конкретный перечень всех документов и регистров, необходимых на предприятии, которые должен выдавать автоматизированный бухучет, и требования к ним, такие как информация, содержащаяся в учетных регистрах, и первичке, автоматизированность заполнения первички и отчетов и пр. с учетом особенностей хозяйственности.

Четвертый этап заключается в выборе программного средства. Начинать нужно с принятия трех решений:

- малую или большую программу покупать? Все множество программ четко делится на программы для автоматизации малой бухгалтерии, где работают 1-3 человека (к таким малым программам относятся, например, "Инфо-бухгалтер", "1С", программа "Skat" производства СКБ "Контур") и крупной, 4 и более человека (примерами таких программ являются "Бэст", "Парус", "RS-balance", программы СКБ "Контур" и "Бонус", систем "Галактика");

- под какой операционной системой будет работать программа;

- сетевая будет программа или нет? Если работать в автоматизированной бухгалтерии будут несколько работников на нескольких компьютерах, то компьютеры обязательно должны быть объединены в сеть чтобы проводки, вводимые всеми бухгалтерами, попадали в один общий журнал хозяйственных операций, и программа должна быть тоже сетевой, т.е. иметь возможность работать одновременно на нескольких компьютерах.

Процесс внедрения автоматизированной программы можно разбить на два этапа: этап настройки и этап обучения. Этап настройки состоит из настройки плана счетов, типовых проводок, форм первичных документов и форм бухгалтерской отчетности в соответствии с особенностями предприятия, проведенной оптимизацией бухучета и постановкой задачи. При качественной автоматизации бухучета вся ежеквартальная отчетность должна обязательно составляться автоматически.

Этап обучения делится на две ступени:

- обучение первого уровня (обучение персонала бухгалтерии текущей работе с программой: ведению хозяйственных операций, распечатке первичных документов, составлению учетных регистров и отчетности - словом всей ежедневной работе);

- обучение второго уровня (обучение персонала не только выполнять текущую работу, но и производить донастройку программы в связи с изменением характера хозяйственной деятельности предприятия или изменением формы бухгалтерской отчетности и расчетов по налогам).

Автоматизация бухгалтерской деятельности – это огромный шаг вперед. То, что раньше требовало больших затрат времени и сил, сейчас осуществляется простым нажатием клавиши. Множество фирм на рынке автоматизированных программ позволяет выбрать именно то, что подходит конкретной отдельно взятой фирме. Однако теперь от бухгалтеров, наряду с профессиональными навыками, требуется и знание компьютера. Значит надо постоянно учиться, открывать для себя что-то новое. Ведь мир не стоит на месте и нужно поспевать за его изменениями.

Список литературы:

1. Эксперт автоматизации № 01, 2003 г. "Третье поколение российских систем автоматизации бухгалтерского учета" И.Аглицкий.
2. Эксперт автоматизации №12, 2003 г. "Комплексная автоматизация управления предприятием: от заказных разработок к тиражируемой системе" И.Аглицкий.
3. Эксперт автоматизации №29, 2004 г. "Информационные технологии и бизнес" И.Аглицкий.
4. Автоматизация бухгалтерского учета «У директора есть главбух. А у нас с вами?» №2 май 2003 г.
5. Журнал «Бухгалтер и компьютер» №1-3 2002 г.
6. «1С: Бухгалтерия», Настольная книга пользователя М – 2004 г.
7. Брага В.В. «Компьютеризация бухгалтерского учета М – Финстатинформ 2001 г.
8. <http://SciTecLibrary.ru>

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Куликова О.Н - студентка группы ФК-11

Чубур О.В.- к.э.н., доцент кафедры ФМ

Актуальность проблемы реструктуризации предприятий обусловлена несколькими причинами, главными из которых являются:

- переход России к рыночной экономической системе;
- повышение финансовых рисков предприятий в условиях рыночной экономики;
- развитие конкурентной борьбы между компаниями и группами компаний в различных сегментах рынка;
- борьба за передел собственности и ряд глубоких финансово–экономических кризисов, постигших российскую экономику за последние десять лет.

На настоящий момент в российском законодательстве отсутствует нормативно-правовой документ, регулирующий общие вопросы реструктуризации предприятий. Единственное определение «реструктуризации предприятий» содержится в «Методических рекомендациях по проведению реструктуризации государственных предприятий», утвержденных от 23.01.1998 г. В соответствии с данным правительственным документом реструктуризация предприятий – это осуществление организационно-экономических, правовых, технологических мер, направленных на изменение структуры предприятия, его управления, форм собственности, организационно-правовых форм, способных привести предприятие к финансовой стабильности, увеличению объемов выпуска конкурентоспособной продукции, повышению эффективности производства. [5]

Для реализации процесса реструктуризации требуется разработка комплексной программы реструктуризации. Программа реструктуризации предприятия должна содержать следующие основные разделы: [2]

- цели реструктуризации предприятия;
- направления реструктуризации;
- порядок и критерии принятия решений о реструктуризации;
- способы реструктуризации;
- средства, необходимые для проведения реструктуризации, и механизм финансирования;
- сроки реструктуризации;
- меры, обеспечивающие социальную защиту работников предприятий;
- порядок взаимодействия с местными органами власти в ходе реструктуризации;
- перечень нормативно-правовых документов, обеспечивающих тот или иной способ реструктуризации.

К типам реструктуризационных мер относятся финансовая и операционная реструктуризация. [1]

1. Финансовая реструктуризация связана с оптимизацией структуры капитала предприятия и преследует следующие основные цели:

- в краткосрочном периоде обеспечить восстановление нормальных финансовых потоков и основных экономико-финансовых показателей;
- в течение короткого периода времени обеспечить финансовую устойчивость предприятия;
- восстановить конкурентоспособность предприятия на длительное время;
- предупредить угрозу возможного банкротства предприятия;
- обеспечить рост стоимости предприятия.

В соответствии с этими целями выделяются две взаимосвязанные формы финансовой реструктуризации: оперативная и стратегическая.

В ходе оперативной реструктуризации решаются две главные задачи: обеспечение ликвидности и существенное улучшение финансовых результатов деятельности предприятия.

Стратегическая реструктуризация предусматривает обеспечение роста стоимости компании в долгосрочном периоде.

2. Операционная реструктуризация направлена на перестройку технологических систем, управление издержками путем повышения эффективности использования производ-

ственных ресурсов, совершенствование организационной и управленческой структуры предприятия.

Операционная реструктуризация включает в себя реактивные и стратегические меры.

Реактивные меры представляют собой ответную реакцию предприятий на изменившуюся макроэкономическую среду, в частности, на ужесточение бюджетных ограничений и экономический спад.

Стратегические меры связаны с разработкой новых стратегий бизнеса, требующих активного внедрения новых производственных, управленческих и маркетинговых технологий.

Существует несколько объектов реструктуризации. [4] К ним относят реструктуризацию активов, пассивов и системы управления.

Содержанием реструктуризации активов предприятия является:

- дробление имущественного комплекса на отдельные предприятия;
- ликвидация отдельных нерентабельных производств;
- продажа, сдача в аренду, передача в залог части неиспользуемых активов;
- ввод производственных мощностей;
- приобретение, аренда оборудования, освоение новых технологий;
- продажа, залог, передача в доверительное управление финансовых вложений;
- создание рыночной инфраструктуры, обеспечивающей ликвидность производимой продукции;
- образование или вхождение в финансово-промышленные объединения,
- консервация незавершенного производства, мобилизационного и другого имущества, безвозмездная передача его в государственную и муниципальную собственность;
- освобождение предприятий от содержания объектов социальной и непродуцируемой сфер.

Существует несколько вариантов реализации программы реструктуризации активов: [3]

1. Передача прав собственности на неиспользуемые основные фонды. Существует два наиболее простых механизма воздействия:

- продажа неиспользуемых основных фондов малому предприятию;
- передача малому предприятию части основных фондов на основании договора аренды;

2. Выделение каких-либо подразделений из общей структуры в самостоятельные предприятия.

3. Дробление крупных предприятий на ряд мелких, при котором крупное предприятие по собственной инициативе разделяется на более мелкие предприятия.

Реструктуризация пассивов предполагает рассмотрение их структуры и основных элементов, то есть уставного и резервного капитала, фонда накопления, фонда социальной сферы, целевого финансирования и поступления, нераспределенной прибыли, долгосрочных и краткосрочных заемных средств, кредиторской задолженности. [6]

При реструктуризации уставного капитала происходит изменение структуры собственников предприятия (участников, акционеров). При этом производство получает дополнительные финансовые ресурсы, новое оборудование, технологии, оборотные средства без увеличения своих долгосрочных и краткосрочных пассивов, что существенно улучшает его финансово-экономическое состояние, помогает найти стратегического инвестора.

Общая структура задолженности большинства предприятий включает в себя задолженность бюджетам всех уровней, внебюджетным фондам, государственному резерву, кредиты коммерческим банкам, предприятиям ТЭК, поставщикам, предприятиям, обеспечивающим перевозки и связь и прочим кредиторам, а также задолженность по оплате труда. Содержанием реструктуризации задолженностей являются погашение, списание, отсрочка, рассрочка, продажа, обмен, конвертация или иные процедуры, связанные с освобождением предприятия от погашения долгов.

Реструктуризация системы управления включает в себя реструктуризацию таких элементов управления, как организационная и финансовая структуры предприятия, система учета, изменение системы финансовых потоков, система управления персоналом, логистика, маркетинг и т.д.[2]

Литература:

1. Горшков В.Г., Грибоедова Ю.Н. Производственный менеджмент: Учебное пособие для студентов очной и заочной форм обучения. - Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2003.-409с.
2. Реструктуризация и антикризисное управление (сравнительный анализ понятий) // Консультант и практик. - 2002. - №7.-с.4-21.
3. Реструктуризация бизнеса: учет налоговых особенностей // Проблемы теории и практики управления.-2005.-№4.-с.118-122.
4. Медынский В.Г., Скамай Л.Г. Инновационное предпринимательство: Учеб. Пособие для вузов.-М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.-589с.
5. Методические рекомендации по проведению реструктуризации государственных предприятий, утвержденных приказом Минэкономики от 23.01.1998 г.
6. Экономика предприятия: Учебник для вузов/под ред. Проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара.-3-е изд., перераб. И доп.-М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.-718с.

АНАЛИЗ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Мерзлякова В.В. – студентка группы МЭ-41

Щербакова Н.В. – старший преподаватель кафедры ФМ

Одной из отличительных особенностей функционирования мирового хозяйства второй половины XX века является интенсивное развитие международных экономических отношений. Мировое хозяйство базируется на мировом рынке и имеет определенные международные экономические отношения, которые рассматриваются по следующим направлениям: международное движение инвестиций, международная торговля товарами и услугами, международные кредитные отношения, международная гуманитарная и техническая помощь.

Мировое хозяйство не может эффективно функционировать без перелива капитала в мировом масштабе, это объективная необходимость и одна из важнейших отличительных черт современного мирового хозяйства и международных экономических отношений.

Инвестиции – это вложенный капитал, как денежный, так и реальный. Они осуществляются в виде денежных средств, банковских вкладов, паев, акций и других ценных бумаг, вложений в движимое и недвижимое имущество, интеллектуальную собственность, имущественные права и другие ценности. Главные участники инвестиционного процесса -



Диаграмма 1. Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования, 2003 год
(в %)

государство, компании и частные лица, причем каждый из них может участвовать в инвестиционном процессе как на стороне спроса, так и на стороне предложения.

Структура инвестиций в основной капитал в Алтайском крае в 2003 году представлена на Диаграмме 1.

Участие различных стран в уставных капиталах предприятий различно. За последние годы сложился достаточно стабильный список стран-партнеров, инвестирующих капитал в различные по своим профилям предприятия Ал-

тайского края. Удельный вес этих стран представлен в Диаграмме 2 [1,2].

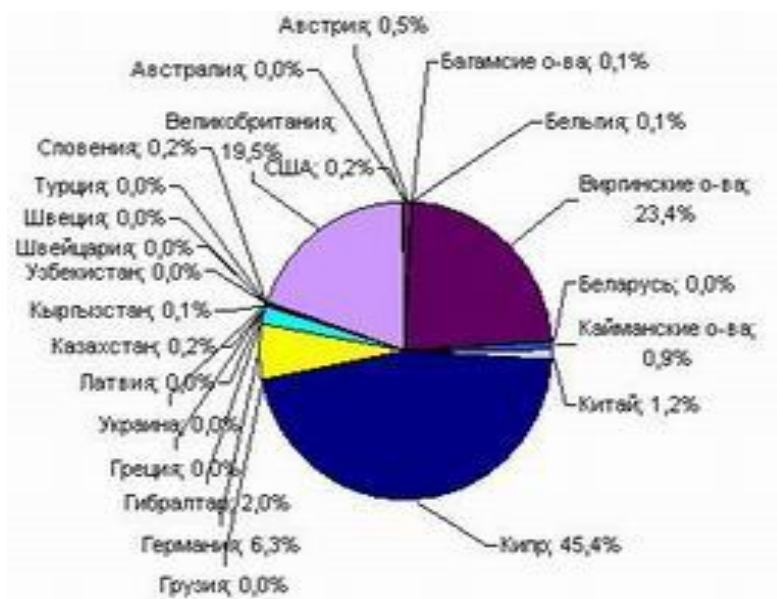


Диаграмма 2. Удельный вес стран-партнеров, инвестирующих капитал в предприятия Алтайского края, 2004 год, %

Лидирующие позиции в области выпуска товаров и услуг предприятиями с участием иностранного капитала в разрезе районов и городов края на 2004 год занимают промышленно развитые города края: наибольшая доля товаров и услуг с привлечением иностранного капитала на 2004 год приходилась на город Заринск – 51,03%, 47,99% - на Барнауле, значительно отстает по этому критерию Бийск – 0,77%.

Динамику объема инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, по отраслям экономики, можно рассмотреть, имея данные с 2000 по 2003 год [1]:

Таблица 1. Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, по отраслям экономики

	2000	2001	2002	2003
Инвестиции - всего	6545,4	1450,6	972,7	2032,9
в том числе:				
промышленность	2707,0	164,6	82,4	19,8
финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение	3816,7	1286,0	889,6	1534,6
торговля и общественное питание	21,7	0,0	0,4	380,3
общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	0,0	0,0	0,3	98,0
наука	0,0	0,0	0,0	0,2

Структурный состав инвестиций за период с 2000 по 2003 год изменился. Это можно легко проследить на Диаграммах 3 и 4:

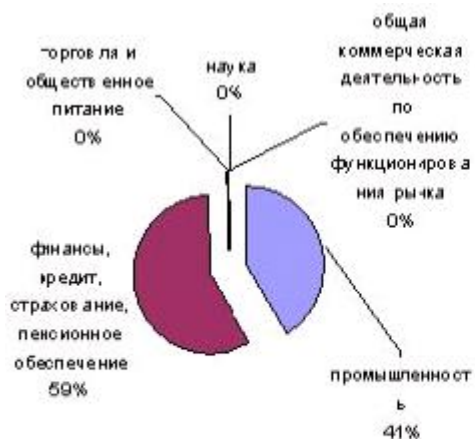


Диаграмма 3. Структурный состав инвестиций, 2000 год

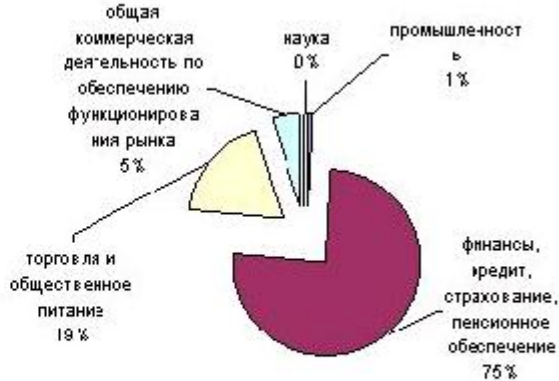


Диаграмма 4. Структурный состав инвестиций, 2003 год

В целом же объемы инвестиций за период 2000-2003 годы можно проследить на Диаграмме 5.

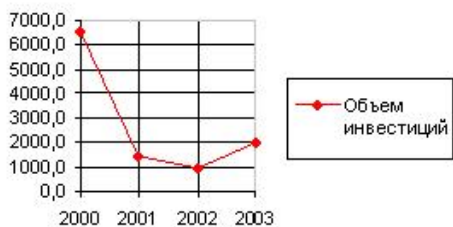


Диаграмма 5. Объем инвестиций, 2000-2003 годы

Темпы роста, характеризующие скорость изменения объема инвестиций говорят о том, что с 2000 году произошло сильное сокращение объемов инвестиций, незначительное увеличение объема инвестиций наблюдалось в 2002-2003 году.

Привлечение иностранных инвестиций в экономику является жизненно важным средством устранения инвестиционного «голода» в крае. Для того, чтобы иностранные инвесторы пошли

на вложения, необходимы очень серьезные изменения в инвестиционном климате.

Среди мер общего характера в качестве первоочередных следует назвать:

- снижение инфляции;
- установление субъектам инвестиционной деятельности специальных налоговых режимов, не носящих индивидуального характера;
- активизацию борьбы с преступностью;
- создание системы приема иностранного капитала, включающей широкую и конкурентную сеть государственных институтов, коммерческих банков и страховых компаний, страхующих иностранный капитал от политических и коммерческих рисков, а также информационно посреднических центров, занимающихся подбором и заказом актуальных для края проектов, поиском заинтересованных в их реализации инвесторов и оперативном оформлении сделок;
- формирование общего рынка республик бывшего СССР, в особенности с Казахстаном, со свободным перемещением товаров, капитала и рабочей силы.

Данные меры не абсолютны, но они могут сыграть положительную роль в становлении отечественной экономики.

Нередко говорят о том, что иностранное инвестирование таит опасность распродажи наших богатств и даже потери государственного суверенитета. Опыт предреволюционной России, других стран мирового сообщества показывает, что при разумной стратегии и тактике использования иностранного капитала в материальное производство гораздо выгоднее, чем получение кредитов для покупки необходимых товаров.

Список использованной литературы:

3. «Алтайский край в цифрах 1999-2003»: Стат. сб. /Территориальный орган Федеральной государственной статистики по Алтайскому краю. - Б., 2004.

4. Статистический Бюллетень/ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю (Алтайкрайиздат). – Б., 2005
5. «Российский статистический ежегодник» Федеральная служба гос. статистики. Официальное издание. М., 2004

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АКТИВНЫХ ФОРМ ОБУЧЕНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ОБРАЗОВАНИИ.

Морозова Ю.Г. – студентка группы ФК-21

Чубур О.В. – к.э.н., доцент кафедры ФМ

Во всем мире давно признано, что наиболее эффективными являются активные формы обучения. Важное место среди них занимает метод компьютерных деловых игр. Суть данного метода – управление экономическим объектом, деятельность которого эмитирует компьютер.

Одной из таких активных форм обучения применяемой в российской практике является компьютерная деловая игра «БИЗНЕС – КУРС: Корпорация Плюс». Это уникальный программный продукт для развития навыков управления предприятием в условиях рыночной экономики, изучения основ учета и финансового менеджмента.

Проект «БИЗНЕС – КУРС» был задуман в 1994 г. специалистами МГУ им. М.В. Ломоносова и имел целью создание компьютерных деловых игр по управлению фирмой, отвечающих мировым стандартам и в то же время учитывающих российское законодательство.

Первая версия игры «БИЗНЕС – КУРС» вышла в 1995 г. В 1996 г. вторая версия заняла первое место на Первом Всероссийском Конкурсе образовательных программ.

В 2001 г. вышла 3 версия игры. В процессе ее создания были учтены замечания и предложения многочисленных пользователей.

Богатый опыт использования данного проекта в учебном процессе способствует:

- ✓ последовательному развитию навыков управления фирмой в условиях конкуренции;
- ✓ получению конкретных экономических знаний;
- ✓ выработке экономического образа мышления.

Игра «БИЗНЕС – КУРС: Корпорация Плюс» представлена индивидуальным и коллективным вариантом.

Индивидуальный вариант может использоваться для самообразования и самостоятельных занятий в рамках очных учебных программ, а также при заочном и дистанционном обучении. Здесь пользователь, управляя предприятием, один на один конкурирует с компьютером.

Коллективная версия представляет собой специальную конфигурацию индивидуального варианта, которая используется для проведения групповых занятий. Программа устанавливается в сетевом компьютерном классе и дает возможность одновременного и независимого использования ее на заданном числе рабочих мест. Это дешевле, чем соответствующее количество обычных копий индивидуальной игры.

Участники коллективной игры разбиваются на команды, каждая из которых руководит своей фирмой, конкурируя с другими командами (фирмами) на рынке готовой продукции. Для проведения коллективной игры требуется от 18 до 48 учебных часов. Ее можно проводить как в рамках интенсивных краткосрочных семинаров, так и на протяжении целого семестра. Поскольку программа «БИЗНЕС – КУРС: Корпорация Плюс» содержит в себе блок таких дисциплин как: финансы предприятий (организаций), финансовый менеджмент, бухгалтерский учет, рынок ценных бумаг, инвестиции и др., то ее поэтапное внедрение и изучение особенно эффективно в сочетании с традиционными формами обучения – лекциями и семинарами по соответствующим дисциплинам. Она позво-

ляет проиллюстрировать и закрепить теоретический материал, существенно оживляет учебный процесс, способствует более детальному изучению игры.

Программа получила гриф Министерства образования и науки РФ «Рекомендовано в качестве учебного пособия для высших учебных заведений экономического профиля».

Можно сказать, что компьютерные деловые игры серии «БИЗНЕС – КУРС» представляют собой своеобразные интерактивные учебники по управлению и финансам с огромным количеством примеров, порождаемых действиями самих обучающихся. Это полезный инструмент для всех учебных заведений, где ведется подготовка и переподготовка руководящего состава предприятий, бухгалтеров, экономистов и финансовых менеджеров.

ИНСТИТУТЫ ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТА В РОССИИ 1992-2004 ГГ.: РЕЗУЛЬТАТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Певень К.Н.- студент группы УП-31

Власова О.В.- старший преподаватель кафедры ФМ

В России, как и в других странах с переходной экономикой, за годы реформ объемы жилищного строительства резко сократились. Развитие строительной индустрии основывается главным образом на возведении элитарных домов и нежилых сооружений.

Спрос на рынке элитарной недвижимости поддерживается благодаря высокой дифференциации доходов населения. Покупка дорогого жилья определяется не столько потребностями имущих слоев, сколько стремлением использовать его в качестве высокодоходного актива. Вероятное падение цен на жилье может спровоцировать кризис в строительной отрасли и, возможно, в банковской сфере, если не принять специальных мер по стимулированию массового спроса на жилье. По оценкам, первоначальный взнос на квартиру площадью 50 кв.м. способны заплатить не более 5 % населения. Показатель отношения стоимости средней квартиры к среднегодовой зарплате в апреле 2004 г. составил 15,3 раз. Поэтому, в первую очередь необходимо повысить склонность населения к сбережению и обеспечить доступ к кредиту средне - и низкодходным его слоям.

Развитие институтов жилищного кредита в 1990-е годы происходило по трем направлениям. В соответствии с первым, в начале реформы правительство страны, муниципалитеты и государственные предприятия пытались адаптировать советские институты некоммерческого банковского и кооперативного кредита. К 1991 г. отставание уровня процентной ставки от темпа инфляции резко усилилось. Правительство не имело возможности кредитовать и субсидировать процентную ставку, и в 1993 г. Сбербанку и кооперативам было разрешено предлагать кредиты по коммерческим ставкам. Кредитный портфель Сбербанка к 2004 г. составил 313 млн. долл. при среднем кредите 17700 долл. В результате свертывания государственного кредита доля жилья, построенного кооперативами, сократилась более чем вдвое. Результаты развития данного направления приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Эволюция советских институтов жилищного кредита

<i>Направление становления институтов ЖК</i>	<i>Прогнозы развития ЖК</i>	<i>Период</i>	<i>Результаты выдачи жилищных кредитов</i>	
			<i>1992-1998гг.</i>	<i>2000-2004гг.</i>
Сбербанк	В 1990 г. выдано 124,4 тыс. кредитов	С 1990 по 2004 г. – 14 лет		Выдано около 17 тыс. кредитов на 9390 млн. руб.
ЖСК и ЖК	В 1990 г. – 45 тыс. кредитов			

Второе направление реформирования охватывает попытки создания кредитных институтов по образцу успешных рыночных экономик стран Запада. Упор был сделан на

скорейший переход к самым эффективным зарубежным моделям рыночного кредитования: универсальным коммерческим банкам и вторичному рынку залладных.

Но попытки внедрения передовых институтов, минуя необходимые стадии развития, не привели к успеху. В результате проекты организаций современного «двухуровневого» рынка залладных не были востребованы коммерческими банками, значительные средства были потрачены впустую.

Чтобы избежать убытков, возникающих в рамках основной деятельности, институты вторичного рынка, получающие целевые государственные средства и гарантии, были вынуждены заниматься кредитованием под залог коммерческой недвижимости, инвестированием в ценные бумаги либо вексельным кредитованием застройщиков, банков, паевых фондов, инвестирующих далее в строительство элитной недвижимости. Трудности с внедрением передовых ипотечных институтов, особенно после финансового кризиса 1998 г., а также завершение в 1998 г. американского проекта технической помощи, вынудили российских предпринимателей и региональные власти искать выход на пути организации строительных обществ.

Строительное общество – институт ипотечного кредитования; купленное его членом жилье остается в собственности строительного общества и служит залогом ссуды до ее полной выплаты. Для успешного функционирования строительного общества необходимо, чтобы его члены состояли вкладчиками достаточно долго и накопили большие суммы.

Наконец, третье направление развития институтов жилищного кредитования стало реализовываться с середины 1990-х годов региональными администрациями, строительными и промышленными фирмами, внедрявшими новые схемы предоставления и субсидирования кредитов. Администрации городов и регионов, а также отраслевые объединения начали создавать некоммерческие фонды, использующие бюджетные дотации для внедрения нескольких кредитных схем.

Во-первых, осуществлялось кредитование заемщиков по ставке ниже рыночной. Как правило, низкие проценты по кредиту либо рассрочке компенсировались высокой прибылью от продажи заемщикам или сторонним покупателям квартир, построенных фондом-кредитором. Во-вторых, применялось субсидирование рыночной ставки по банковскому кредиту. В-третьих, некоторые фонды пытались привлечь долгосрочные сбережения населения, выпуская жилищные сертификаты, а инвестиции направлялись на строительство жилья.

Главными препятствиями на пути массового кредитования при помощи новых схем (в основном на некоммерческих принципах) стали ограниченность бюджетных фондов и низкая прибыльность проектов. В ряде случаев, добиваясь возвратности бюджетных средств, власти были вынуждены по существу отказаться от развития системы кредитования в пользу коммерческого строительства жилья. Наличие небольшой доли займов или частичной рассрочки платежа необходимо лишь для сохранения привилегированного статуса «ипотечной программы».

Таким образом, система ипотечного кредитования в России только формируется. Наименее удачными были проекты создания вторичного рынка залладных, а наибольшую способность к расширению рынка жилищных кредитов несмотря на отсутствие адекватного законодательства и государственной поддержки на федеральном уровне продемонстрировали строительные общества.

В заключении стоит сказать, несмотря на все трудности и проблемы, объемы ипотечного кредитования растут и, по прогнозам, будут расти. Это наглядно показывает рисунок 1, приведенный ниже (данные для 2005 и 2006 годов – прогноз Минэкономразвития):



Рисунок 1 – Динамика роста объемов ипотечного кредитования.

Список использованной литературы

1. В. Полтерович, О. Старков, Е. Черных. Строительное общество: ипотечный институт для России // Вопросы экономики. - 2005. - № 1. - С. 62-86
М.Тихомирова. В ипотеку двинулись «КИТы» // Эксперт.- 2005. - №34. - С. 64

РЕФОРМИРОВАНИЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ

Плахотникова Е.А. – студентка группы ФК-41

Юсан И.П. – старший преподаватель кафедры ФМ

Реформа ЖКХ подразумевает под собой модернизацию всего жилищно-коммунального хозяйства страны. Сегодня мощности ЖКХ изношены до предела и нуждаются в обновлении. По данным Министерства регионального развития РФ на 1 января 2006 год в среднем по России физический износ котельных достиг уже 55%, коммунальных сетей водопровода - 65%, канализации и тепловых сетей - 63%, электрических сетей - 58%, водопроводных насосных станций - 65%, канализационных насосных станций - 57%, очистных сооружений водопровода - 54% и канализации - 56%. По отдельным муниципальным образованиям износ коммунальной инфраструктуры составляет 70-80% и увеличивается на 2-3% в год. Около 30% основных фондов ЖКХ уже полностью отслужили нормативные сроки. Износ основных фондов продолжает расти, повышая вероятность техногенных и экологических катастроф, угрожающих миллионам людей и сотням предприятий. Подтверждением тому стали недавние аварии в целом ряде регионов. Управление производством ЖКУ централизовано, почти не развита конкуренция. Потребители не имеют возможности влияния на количество и качество предоставляемых им услуг.[3]

Задачами, которые необходимо решить в данной сфере являются модернизация мощностей ЖКХ и жилищного фонда; перевод ЖКХ на рыночные условия (привлечение частного бизнеса, создание конкуренции); достижение высокого уровня качества коммунальных услуг и соблюдение социальных гарантий. Рассмотрим их более подробно.

1. Модернизация всего комплекса жилищно-коммунального хозяйства.

По словам министра регионального развития Владимира Яковлева, необходимо сокращать потери и внедрять новые технологии. Поэтому производители должны не повышать тарифы, а сокращать свои издержки. Тарифы должны расти только пропорционально инфляции. Жить дальше без реформы ЖКХ на самом деле невозможно. Если ее не проводить, страна просто замерзнет и останется без воды, газа и электричества. По данным февраля 2005 года, изношенность инженерных сетей в России составляет от 40% до 70%. Потери по воде доходят до 30-40%, по теплу - до 50%, по электрической энергии - 17-18%. Существуют также инженерно-технические проблемы реформы ЖКХ.[3] На долю ЖКХ приходится 25% основных фондов; 20% потребляемой электроэнергии; 45% потребляемой тепловой энергии. Капитальный ремонт должен составлять 4-5% имеющегося жилья,

а реально - только 0,4%. Содержание аварийного и ветхого жилья обходится в 2-3 раза дороже.[1]

2. Перевод коммунальной отрасли на рыночные отношения.

"ЖКХ - один из немногих нерыночных архаизмов в нашей рыночной экономике". "Следует вывести ЖКХ "из мертвой спячки", в том числе за счет...открытия рынка услуг для частного бизнеса". "Один из самых острых вопросов, вызванных отсутствием конкуренции и монополизацией производства и сферы услуг, это реформа жилищно-коммунальной сферы", - сказано Владимиром Путиным Федеральному собранию РФ еще в апреле 2002 года.[3]

3. Привлечение частного бизнеса (и частных инвестиций), стимулирование конкуренции, повышение качества коммунальных услуг.

Люди наблюдают осуществление реформы ЖКХ только по увеличению квартплаты. Аргументы, что она не покрывает на 100% затраты коммунальных предприятий, не выдерживают никакой критики. Объективную цену может выявить конкуренция, поэтому необходимо обеспечить реальную возможность выбора поставщика услуг и разрушить монополизм в ЖКХ. Потребитель должен иметь возможность выбирать и качество, и стоимость.

Руководитель Федерального агентства по строительству и ЖКХ Сергей Круглик считает, что разумная тарифная политика помогла бы бизнесу обеспечить рациональное управление имуществом, позволяя привлекать инвестиции на модернизацию и снижать издержки на производство услуг, которые регулируются государством и муниципалитетами.

Но серьезным препятствием реформы являются непрозрачность ЖКХ. Газ, вода, тепло расходуются без счета и учета. Реформа жилищно-коммунального хозяйства сможет заработать должным образом только тогда, когда в решение жилищно-коммунальных проблем будет вовлечен малый бизнес. Приход частного бизнеса сдерживается среди прочего также тем, что на предприятиях ЖКХ висят большие долги. В настоящее время в правительстве готовятся предложения по финансовому оздоровлению этих предприятий и по реструктуризации их долгов.

Частные компании, приходя на рынок ЖКХ, заинтересованы в снижении издержек. Для них важнее не допустить аварию, чем "героически" устранять ее последствия. Поэтому бизнес несет в ЖКХ инвестиции, которые не может выделить государство. Но самостоятельно никто не собирается поднимать ЖКХ до необходимого уровня. Потому все актуальнее становится государственно-частное партнерство.

Заручившись гарантиями власти, получив от нее даже минимальную финансовую подпитку, бизнес способен разложить крупные единовременные затраты в инвестиционную составляющую тарифов так, чтобы население не испытывало шока, который уже неоднократно случался. Если бы люди почувствовали улучшение качества жилищно-коммунального обслуживания, то рост тарифов не вызывал бы такой протестной реакции, - считает руководитель минрегиона. Именно частные предприниматели озабочены качеством, чтобы победить в конкурентной борьбе.

Принятый вместе с "жилищным пакетом" закон о концессиях вроде бы открывает дорогу бизнесу в ЖКХ. Теоретически появляются ранее недоступные источники - вложение в капитал и финансирование долга. Их использование должно ограничить рост тарифов для реализации национального проекта "Доступное и комфортное жилье - гражданам России". Во-первых, растянуть во времени инвестиционную нагрузку на тарифы. Во-вторых, использовать возникающий рост прибыльности. К тому же бюджетные субсидии могут привлекаться для снижения инвестиционной нагрузки на тариф.

- Закон о концессиях не приложим в коммунальном секторе, - заявил президент Национального центра по развитию частно-государственных партнерств Александр Баженов. - Целью концессии по закону является строительство или реконструкция отдельно взятого объекта инфраструктуры, а не предоставление услуг и улучшение их качества. Собствен-

ность на объект, построенный за счет частных инвестиций, переходит к муниципалитету, который должен дать бюджетную гарантию возврата вложенных средств. Многие ли органы местного самоуправления способны на это? Концессия присуждается по результатам тендера, который должен быть обеспечен готовыми имуществом, проектом, контрактом. Таким образом, муниципалитет должен профинансировать хотя бы подготовку проекта. Ну а передача муниципальной земли под муниципальной инфраструктурой в аренду концессионеру приведет к непроизводительному росту тарифов.

По данным Национального центра по развитию частно-государственных партнерств на 1 марта 2006 года бизнес занимает около 20% целевого рынка частного управления коммунальной инфраструктурой. А рынок ни много, ни мало - более 60 городов с населением в общей сложности около 50 миллионов человек. Пока только 10 с лишним миллионов человек снабжаются теплом, электричеством, услугами водоснабжения и канализации от частных операторов.

4. Соблюдение системы социальной защиты, поддержка льготных слоев населения.

Владимир Путин считает: «Мы должны, наконец, перейти на 100%-ую оплату коммунальных услуг гражданами с высокими доходами. Хочу это подчеркнуть: с высоким уровнем доходов. Не всех подряд. Главная цель реформы - это улучшение качества услуг при одновременном снижении затрат на их предоставление. Только такой подход поможет снять опасения наших граждан, что вся реформа ЖКХ сведется к голому повышению тарифов. Монополизм в сфере ЖКХ не дает гражданам возможности выбирать на рынке необходимый набор жилищных и коммунальных услуг. ...задачу повышения оплаты можно ставить только одновременно с развитием конкуренции, с проведением аудита затрат коммунальных предприятий и предоставлением жильцам прав на определение номенклатуры и объема жилищно-коммунальных услуг. Необходимо навести порядок с тарифами на наиболее востребованные и социально значимые услуги, которые регулируются местными органами власти».

Как сообщила Федеральная служба государственной статистики, тарифы на жилищно-коммунальные услуги в России за 2005 года выросли на 25%, учитывая инфляцию. Россияне стали платить на 272 рубля в месяц больше. Таким образом, темпы повышения тарифов на услуги ЖКХ в 2005 году в 3,6 раза превысили инфляцию. В частности, тарифы на медицинские услуги выросли на 17,0%, на услуги пассажирского транспорта подорожали на 12,3%. Бытовые услуги стали дороже на 13,2%.

В связи с этим Г. Греф пообещал, что рост тарифов на ЖКУ в 2006 году не превысит 20%. Но по данным Федеральной службы государственной статистики, тарифы на жилищно-коммунальные услуги в России за январь-февраль 2006 года выросли на 14,8%.

По данным Росстата, в феврале рост тарифов на услуги ЖКХ резко замедлился и составил лишь 1% против 13,8% в январе. При этом в 13 субъектах РФ тарифы на эти виды услуг по сравнению с тарифами, установленными в январе, снизились на 1,1-11,6%, а в 6 субъектах их удорожание составило более 10%. Рост тарифов на услуги ЖКХ продолжает существенно опережать инфляцию: за январь-февраль он в 3,7 раза превысил показатель инфляции, составивший за 2 месяца 4,1%. [5]

Чтобы ограничение по размеру выплат за коммунальные услуги действительно не превышало 22% от совокупного дохода граждан, проживающих в квартире, нужно наладить систему получения государственных субсидий. "Поддержка малоимущих граждан - это важнейшее предоставление государственных гарантий. В 2005 году правом на получение субсидий в России пользовалось 6 млн. семей. Жилищные субсидии для них имеют особую социальную значимость", - отметил Фрадков.

Принятый в конце прошлого года закон о передаче полномочий федеральному органу власти по установлению предельных индексов изменения тарифов впервые позволил ограничить рост. Так, в 2001 г. он достиг 56%, в 2002 г. - 48%, в 2005 г. - 24%. Об этом 7 марта 2006 года заявил спикер Госдумы Борис Грызлов. [5]

Хотя темп роста тарифов значительно замедлился, количество неплательщиков меньше не становится. Коммунальщики в некоторых регионах придумали свои способы борьбы с должниками. Например, в Калининграде подготовили список злостных неплательщиков, который они готовы опубликовать в газетах, чтобы горожане знали, "благодаря" кому они мерзнут. Мэрия Воронежа намерена нестандартным образом бороться с предприятиями, не платящими за коммунальные услуги. Там решено отключать электроэнергию и демонтировать систему отопления в кабинетах тех руководителей, чьи фирмы и предприятия являются должниками. К решительным действиям городские власти подтолкнуло непростое начало отопительного сезона. Здесь также нашли новый способ борьбы с должниками по квартплате - в счет погашения задолженности их заставляют работать дворниками. Такая мера применяется в отношении людей, которые действительно не в состоянии оплатить потребленные коммунальные услуги. Более пяти тысяч жителей Биробиджана, имеющих задолженности по квартплате свыше 12 тысяч рублей, получили счета по оплате услуг ЖКХ, отпечатанные на бумаге желтого цвета. Так коммунальщики пытаются воздействовать на неплательщиков, предупреждая, что следующим шагом будет обращение в суд.

Список использованной литературы:

1. Климов В.13-я международная строительная неделя//Строительная газета.-2005.-№8.-с.4.

2. Строительная газета//2005.-№9.-с.3.

Материалы сайтов:

3. <http://www.gkh-reforma.ru>

4. <http://www.rg.ru>

5. <http://www.gks.ru>

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Попова С.В. – студентка группы МЭ-41

Щербакова Н.В. – старший преподаватель кафедры ФМ

Экономическая и внешнеэкономическая деятельность любой страны и ее регионов представляет базовое условие подъема экономики. Алтайский край является одним из крупных экономических субъектов среди сибирских регионов России, в котором широко представлены как промышленный, так и аграрный секторы экономики. Все процессы, происходящие в экономике России так или иначе отражаются на экономике Алтайского края и наоборот. Именно поэтому изучение внешней торговли в Алтайском крае имеет большое значение.

Цель моего исследования - рассмотреть внешнеторговые отношения Алтайского края и его взаимодействие с другими странами.

С федеральных позиций внешнеэкономическую деятельность следует рассматривать как один из важнейших элементов перехода Алтайского края к самофинансированию; с позиций края - как реальную возможность повышения качества жизни населения за счет ее совершенствования.

Если судить по данным, полученным за 2000-2005 гг., то внешнеторговый оборот имеет ярко выраженную тенденцию к увеличению за период 2000-2001 гг[2]. В 2002 году величина импорта и экспорта резко уменьшается, однако в 2003 году эти показатели увеличиваются вдвое. Вплоть до 2005 года наблюдается стабильное увеличение товарооборота как по экспорту, так и по импорту[5].

По данным на 2005 год, объем торгового оборота участников внешнеэкономической деятельности Алтайского края составил 945,6 млн. долларов США, что на 6% выше, чем в 2004 году. При этом экспорт составил 745,5 млн. долларов США, импорт – 203,1 млн. долларов США. В 2005 году сальдо составило 545,4 млн. долларов США[4].

Экспортные показатели в торговле с государствами СНГ составили 474,5 млн. долларов США, на 14,2% превысив аналогичные показатели 2004 года. Объем импортных сделок составил 166,6 млн. долларов США[5].

Количество участников внешнеэкономической деятельности в 2005 году составило 963 предприятия. Крупнейшими из них являются следующие: ОАО "Алтай-кокс", ОАО "Алтайвагон", ОАО "Алттрак", ОАО "Кучуксульфат", ОАО "Сибэнэргомаш", ЗАО "Рубцовский молочный завод", ООО "Кондитерская фирма "Алтай", которые обеспечивают более 50% внешнеторгового оборота[1].

В настоящее время заметно преобладание импорта продовольственных товаров и сырья для их производства. 10,8% составляет ввоз машин и оборудования, и примерно столько же приходится на транспортные средства[1]. Увеличение ввоза импортного оборудования и технологических линий в машиностроение необходимо, так как его основные фонды на многих предприятиях изношены до критического уровня, чем и обусловлен высокий спрос.

Среди партнеров - стран СНГ - Алтайского края лидирующее место занимает Казахстан (почти 50%), из которого импортируется пшеница, сахар и рыба мороженая. Из Киргизии и Узбекистана - овощи и фрукты (томаты, вишня и черешня) и сахар. Возрастают импортные поставки из Украины за счет ввоза в край колесных пар и прочих частей тележек.

Из стран дальнего зарубежья Германия ввозит в основном технику: машины и устройства для упаковки и обертки, автомобили и тракторы и т.д. Номенклатура ввозимых китайских товаров не изменилась, это одежда, обувь, игрушки, мешки упаковочные, орешки, строительные материалы и т.д. Из остальных государств дальнего зарубежья можно отметить поставки табачного сырья из Индонезии, Индии, Болгарии, Ливана[6].

Что касается экспорта, то в последние годы наблюдается его стабильный рост, возрастает число участников, их активность, расширяется география поставок.

На сегодняшний момент экспорт кокса и полукокса из каменного угля занимает главную позицию среди экспортируемых товаров. Например, в 2005 году поставки кокса, составляют 44,9% общего объема экспорта. Вывоз кокса традиционно и стабильно осуществляется в страны, являющиеся партнерами Алтайского региона по этому продукту, а именно Казахстан, Германия, Украина, Узбекистан[1].

На второе место благодаря значительному росту объемов экспорта вышла древесина – лесоматериалы хвойные и изделия из нее и составляет 14 % от общего объема экспорта, что объясняется конкурентоспособностью продукции лесопромышленного комплекса края. Экспортные поставки древесины край осуществляет, в основном, в Узбекистан, Казахстан и Киргизию.

В настоящее время в значительной степени развиты торговые отношения Алтайского края с его ближайшими соседями: Казахстаном и странами Средней Азии (ближнее зарубежье): Монголией, Китаем (дальнее зарубежье). Алтайский край ежегодно поставляет в Монголию зерно, муку, мясные консервы и т.д.

Китай, как и Монголия, является важным стратегическим партнером Алтайского края. Важное значение имеет территориальная близость этих стран, так как значительно сокращаются транспортные расходы. Среди экспортных товаров в основном присутствуют авиацины, сельхозтехника, двигатели.

Безусловным лидером среди стран, торгующих с Алтайским краем, является Казахстан. В Казахстан с территории Алтайского края потоком идет следующая продукция: автотранспортные средства, авиацины, сельхозтехника, мебель, медицинские изделия, двигатели, автозапчасти, стройматериалы, ткань, продукты алкогольные налитки, инструменты, одежда, обувь, древесина, пшеница, станкостроительные детали. Казахстан представляет наиболее перспективного партнера Алтайского края по всем видам товаров. Торговля с Казахстаном объективно обусловлена географической близостью, давними производственными связями.

ми, взаимным знанием рынка и особенностей партнеров. Немаловажен такой фактор, как знание русского языка[3].

Для повышения эффективности внешней торговли следует решить такие задачи, как:

- повышение конкурентоспособности производимой продукции, восстановление и расширение традиционных и организация новых наукоемких экспортных производств на базе научно-технического потенциала.
- реализация конкурентных преимуществ на внешнем рынке может, что должно стать ключом к экономическому подъему и осуществлению прогрессивных изменений экономики Алтайского края и России в целом.
- обеспечение более активного присутствия Алтайского края в странах – партнерах, посредством заключения соглашений о сотрудничестве, организации совместных представительств.

В последнее время внешнеторговые показатели Алтайского края свидетельствуют о том, что внешняя торговля края стремительно развивается, и он обладает возможностями выйти на уровень регионов России, отличающихся более интенсивным оборотом внешней торговли.

Список использованной литературы:

1. <http://altairegion.ru/>
2. Алтайский край в цифрах 1999-2003/Статистический сборник /территориальный орган Федеральной государственной статистики по Алтайскому краю. – Б., 2004 г.
3. Стриженко А.А., Субботина Н.А. Опыт и перспективы развития внешнеэкономической деятельности региона (на примере Алтайского края): Учебное пособие / АГТУ им. Ползунова.- Барнаул: Изд-во АГТУ. -2000.-9с.
4. <http://www.altai.intergrad.ru/ekonomika/>
5. <http://amic.ru/news/>
6. <http://www.altapress.ru/7879/>

НЕФОРМАЛЬНАЯ ЗАНЯТОСТЬ НАИМЕНЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ КАТЕГОРИЙ НАСЕЛЕНИЯ

Саенко И. Л. – студентка группы УП-31

Власова О.В. – старший преподаватель кафедры ФМ

Под влиянием кризисных явлений в экономике, в том числе на рынке труда, в 1990-е годы происходил интенсивный отток населения из официально регистрируемой экономики в неформальный сектор. Это происходило и происходит потому, что занятость в неформальном секторе в значительной степени сдерживает резкое падение уровня жизни населения. В определении Госкомстата РФ неформальный сектор охватывает все незарегистрированные предприятия сельскохозяйственного и несельскохозяйственного секторов не зависимо от численности работающих на них. В неформальный сектор, как правило, вытесняются наименее конкурентоспособные на рынке труда категории населения. К таким категориям, прежде всего, относятся молодежь (подростки, учащиеся) и пенсионеры.

Это можно объяснить так: младшая возрастная группа в большей степени фиксируется в неформальном секторе, потому как не имеет достаточного уровня образования (в силу возраста), трудовое законодательство накладывает ряд ограничений на работу молодежи в официальном секторе, что также способствует оттоку молодого населения в неформальный сектор. Преобладание старшей возрастной группы в неформальном секторе может быть объяснено вытеснением их из сферы экономической активности; как правило, пенсионеры трудоустраиваются на рабочие места, которые не пользуются спросом у более конкурентоспособных групп населения, в том числе в неформальном секторе.

По данным Госкомстата РФ уровень неформальной занятости среди молодежи составляет на конец ноября 2004 года 23,3 %, лиц пенсионного возраста – 21,6 %. Фактический уровень неформальной занятости среди молодежи до 20 лет более чем в 2 раза пре-

вышает средний по всему населению, среди населения в возрасте 60 – 72 – в 1,7 – 1,9 раза. На основании статистических данных и социологических опросов, проведенных ВЦИОМ (Всероссийским Центром Изучения Общественного Мнения), можно выявить, в каких сферах деятельности востребованы молодежь (15 – 19 и 20 – 24 лет) и пенсионеры (60 – 72 лет). Основные сферы деятельности представлены на рисунке 1.

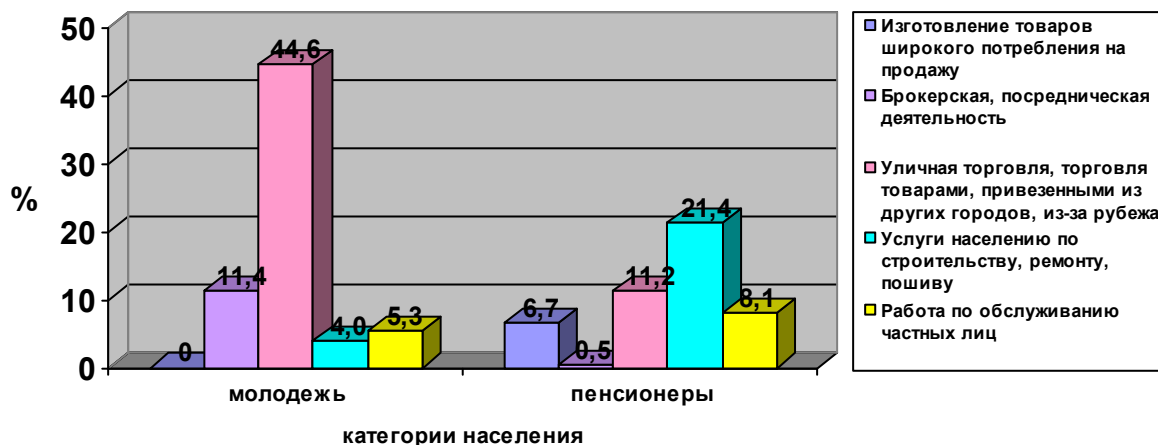


Рисунок 1 – Формы занятости молодежи и пенсионеров

Получается, что эти возрастные группы населения занимаются типичными видами неформальной деятельности: оказывают услуги населению по строительству, ремонту, пошиву; уличная торговля, услуги по обслуживанию частных лиц (присмотр за детьми, больными, уборка, приготовление пищи), посредническая деятельность и другие. Это еще раз акцентирует внимание на достаточно большой доле молодежи и пенсионеров в неформальном секторе.

Гораздо рельефнее возрастной профиль молодежи и пенсионеров, занятых в неформальном секторе, предстает в сравнении со всеми возрастными группами в этом секторе: доля молодежи (до 20 и 20 – 29 лет) в неформальном секторе выше, чем среди всех занятых; пенсионеры (60 – 72 лет) также с достаточно высокими показателями замыкают шкалу. Это убедительно иллюстрирует двойственный характер этой занятости: с одной стороны преобладают молодые люди, с другой – лица пенсионного возраста.

Следует отметить значительное увеличение доли молодежи в возрасте до 20 лет в структуре неформальной занятости в период летних каникул. Часть молодежи и подростков (около 13 %) подрабатывают в неформальном секторе только во время каникул, но другая – большая часть (около 26 %) либо совмещает неформальную занятость с учебой, либо не учатся, что весьма негативно отражается на их профессиональной подготовке, учитывая, что в неформальном секторе нельзя получить профессиональную подготовку и высокую квалификацию.

При анализе неформальной занятости отчетливо прослеживается закономерность – чем ниже уровень образования, тем выше уровень неформальной занятости (от 7 % неформально занятых среди лиц с высшим образованием до 47 % среди лиц с начальным общим образованием и не имеющих начального образования). Но под общую схему не укладываются лица с неполным высшим образованием, уровень неформальной занятости среди которых немного выше, чем среди лиц со средним профессиональным образованием. Это в значительной степени связано с тем, что среди данной категории работников много студентов, которые ищут дополнительные приработки в свободное от учебы время. Еще раз подтверждается вывод, что в неформальный сектор вытесняются наименее конкурентоспособные на рынке труда категории населения.

Уровень неформальной занятости в зависимости от образования достаточно тесно коррелирует с уровнем безработицы, который показывает, что спрос на труд в настоящее время переориентируется на лиц, имеющих профессиональное образование. Люди, не от-

вечающие критериям рынка, становятся безработными, экономически неактивными либо вытесняются в неформальный сектор. Высокая безработица среди лиц с неполным высшим профессиональным образованием (до 20 лет - 10,4 %, 20 – 24 – 17,7 % по данным Госкомстата РФ за 2004 год), куда опять-таки входят студенты, которые, как правило, ищут работу с гибким графиком либо на условиях неполной занятости, что далеко не всегда устраивает работодателя. Среди пенсионеров уровень безработицы на данный момент составляет 2,5 %.

Сейчас молодежь все более ориентирована на получение высшего образования, что является положительным фактором. Но в значительной степени вытеснение молодежи, традиционно являющейся одной из наименее конкурентоспособных групп на рынке труда, из сферы экономической активности и из регистрируемой экономики в неформальный сектор носит вынужденный характер.

Таким образом, в неформальном секторе экономики сосредоточены преимущественно работники с пониженной конкурентоспособностью на рынке труда – молодежь, лица пенсионного возраста, лица, не имеющие профессии. С одной стороны это может рассматриваться с позитивной точки зрения: неформальный сектор обеспечивает работой и доходами неконкурентоспособные группы населения. Но с другой стороны – неформальный сектор превращается в замкнутый сегмент труда, где воспроизводится неэффективная занятость, консервируется низкое качество труда и трудового потенциала. Необходимо сокращать занятость в неформальном секторе за счет официального трудоустройства наименее конкурентоспособных категорий населения, что в свою очередь приведет к увеличению трудового потенциала и качества труда.

Список литературы:

1. С. Горисов. Масштабы и структура неформальной занятости // Вопросы экономики. – 2004. - № 3. – С. 115 – 127
2. Е. С. Кубишин. Неформальная занятость населения в России // ЭКО. – 2003 - № 2. – С. 160 – 176
3. Россия в цифрах // www.gks.ru

ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА ИНВАЛИДОВ В РОССИИ

Слюсарева И.Ю.- студентка группы УП-31

Власова О.В.- старший преподаватель кафедры ФМ

Все люди мечтают о счастливой судьбе – об образовании, любимой работе, замечательной семье, своей востребованности. Реальность же не редко вносит коррективы в эти мечты. Одно из самых тяжелых его испытаний – утрата здоровья и связанная с ней инвалидность.

В настоящее время у нас проживает свыше 198 тысяч граждан, имеющих нарушения здоровья и выраженные ограничения жизнедеятельности.

Результаты мониторинга показывают, что материальное положение инвалидов является нелегким. Однако часть инвалидов пытается получить дополнительную для себя работу, чтобы улучшить свое материальное положение и найти свое достойное место в жизни. При чем те, кто пытается найти работу, нередко наталкиваются на отказы работодателей.

Согласно опросу, проведенному среди инвалидов, были получены следующие результаты, приведенные на рисунке 1.

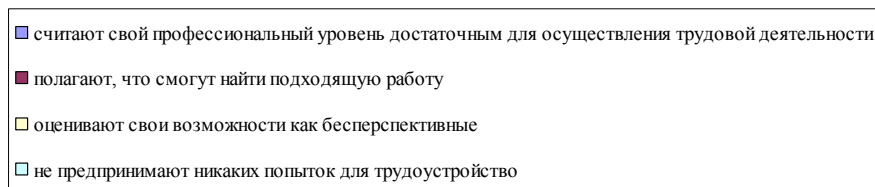
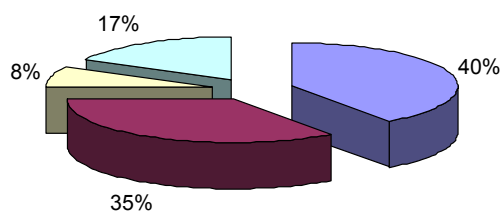


Рисунок 1- Отношение инвалидов к трудоустройству в 2004 г.

Согласно статистике ежегодно в органы службы занятости обращаются более 4 тысяч безработных, граждан, имеющих ограничения трудоспособности по медицинским показателям. За 2001 - 2004 гг. количество инвалидов, ищущих работу при содействии службы, растёт: 2001 - 1300 человек, 2002 - 1600 человек, 2003 - 1800 человек, 2004 - 2210 человек, с начала периода выросло в 1,7 раза, а нашедших работу, доходное занятие выросло более чем вдвое.

Для многих граждан путь к трудоустройству лежит через профессиональную подготовку. Общее количество инвалидов, направленных службой занятости на обучение и переобучение, за три года составило более 700, каждый седьмой из них занимался по индивидуальной программе.

Социальная адаптация безработных ведется в рамках программ. В 2001 - 2004 годах в них участвовало более 600 человек, профориентационные услуги получили около 2,5 тысячи. И все же принятые меры пока не позволяют обеспечить полную занятость инвалидов. В числе главных причин:

- ✓ ограниченное количество вакансий, рассчитанных на трудоустройство: на каждое имеющееся вакантное место претендуют 6-7 безработных инвалидов, в то время как по общему массиву – один - два;
- ✓ сокращение объемов финансирования из средств федерального бюджета таких мероприятий занятости, как организация предпринимательской деятельности, социальная адаптация, профессиональная ориентация, облегчающих включение инвалидов в общественное производство.

Вполне понятно, что подобрать инвалидам подходящую работу нелегко. Во многих случаях эффект может быть получен лишь при условии реализации сложных многофункциональных программ. Поэтому повсеместно создаются центры профессиональной и медико-социальной реабилитации инвалидов, которые отрабатывают различные методики, ориентированные на инвалидов. Центры являются государственными реабилитационно-образовательными учреждениями межведомственного подчинения Федеральной государственной службе занятости населения и Главному управлению труда и социального развития населения. Работа с инвалидами, направляемыми в эти учреждения районными центрами занятости, начинается с диагностического обследования. Оно включает два этапа: психометрическое, с использованием тестового материала на электронных и бумажных носителях, и практическое, где применяется метод профессиональных проб, выполнение трудовых операций и изготовление простейших тест-изделий. Полученные результаты сопоставляются с медицинскими показаниями физиометрическими данными, результатами собеседований с психологом, а затем выдаются рекомендации по подбору подходящей работы.

В профессиональной ориентации инвалидов наиболее важно максимальное сопряжение компонентов диаграммы "Хочу - Могу - Надо". Если первая и последняя составляющие определяются желаниями клиента и возможностями рынка труда, то состав-

ляющая "Могу" может проявиться после системы реабилитационных мероприятий, в том числе после обучения навыкам работы. Так, слабовидящие граждане успешно овладевают профессией лозоплетения при использовании специального кондуктора для контроля за соблюдением овальности изделия. Граждане, полностью потерявшие зрение, овладевают профессией оператора ЭВМ без включения монитора по программам со слуховыми картами и используют тактильные ощущения при работе с клавиатурой.

Обучение этим и другим трудовым приемам, использование остаточных функций организма и применение приспособлений, заменяющих полностью или частично утраченные функции организма при выполнении трудовых операций, составляют суть профессионально-реабилитационного процесса, без которого невозможна ни профподготовка, ни трудоустройство.

Практика работы показала, что инвалидам наряду с установленными нормативами по оказанию услуг необходимы дополнительные мероприятия по решению проблем трудоустройства, адаптирующие их к профобучению. В центрах специалисты - реабилитологи помогают инвалидам подобрать профессию, с учётом психофизиологических особенностей и физических возможностей.

Список литературы:

1. Колесникова О. «Хочу- Могу – Надо» // Социальная работа.- 2005.- № 1.- С. 20 – 21
2. Россия в цифрах: краткий статистический сборник / Федеральная служба гос. статистики. – М., 2004. – 345с.

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ

Сурова Н.Д. – студентка группы ФК-41

Юсан И.П. – старший преподаватель кафедры ФМ

Одна из важнейших проблем реформирования и модернизации российской экономики - привлечение иностранных инвестиций. Учитывая серьезное технологическое отставание российской экономики по большинству позиций, России необходим иностранный капитал, который мог бы принести новые (для России) технологии и современные методы управления, а также способствовать развитию отечественных инвестиций. Опыт многих развивающихся стран показывает, что инвестиционный бум в экономике начинается с прихода иностранного капитала. Создание собственных передовых технологий в ряде стран начиналось с освоения технологий, принесенных иностранным капиталом.

Приток иностранных инвестиций в Россию в 2005 году составил 53,7 млрд. долл., то есть по сравнению с 2004 годом вырос на 32,4 процента. Такие данные обнародовала на своем официальном сайте Федеральная служба государственной статистики.

	2005г.			Справочно 2004г.	
	млн. долларов США	Прирост по сравнению с 2004г., %	В % к итогу	Прирост по сравнению с 2003г., %	В % к итогу
Инвестиции	53651	32,4	100	36,4	100
В том числе:					
прямые инвестиции	13072	38,8	24,4	38,9	23,3
портфельные инвестиции	453	36,3	0,8	-17	0,8
прочие инвестиции	40126	30,5	74,8	36,6	75,9

Однако приток иностранного капитала в Россию по-прежнему осуществляется в основном в виде ссуд и займов при более скромном росте прямых инвестиций, наиболее важных для экономики.

Рост притока капитала в течение прошлого года сопровождался и его оттоком за границу. Валовой отток капитала частного сектора (вложения в зарубежные активы) в четвертом квартале 2005 г. достиг рекордного уровня в 27 млрд. долл. Хотя уже на протяже-

нии последних двух лет этот показатель превышает 10 млрд. долл. в квартал, достигнутый в конце 2005 г. уровень выше в 2,5 раза. Основным субъектом вывоза капитала в конце года традиционно был нефинансовый сектор, причем к предприятиям на этот раз присоединились население и банки. [3]

Тот факт, что отток капитала в 2005 году из России впервые стал меньше его притока в страну (а именно – на 300 млн. долл.), имеет для нашей экономики символическое значение, тем более, что главная причина данного явления – многомиллиардные займы госкомпаний на мировых финансовых рынках. [2] Несмотря на увеличение притока иностранных инвестиций в Россию, в абсолютных цифрах иностранное инвестирование остается очень небольшим и явно не удовлетворяющим потребности российской экономики. Это объясняется неблагоприятным инвестиционным климатом в стране в целом и по отношению к иностранным инвестициям в особенности.

Иностранные инвесторы все с большей опаской поглядывают не только на возможность вложений в бизнес в субъектах Федерации, но и в принципе на саму Россию. Например, в феврале известный инвестиционный банк Morgan & Stanley после двух лет работы на русском фондовом и инвестиционном рынке сообщил об уходе из России. А международные рейтинговые агентства, такие как Fitch или Moody's, хотя и включают Россию в суверенных рейтингах в группу инвестиционных, но относят ее не на самое выгодное место. Российская экономика остается на плаву исключительно благодаря сырьевому фактору. У нас относительно сильная база реального сектора экономики, но нет мощной финансовой системы. Введение в экономику иностранных инвестиций, конечно же, носит скорее позитивный характер, но говорить о тотальной интервенции и засилии зарубежного капитала не приходится. Собственная же инвестиционная составляющая еще слаба. Конкуренции капиталов просто нет, да и инвестиционных проектов, потенциально способных заинтересовать инвесторов, недостаточно. [5]

Накопленные иностранные инвестиции в экономике России характеризуются следующими данными:

	Всего	<i>В том числе</i>			<i>Прирост в 2005г., %</i>	<i>Справочно прирост в 2004г., %</i>
		<i>прямые</i>	<i>портфельные</i>	<i>прочие</i>		
Накоплено инвестиций, млн. долл.	111835	49751	1903	60181	36,4	43,8
В процентах от итога	100	44,5	1,7	53,8	-	-

Крупнейшими инвесторами России, по данным Росстата, являются следующие страны:

<i>Страна</i>	<i>Поступило, млн.долларов США</i>	<i>В процентах к итогу</i>
Всего инвестиций	111835	100
Из них по основным странам-инвесторам:	99214	88,7
Люксембург	20984	18,8
Кипр	19279	17,2
Нидерланды	18909	16,9
Великобритания	12752	11,4
Германия	9726	8,7
США	6844	6,1
Франция	3918	3,5
Виргинские острова (Брит.)	2463	2,2
Швейцария	2364	2,1
Багамские острова	1975	1,8

Кипр, Люксембург и ряд других офшоров - центры концентрации и распределения мировой денежной массы. Они вкладывают, как правило, портфельные инвестиции. Если же крупнейшими иностранными инвесторами являются офшоры, то это говорит о возврате выведенных ранее, еще в 1990-е годы, средств. Считать их иностранными или новыми

инвестициями можно лишь с большой натяжкой. Реальных капиталовложений пока еще нет, поскольку прямых инвестиций, то есть вкладываемых в основные фонды и имеющих достаточно продолжительный срок окупаемости, слишком мало.

Из вышесказанного можно сделать следующий вывод: Россия пока не представляет интерес для серьезных иностранных инвесторов, например, таких как США, Япония и Китай. Они, особенно США и Евросоюз, застолбили свое участие в России, но остерегаются вкладывать серьезные инвестиции. Причины известны: первая – российская экономика находится в ползучей стагнации. Большинство отраслей не имеет перспектив развития и нуждается в серьезном техническом оснащении. Крупный бизнес в РФ уверенно занял свои позиции и не склонен делиться капиталом. Вторая – развитые страны и в первую очередь США интересуют нефтегазовый комплекс, энергетика, телевидение и печатные средства массовой информации. События с ЮКОСом и огосударствление ряда крупных нефтяных и газовых компаний, неясность перспектив в реструктуризации энергетики побудила их занять выжидательную позицию. Отсюда вытекает и давление на Россию через формирование нового блока в составе Украины, Польши, Эстонии, Грузии и Азербайджана в целях создания в обход России нефтегазового консорциума. [4]

Большинство западных инвесторов негативными факторами для деятельности в России считают слабость политических, правовых и экономических институтов, инерционный бюрократический аппарат, сырьевой тип экономики, зависящий от внешней конъюнктуры рынка. Кроме того, инвесторы США, имеющие опыт работы в России, отмечают не столько отсутствие необходимых законов, сколько невыполнение уже действующих, что приводит к нарушению прав акционеров.

Что касается Сибирского региона, то его доля в общем объеме иностранных инвестиций, вложенных в российскую экономику, вот уже который год незначительна – не более 8%, при этом она занимает предпоследнее место среди остальных федеральных округов, опережая Южный федеральный округ (доля – 1,7%). Достаточно ли этого для экономики отдельно взятого макрорегиона страны, такого как Сибирь, которая имеет в своей основе сырьевую модель экономики, сказать сложно. Именно ориентация экономики в конечном счете и определяет инвестиционную привлекательность той или иной экономической территории.

Для Сибири, где уровень жизни населения несколько ниже среднероссийского, повышение инвестиционной привлекательности региона должно стать одной из приоритетных задач региональной экономической политики, направленной на решение социально-экономических проблем субъектов Российской Федерации. [5]

Список использованной литературы:

1. <http://www.gks.ru>
2. <http://www.izvestia.ru/economic/article3054437/>
3. http://www.vedi.ru/macro_r/macro2306_r.html
4. *Степыкина А.В.* Денежно-кредитная политика // Финансы и кредит: науч.-практ. и теор. журнал. – М.: ООО «Издательский дом «Финансы и Кредит», 2006. – № 4. – С. 63-65.
5. *Самсонов Н., Липин А., Волкова О.* Шире круг // Эксперт Сибирь: региональный деловой журнал. Новосибирск: ЗАО «Эксперт-Сибирь», 2006, февраль. – № 9. – С. 11-14.
Джурабаева Г.К. На инвестиционном поле российский предприятий: что посеешь, то и вырастет // ЭКО: Всероссийский экономический журнал. М., 2005. – № 4. – С. 123-134.

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ (НА ПРИМЕРЕ РЫНКА ЗЕРНА АЛТАЙСКОГО КРАЯ)

Суслина Н.В. - студентка группы ФК-11

Глазкова Т.Н. – к.э.н., доцент кафедры ФМ

Зерно и его рынок по своей стратегической, социально-экономической значимости, объемам производства и товарооборота во многом определяют решение целого спектра

вопросов не только отраслевого характера, но и эффективности функционирования рынка, обеспечения продовольственной безопасности страны. Алтайский край является одним из крупных аграрных регионов страны и крупнейшим в Сибирском Федеральном округе. Цены на зерно служат своеобразным индикатором и в значительной мере формируют уровень цен на продукцию сопряженных с зерновым хозяйством отраслей экономики, затрагивают межотраслевые отношения, межрегиональные и межгосударственные продовольственные связи. Зерновой рынок, имеющий многоцелевой и многофункциональный характер, сравнительно быстро прошел путь от жесткого регулирования государством до практически полного отсутствия его воздействия на производство и сбыт зерна. В результате он оказался одним из наименее организованных отечественных продуктовых рынков, существуя фактически отдельно от государства. Резкие изменения цен на зерновом рынке влекут за собой негативные последствия для многих отраслей: их ослабление и предотвращение - важнейшая задача социально-экономической политики государства.

Ценовая политика - это мероприятия по обоснованию системы цен, методов формирования и определение цен для обеспечения цели деятельности организации. Для выбора адекватной ценовой политики, предприятие должно, прежде всего, рассмотреть факторы, оказывающие определяющее воздействие на уровень цен производимого им продукта.

Наблюдения за тенденциями изменения цен производителей на зерновом рынке в различные периоды времени - квартал, полугодие, 9 месяцев, год, позволяют установить список правил, в который вписываются эти тенденции, и использовать эти правила для прогнозирования закупочных цен на текущее время и составления краткосрочных прогнозов. Список содержит следующие правила:

- 1) снижение запасов зерна повышает цены производителя;
- 2) снижение производства зерна вызывает рост цен производителей;
- 3) увеличение предложения зерна за счет сезонного избытка ведет к снижению закупочных цен;
- 4) увеличение экспортных поставок зерна способствует росту закупочных цен;
- 5) начало закупочных интервенций приводит к росту цен производителей;
- 6) начало товарных интервенций понижает цены производителей;
- 7) повышение цен мирового рынка зерна вызывает рост внутренних закупочных цен;
- 8) введение экспортной пошлины вызывает снижение цен производителей;
- 9) неблагоприятный прогноз урожая способствует росту закупочных цен;
- 10) снижение транспортного тарифа увеличивает экспорт, что ведет к росту закупочных цен;
- 11) увеличение потребления зерна ведет к росту закупочных цен.

На основе вышеперечисленных факторов был проведен анализ применительно к рынку зерна Алтайского края.

1) Снижение запасов зерна повышает цены производителя. На протяжении ряда лет переходящие остатки зерна на начало года держались на одном уровне, примерно 34% от валового сбора зерна (с 01.01.2000 до 01.01.2003), в связи с этим, колебания цен на зерновые были незначительными, резкое повышение цен на зерно произошло в 2004 году, когда на начало года переходящие остатки зерна были снижены с 34% до 28%. Увеличение запасов зерна на 01.01.2005 до 31%, также оказало влияние на цены зерна - в сторону снижения, стоимость тонны пшеницы за октябрь-сентябрь 2005 года приблизилась к ценам за аналогичный период 2003 года.

2) Снижение производства зерна вызывает рост цен производителей. В 2000 году под зерновые было засеяно около 3415100 га, в 2001 году было засеяно 3662204 га земли, в 2002 году засеяно 3728611 га, а в 2003 году площадь посевов составила 3428116 га, в 2004 году составила 3436496 га. На протяжении трех лет (2000-2002 гг.) цены на зерно снижались. В 2000 году было засеяно 3415100 га, но так как урожайность в этом году составила 13,8 центнеров с гектара был получен хороший урожай, аналогично в 2001 и 2002 годах. Хорошие урожайные годы привели к тому, что сельхозпроизводителям пришлось сокра-

титель площади посевов зерновых, и в 2003 году они составили 3428116 га, при урожайности 10,9 центнеров с гектара. Сокращение посевных площадей и относительно «скромный» урожай 2003 года привело к тому, что цены на зерно резко повысились. Увеличение цен на зерно послужило сигналом сельхозпроизводителям к увеличению посевных площадей и в 2004 году было засеяно на несколько тысяч гектар больше.

3) Увеличение предложения зерна за счет сезонного избытка ведет к снижению закупочных цен. Отличительной чертой сельскохозяйственной отрасли в Алтайском крае является то, что в 1-м квартале производится наименьший объем продукции, а в 3-ем – наибольший, что связано с погодными условиями и особенностями сельскохозяйственного производства. За рассматриваемые годы цены на зерно осенью значительно ниже весенних цен. Осенью, когда предложение зерна на рынке высоко - цены падают, а весной при «относительном» дефиците зерна - повышаются, поэтому многие производители, имеющие возможность сохранить зерно до следующего года оставляют его, в надежде на то, что цены весной повысятся, и они смогут реализовать зерно по более высокой цене.

4) Увеличение экспортных поставок зерна способствует росту закупочных цен. В Алтайском крае по данным официальной статистики доля вывоза зерна за пределы края настолько мала, что не позволяет отследить влияние изменения экспорта зерна на закупочные цены внутри Алтайского края. Доля экспорта зерна в валовом сборе зерновых в разные годы колеблется от 0,05 % до 0,48 %, не достигая даже одного процента от валового сбора зерновых в Алтайском крае.

5) Начало закупочных интервенций приводит к росту цен производителей. Закупки в региональные Фонды по фиксированным ценам, превышающим среднерыночные, диктуемые элеваторами и посредниками. Как показывает анализ, цены региональных фондов позволяют ослабить диктат частных операторов, причем, чем выше доля закупок в такие фонды в общем количестве товарного зерна, тем больше рыночная цена «подтягивается» к цене регионального фонда, определяемой областными продовольственными корпорациями. Подобную роль выполняют периодические заявления министра сельского хозяйства об «обеспечении справедливой цены на хлеб». Это позволяет рыночной цене не опуститься в период уборки урожая ниже определенного уровня, обеспечивающего рентабельное производство зерна. Однако, во-первых, такой механизм не срабатывает в неравновесных ситуациях (2002 год), во-вторых, цены продовольственных корпораций могут изменяться несколько раз за период уборки или оставаться без изменения на протяжении нескольких месяцев. Фактически цены региональных фондов оказывают влияние на уровень рыночных цен лишь в период массовой сдачи зерна в такие фонды и погашения задолженности перед продовольственными корпорациями в рамках товарных кредитов на проведение посевных работ, то есть в течение 2-2,5 месяцев с момента начала уборки зерновых (август - середина октября). Позже товаропроизводители зерна уже, как правило, не имеют дел ни с региональным фондом, ни с корпорацией, и на рынке «правят бал» посреднические структуры, предлагающие более выгодные условия первичным продавцам.

Сдача зерна в госзаказ в Алтайском крае по официальным данным имеет небольшой удельный вес в валовом сборе: в «лучшие» годы она составляла около 6,5 % (2000 год), в 2005 году 0,88 %. Практика установления фиксированных цен на зерно,купаемое в региональные фонды, позволяет решить важную, но частную задачу формирования самих этих фондов, иначе все будет вывезено туда, где цены выше. Проблему же обеспечения «справедливых» цен для товаропроизводителей она решить не может по объективным причинам: во-первых, фиксированные цены, изменяемые скачкообразно, не отражают, в отличие от биржевых, реальную рыночную ситуацию; во-вторых, удельный вес закупок в региональные фонды настолько мал (несколько процентов от валовых сборов зерна), что повлиять на ценовую конъюнктуру они просто не в состоянии.

6) Повышение цен мирового рынка зерна вызывает рост внутренних закупочных цен. Алтайский край отражает основные тенденции рынка зерна России.

Кроме вышперечисленных факторов необходимо отметить факторы, которые неодно-

значно воздействуют на уровень цен на зерно.

1) Выбор канала реализации. В условиях, когда цивилизованная биржевая торговля фьючерсными контрактами отсутствует, а зерновой рынок информационно непрозрачен, имеет место высокий уровень различий в ценах сделок, который может быть объяснен, в частности, различной ликвидностью маркетинговых каналов.

2) Интеграционные процессы. В российских условиях развитие интеграции, при всех ее положительных моментах, неизбежно ведет к монополизации рынков, способствуя росту цен. Кроме того, вертикально-интегрированные компании, образуя единую технологическую цепочку, используют внутренние трансфертные цены, искажающие рыночный механизм. Входящие в их состав организации не торгуют зерном и зернопродуктами между собой: они осуществляют несколько переделов сырья, экономя внутренние транзакционные издержки, но отнюдь не отказываются от монопольной сверхприбыли в процессе реализации готовой продукции.

Все рассмотренные выше факторы, влияющие на цену на рынке зерна в сторону ее снижения, приводят к тому, что части сельхозпроизводителей не удастся покрывать издержки, связанные с производством зерна, это приводит к тому, что они вынуждены уходить с рынка.

Список использованной литературы:

1. Алтухов А.И. Зерновое хозяйство и рынок зерна: состояние и пути развития/ Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.-2005.-№ 11, №12

2. Колобова А., Прощенко Е. Ценовые взаимоотношения партнеров в аграрном секторе/ Экономист.- 2003.-№7.-С.

3. Лобова С.В. Взаимодействие между сельскохозяйственными и перерабатывающими предприятиями Алтайского края/ Хранение и переработка сельхозсырья.-2005.-№8.-С15-18.

4. Основные финансовые показатели финансово - хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций: Стат. сб. -Барнаул.: Госкомстат России, Алт. краев. ком. гос. статистики, 2000-2005 гг.

5. Посевные площади и фактический сбор урожая сельскохозяйственных культур: Стат. сб. -Барнаул.: Госкомстат России, Алт. краев. ком. гос. статистики, 2000-2005 гг.

6. Реализация сельскохозяйственных культур: Стат. сб. - Барнаул.: Госкомстат России, Алт. краев. ком. гос. статистики. 2000-2005 гг.

Москалев М.В. Особенности функционирования механизмов ценообразования на региональном зерновом рынке/ Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.-2005.-№10.-С47-49.

СОЗДАНИЕ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН, ОСОБЕННОСТИ ИХ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Сухоруков К.Н. – студент группы ФК-31

Кузьмичева Е.В. – старший преподаватель кафедры ФМ

В современной России складывается парадоксальная ситуация. Имея очень большой научный потенциал, страна значительно отстает в использовании высоких технологий в своей экономике и до сих пор является сырьевым придатком остального мира. Правительством и президентом РФ неоднократно ставилась задача диверсификации отечественной экономики, и что еще более важно, перехода ее на новую технологическую основу. В рамках решения этой проблемы 22 июля 2005 года был принят федеральный закон, в соответствии с которым в 2006 году будут созданы особые экономические зоны.

Особая экономическая зона(далее ОЭЗ) - определяемая Правительством Российской Федерации часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности. Цель их создания заключается в развитии обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, производства новых видов продукции и развития транспортной инфраструктуры, а также в целях

стимулирования, развития и эффективного использования туристских ресурсов в Российской Федерации.

Следует отметить, что идея создания подобных зон не является новой. Так по данным Организации Объединенных наций по промышленному развитию (ЮНИДО), на начало 2006 года в 120 странах мира насчитывается около 3000 свободных экономических зон, в которых создается экспортной продукции на сумму около 600 млрд. долларов США и обеспечивается рабочими местами до 50 млн. человек. Более того, в России уже создавались свободные экономические зоны в границах определенных территорий, но ожидаемого экономического эффекта не получилось. Зоны стали использовать как прикрытие для льготного налогообложения. Новый вариант создания ОЭЗ исправляет многие ошибки и, по замыслу авторов, будет способствовать возникновению точек интенсивного роста российской экономики.

Пока законодательством предусмотрена возможность создания на 20 летний срок двух типов ОЭЗ: промышленно-производственные особые экономические зоны (ППОЭЗ) и технико-внедренческие особые экономические зоны (ТВОЭЗ). Но 17 марта 2006 Госдума приняла в первом чтении законопроекты, касающиеся создания и функционирования еще одного типа ОЭЗ - туристско-рекреационных. А в перспективе ожидается еще и появление портовых ОЭЗ.

В рамках закона под промышленно-производственной деятельностью понимается производство и переработка товаров и их последующая реализация. Технико-внедренческая деятельность подразумевает создание научно-технической продукции, доведение ее до промышленного применения, включая изготовление и испытание опытных партий, а также создание программ для ЭВМ и баз данных. А представленный в Госдуме законопроект определяет туристско-рекреационную деятельность как создание, реконструкция, развитие объектов инфраструктуры туризма и отдыха, а также развитие и оказание услуг в сфере туризма и отдыха.

На территории экономических зон нельзя будет заниматься разработкой и добычей полезных ископаемых, металлургическим производством, выпуском любой подакцизной продукции типа водки, табака.

Указана и максимальная площадь, которую займут особые образования. ППОЭЗ должна занять не более двадцати квадратных километров, а ТВОЭЗ — не более двух, причем только на земельных участках, находящихся в государственной (муниципальной) собственности. К тому же на момент создания ОЭЗ этими самыми участками не должны ни владеть, ни пользоваться физические или юридические лица.

Резидентом особой экономической зоны признается коммерческая организация, за исключением унитарного предприятия, зарегистрированная на территории муниципального образования, в границах которого расположена особая экономическая зона, и заключившая с органами управления особыми экономическими зонами соглашение о ведении промышленно-производственной или технико-внедренческой деятельности. Для резидентов ППОЭЗ предусмотрено условие в виде обязанности осуществить капитальные вложения в размере не менее 10 млн. евро, причем 1 млн. они обязаны инвестировать в течение первого года деятельности. А кандидатам в резиденты ТВОЭЗ предстоит еще пройти отбор территориального органа по управлению ОЭЗ и организованного им экспертного совета, который должен одобрить бизнес-планы претендентов на статус резидента зоны.

Вместе с тем резиденты ОЭЗ приобретают немалые преимущества. Закон гарантирует участникам следующие налоговые льготы:

- На первые пять лет резиденты ОЭЗ:
 - освобождаются от уплаты налога на имущество;
 - освобождаются от уплаты земельного налога.;
 - освобождаются от уплаты транспортного налога;
 - будут уплачивать налог на прибыль в льготном размере 20% (от уплаты 4% освобождают регионы)

- Расходы на НИОКР (в том числе не давшие положительного результата), произведенные организациями, зарегистрированными и работающими на территориях особых экономических зон признаются в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они были осуществлены, в размере фактических затрат.
- В промышленно-производственных зонах помимо этого разрешается применять повышающий (удвоенный) коэффициент по амортизационным отчислениям.
- Для технико-внедренческих зон предусмотрена максимальная ставка ЕСН на уровне 14 процентов.

Некоторые льготы совершенно справедливо дифференцированы по типам ОЭЗ. Так для резидентов промышленно-производственных ОЭЗ, где значимость основных фондов в производстве велика, предусмотрено ускорение амортизации. Напротив, в технико-внедренческих ОЭЗ превалирует доля живого труда (например, оффшорное программирование или производство любых других интеллектуальных услуг с добавленной стоимостью, когда основная часть затрат связана с зарплатой), и в этих условиях снижение ЕСН снимает тяжелое бремя с компаний, стартовых в этой области.

Еще одним существенным преимуществом ОЭЗ является таможенный режим, установленный в них. Товары помещаются резидентами особой экономической зоны под режим свободной таможенной зоны в целях ведения ими промышленно-производственной или технико-внедренческой деятельности. Свободная таможенная зона - таможенный режим, при котором иностранные товары размещаются и используются в пределах территории особой экономической зоны без уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость, а также без применения к указанным товарам запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, а российские товары размещаются и используются на условиях, применяемых к вывозу в соответствии с таможенным режимом экспорта с уплатой акциза и без уплаты вывозных таможенных пошлин.

По оценкам Минэкономразвития, все эти льготы способны снизить издержки инвесторов почти на 30%. Только за счет снижения административных барьеров резиденты промышленных зон сэкономят 5-7%, а технико-внедренческих — 3-5%. Это значительно повысит конкурентоспособность товаров производимых в ОЭЗ.

К тому же бюджеты всех уровней помогут инвесторам деньгами на строительство инфраструктуры. В федеральном бюджете на 2006 г. на эти цели заложено 8 млрд, столько же собираются выделить регионы. На создание инфраструктуры может уйти порядка 2-3 лет.

Столь щадящие условия привлекли множество претендентов на создание ОЭЗ. В ноябре 2005 года 50 российских регионов представили 72 предложений по созданию на их территории особых экономических зон, однако критериям Минэкономразвития РФ в полной мере соответствовали лишь шесть заявок. В конкурсе на создание технико-внедренческих зон победили проекты подмосковного города Дубны, Зеленограда(Москва), Санкт-Петербурга и Томска. Среди победителей конкурса на промышленно-производственные зоны оказались проекты в городах Елабуге (Татария) и Липецке.

Потенциальные инвесторы также проявляют активность. Так в начале 2006 года к работе в технико-внедренческой ОЭЗ в Санкт-Петербурге проявили интерес уже свыше 50 высокотехнологичных компаний. В этой зоне предполагается развивать средства связи, военную и гражданскую авионику, телекоммуникационное и медицинское оборудование. К 2010 году здесь будет создано более 12 тысяч рабочих мест. Около 35 российских компаний заявили о своем намерении стать резидентами технико-внедренческой зоны в Дубне. Здесь будет развиваться электронное приборостроение, проектироваться новые летательные аппараты, разрабатываться альтернативная энергетика. Аналогичная ситуация и в остальных ОЭЗ. Следовательно, недостатка в инвесторах не будет и появится возмож-

ность конкурсного отбора проектов. По заявлению Министерства экономического развития и торговли, первые резиденты ОЭЗ будут зарегистрированы уже летом 2006 года.

Территориальный орган при Федеральном агентстве по управлению ОЭЗ — это та структура, которая будет управлять территорией отдельно взятой ОЭЗ. Федеральное агентство находится в ведении Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации и осуществляет свою деятельность непосредственно и через свои территориальные органы и подведомственные организации во взаимодействии с другими федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления, общественными объединениями и иными организациями.

Агентство осуществляет мониторинг реализации соглашений о создании ОЭЗ, регистрацию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в качестве резидентов ОЭЗ, контроль за исполнением резидентом соглашения о ведении промышленно-производственной или технико-внедренческой деятельности, организационно-техническое обеспечение деятельности наблюдательного совета, а также осуществляет иные полномочия в установленной сфере деятельности, если такие полномочия предусмотрены нормативно-правовыми актами.

Федеральному агентству по управлению ОЭЗ предоставлено право управлять и распоряжаться объектами недвижимости, земельными участками, расположенными на территории ОЭЗ и находящимися в государственной и (или) муниципальной собственности, в порядке, установленном соглашением о создании ОЭЗ.

Следует заметить, что механизм создания ОЭЗ в России, по мнению ряда специалистов, имеет некоторые недостатки. Среди них:

- низкий объем государственных инвестиций (8 млрд. руб. запланированные на 2006 год — слишком малая сумма в масштабах всей экономики);
- недостаточно четко прописаны в законе виды деятельности, которыми можно заниматься резидентам ОЭЗ.
- в законе нигде не сказано о принципах формирования экспертного совета, без которого не получить статус резидента ТВОЭЗ. А это значит — еще одна возможность для коррупции.

Мировая практика показала, что странам с развивающейся экономикой особые экономические зоны нужны, особенно технологические. В Китае они заработали очень хорошо и уже этого примера вполне достаточно. Неплохо они работают и в некоторых других странах, где они немного с другим статусом, чем в Китае, но работают с позитивным результатом. Несмотря на некоторые нарекания на несовершенство закона об ОЭЗ, создание их в России, очевидно, принесет больше пользы, чем вреда. Устранив ошибки прошлого варианта создания ОЭЗ, в нашей стране примерно через 5 лет могут появиться мощные производственные и научные центры, которые как локомотивы вытянут российскую экономику на инновационный путь развития.

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ

Таранова О.Г. — студентка группы ФК-21

Глазкова Т.Н. — к.э.н., доцент кафедры ФМ

В наши дни мы становимся свидетелями прихода в Россию активного периода слияний и поглощений. На рынке присутствует множество успешных компаний, которые желают развиваться и преуспевать. Процесс глобализации экономики с каждым годом набирает силу, и ни одна из компаний не желает оставаться за бортом этого процесса. Бизнесмены, акционеры и главы корпораций вынуждены укрупнять капитал для более эффективного его использования. Учитывая иностранный опыт, становится ясно, что в ближайшем будущем российский рынок слияний и поглощений будет расширяться. Российское законодательство интерпретирует слияние как реорганизацию юридических лиц, при ко-

торой права и обязанности каждого из них переходят ко вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом. Поглощение определяется как приобретение поглощающей фирмой контрольного пакета поглощаемой. Слияния и поглощения – современная тенденция консолидации активов и концентрации производственной деятельности.

Опыт первых слияний и поглощений в России был приобретен в период с середины 1990-х гг. до кризиса 1998 г. Этот этап характеризовался единичными попытками использования классических методов поглощений, которые проходили, прежде всего, в отраслях, где не требуется высокая концентрация финансовых ресурсов. Позитивный характер данной тенденции связан с тем, что: 1) происходило определенное упорядочение структуры акционерного капитала; 2) повышался общеотраслевой эффект: другие предприятия также вынуждены были предпринимать меры по реструктуризации, чтобы не стать объектом следующего поглощения (или его попытки). Примером враждебной, хотя и неудачной попытки публичного проведения операции поглощения стала попытка захвата кондитерской фабрики "Красный Октябрь" летом 1995 г. группой банка "Менатеп". Другой хорошо известный случай - покупка холдингом "Инкомбанка" контрольного пакета акций кондитерского АО "Бабаевское". Имели место и покупки контрольных пакетов через биржу. В качестве примера можно привести покупку летом 1997 г. 59% акций "Владивостокского ликероводочного завода" компанией "Уссурийский бальзам". В этот же период многие крупнейшие банки (финансовые группы) и фонды портфельных инвестиций практиковали поглощения компаний в самых разных отраслях для собственных нужд и для перепродажи нерезидентам или стратегическим инвесторам. Так, начиная с 1992 г. "Альфа-банк" и "Альфа-капитал" осуществили более 30 сделок по слияниям и поглощениям как для группы, так и для клиентов (связь, стекольная, химическая, нефтяная промышленность и др.).

Второй этап приходится на период 1999 - 2002 гг. Главным стимулом для активизации слияний и поглощений в первые посткризисные годы стала продолжающаяся консолидация акционерного капитала. Процесс слияний и поглощений, первоначально инициированный крупнейшими нефтяными компаниями, в этот период был наиболее характерен для черной и цветной металлургии, химической, угольной, пищевой, фармацевтической и лесной промышленности, машиностроения.

Третий этап начинается с 2002 г. характеризуется снижением темпов экспансии сложившихся групп, т.н. реорганизационный "спад". В целом процесс структурных изменений в российских компаниях развивается довольно интенсивно.

При многообразии целей и причин слияний и поглощений, основной причиной является стремление к получению синергетического эффекта, который возникает в результате взаимодополняющего действия активов двух или нескольких предприятий. Для определения этого эффекта необходимо оценить компанию (объект сделки), рассмотреть денежные потоки, которые будут генерировать компании вместе. Если участники сделки вдруг пренебрегут оценкой компаний, слияние может оказаться пустой тратой денег. Кроме того, не следует исключать тот факт, что при поглощении у фирмы-покупателя обычно происходит изменение структуры капитала: 1) нередко поглощаемое предприятие приобретается за счет заемных средств, и новый кредит изменяет структуру предприятия-покупателя; 2) наличие заемных средств у поглощаемого предприятия также может оказать влияние на состав источников средств предприятия-покупателя. Последнее (если, конечно, дифференциал финансового рычага не становится отрицательным) получает повышение рентабельности собственных средств благодаря увеличению уровня эффекта финансового рычага, дивиденды по акциям возрастают, возможно увеличение и нераспределенной прибыли.

Собственно слияния (дружественные поглощения) корпораций пока не стали заметным явлением, хотя именно для этой формы не требуется высокоразвитый рынок капиталов. Данный процесс традиционно активизируется на стадии экономического роста и при тенденции к повышению курсов акций. В условиях России он чаще рассматривается в ка-

честве возможного антикризисного механизма. Несмотря на целый ряд ограничений (необходимость консолидации крупных пакетов акций, четкой и зафиксированной структуры собственности в корпорации, значительных ликвидных ресурсов), наибольшее развитие в России получили враждебные поглощения с использованием административного ресурса. В самом общем виде применяемые методы поглощений можно разделить на шесть основных групп: скупка различных пакетов акций на вторичном рынке; лоббирование приватизационных сделок с государственными пакетами акций; административное вовлечение в холдинги или иные группы; скупка и трансформация долгов в имущественно-долевое участие; захват контроля через процедуры банкротства; инициирование судебных решений. Особенно широко распространено использование ошибок эмитентов при регистрации итогов выпусков ценных бумаг.

Приведем несколько примеров стратегии захвата, осуществляемой крупными российскими холдингами.

Автомобилестроение. Логика действий ИПГ "Сибал" при поглощении автомобилестроительных предприятий может быть описана следующим образом: массивная PR-кампания по дискредитации предприятия и его менеджеров с целью снижения стоимости будущей сделки; переговоры с местными властями о "стратегическом сотрудничестве и инвестировании" с подключением высших федеральных чиновников; предложение выплатить долги и поддержать избирательную кампанию; покупка контрольного пакета с последующей сменой менеджеров и изменениями в совете директоров; "расчистка" долгов и вывод ликвидных активов в новую компанию в рамках холдинговой структуры.

Химическая промышленность. Общий план поглощения группой МДМ АО "Невиномысский азот" (Ставропольский край) предусматривал: скупку на вторичном рынке около 30% акций; смену генерального директора; покупку на конкурсе 21, 8% акций, оставшихся в собственности государства. Реализация этой схемы сопровождалась дополнительными мерами: дискредитацией в прессе действующего генерального директора и его арестом налоговой полицией, проведением внеочередного собрания "на территории" группы в Мурманской области, недопущением милицией на собрание "посторонних" акционеров (частных и представляющих государство) в связи с "нарушением паспортного контроля".

Торговля. Интересна история поглощения 23 крупных московских универмагов ("Краснопресненского", "Вешняки" и др.) с использованием технологий искусственного банкротства. Поставщик-захватчик «ООО АН «РОСбилдинг» оставлял магазину товары на реализацию на общую сумму, подпадающую под применение закона "О банкротстве" (50-60 тыс. руб.) с отсрочкой платежа. Затем подставная фирма "гасила" долг магазина поставщику и "исчезала" (закрывала счета и меняла адрес). Универмаг автоматически становился должником этой фирмы, которая через 3 месяца обращалась в суд с иском о банкротстве по просроченному долгу. В ряде случаев дело заканчивалось применением процедуры банкротства, отстранением директора и переходом прав собственности на бизнес к "захватчикам".

Металлургия. В качестве яркого примера можно привести затяжной конфликт "Альфа-групп" и Таганрогского металлургического завода в Ростовской области. Хотя менеджменту завода и аффилированным структурам принадлежал в совокупности контрольный пакет акций (51%), "Альфа-Эко" использовала уже не раз апробированные приемы захвата, предполагающие приобретение миноритарного пакета (с последующим наращиванием) и использование административного ресурса федерального уровня (запуск судебных процедур по любому возможному поводу, проверки со стороны прокуратуры, Счетной палаты РФ, МВД, ФСБ, налоговых и антимонопольных органов). Региональные власти перед губернаторскими выборами заняли нейтральную позицию. В итоге в Совет директоров завода включили двух представителей "Альфа-ЭКО" (при том, что решение признается легитимным, если за него голосовали 10 из 11 членов), а завод взял обязательство ежегодно переводить большую часть прибыли на дивиденды.

Можно выделить несколько групп особенностей слияний и поглощений в России.

Первая группа особенностей связана с различиями в причинах данных процессов. В условиях посткоммунистической России весьма существенно влияние таких факторов, как постприватизационное перераспределение собственности, экспансия и реорганизация крупных групп и финансовые кризисы. Спонтанный процесс консолидации акционерного капитала и захват контроля в корпорациях после кризиса 1998 г. являются тому несомненным подтверждением.

Вторая группа обусловлена спецификой российского фондового рынка. Для современной ситуации характерны снижение объема операций, формирующих портфельные инвестиции, и увеличение масштабов выкупа акций с целью передела собственности. Тем не менее, слияния и поглощения практически не затрагивают организованный фондовый рынок, и рыночная цена акций на вторичном рынке не имеет существенного значения.

Третья группа особенностей связана со спецификой структуры собственности российских компаний и участников операций: миноритарные акционеры компании-цели играют пассивную роль и не могут выступать в качестве полноценных участников рынка корпоративного контроля; слияние с более крупным конкурентом часто воспринимается как проигрыш последнему; сравнительно высокие требования к доле в акционерном капитале для осуществления контроля над предприятием (до 100% акционерного капитала); часто неформальный контроль предпочтительнее, чем юридическое оформление слияния или поглощения; региональные власти не имеют возможности непосредственного законодательного регулирования интеграционных процессов, но обычно участвуют в сделках в пользу одной из сторон; в качестве "белого рыцаря" может использоваться абсолютно любая структура (не только "дружественный" покупатель акций, но и федеральная структура, региональная администрация, банк-кредитор, судебная инстанция, криминальная группировка, которым со всей очевидностью не требуется приобретать акции компании-цели).

Четвертая группа особенностей касается наиболее типичных форм слияний и поглощений: отсутствуют равноправные слияния, что также может быть связано с неразвитым фондовым рынком (соответственно оплата чаще производится не акциями, а наличными средствами и векселями); имеют место финансовые ограничения агрессивного поглощения компаний через предложение ее акционерам премий к стоимости акций; преобладание (с 1998 г.) агрессивного поглощения через банкротство и различные долговые схемы; финансирование сделок по приобретению акций осуществляется в основном за счет собственных акционеров; среди методов защиты преобладают административно-силовые и судебные (до и после поглощения), что в равной степени можно отнести и к тактике агрессора.

Среди известных в России методов сопротивления потенциальному агрессору, которые использовались менеджерами (акционерами) компании - объекта поглощения, могут встречаться почти все применяемые в мировой практике (с поправкой на специфику рынков). Тем не менее, превентивные методы защиты (если не считать такие, как контроль реестра, максимальная концентрация акционерных владений или "распыление" активов в рамках группы) распространены сравнительно слабо. Среди мер, применяемых уже при наличии прямой угрозы, особенно велика защитная роль административного ресурса (федеральные и региональные власти, местные суды, силовые структуры, работники предприятия), встречного "черного PR", реструктуризации активов и обязательств, контрнападений на акции противника и встречных судебных исков.

ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ В СТРУКТУРЕ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ

Уланова И.В. - студентка группы ФК-22

Глазкова Т.Н. - к.э.н., доцент кафедры ФМ

Сегодня, глядя на развитие мировых экономических процессов, можно наблюдать не только теоретический, но и практический интерес к драгоценным металлам, который не

ослабевает благодаря не только их естественным уникальным свойствам, но и той роли, которую они играли и продолжают играть в экономике различных стран мира. С момента возникновения человеческой цивилизации эти металлы имели определенное предназначение – от предметов культа и украшений до статуса финансовых активов, как они трактуются сейчас многими экономистами.

В настоящее время состав финансовых активов довольно разнообразен: наличные деньги, депозиты, ценные бумаги, займы и т.п. Драгоценные металлы, за исключением металлов, направляемых на производство товаров промышленно-бытового назначения, используемые в деятельности кредитно-финансовых институтов, а также находящиеся в частном владении, можно рассматривать в качестве финансовых активов. Данное утверждение имеет как теоретическое, так и практическое подтверждение.

Понятие “финансовый актив” используется в специальной литературе достаточно широко. Оно может быть сформулировано как вид аккумулированных финансовых ресурсов, реализуемых для достижения целей финансового менеджмента, в первую очередь, доходности.

К основаниям для включения драгоценных металлов в структуру финансовых активов относятся: во-первых, сохранение ими таких денежных функций, как средство сбережения и инвестиций, средство платежа и чрезвычайные мировые деньги; во-вторых, обладание всеми характеристиками финансовых активов: имеют денежную оценку, цена формируется на рынке, являются объектом купли-продажи (т.е. ликвидны), при изменении цены приносят доход; в-третьих, то, что они служат объектом банковских операций и сделок. При этом, в качестве “банковских металлов” рассматриваются только золото, серебро, платина и палладий, что вполне соответствует как мировой, так и российской практике.

До настоящего времени стремление накапливать драгоценные металлы сохранилось в обычае и в традиции народов ряда стран как средство страхования достигнутого уровня благосостояния и как способ защиты от инфляции. С этой целью частные и корпоративные инвесторы приобретают слитки и монеты, ценные бумаги номинированные в драгоценных металлах или обеспеченные ими, открывают металлические счета (ответственного хранения или обезличенные). В российской практике также стало нормой вкладывать часть денежных средств в драгоценные металлы.

Таким образом, благодаря своему свойству сохранять стоимость, драгоценные металлы способны в современных условиях выполнять функцию средства сбережений, а как средство инвестиций, они приносят своему владельцу дополнительный доход за счет роста курсовой стоимости. Причем, вложения в драгоценные металлы носят, как правило, средне- и долгосрочный характер, что вполне отвечает указанной функции.

В современном обществе драгоценные металлы продолжают использоваться в качестве средства платежа как частными, так и корпоративными лицами. Например, крупнейшая российская компания “Норильский никель” приобрела в 2003 году американскую компанию “Stillwater Mining” за 341 млн. долл. США, при этом 70% суммы было оплачено палладием. Интересно, что до этого палладий никогда не использовался в качестве денежного металла. Еще один пример: золотые монеты, выпущенные в 2003 году Монетным двором Малайзии, как было объявлено, будут приниматься в качестве платежного средства, а паломники, совершающие хадж в Мекку, смогут оплатить золотыми динарами религиозные налоги.

С конца XX в. золото, серебро, платина и палладий становятся цифровыми деньгами для проведения платежей и расчетов с помощью электронных систем. Такое решение приняли разработчики глобальных компьютерных финансовых систем, опираясь на довод: компьютерная валюта должна быть независима от тенденций национальных экономик. В настоящее время, по мнению специалистов, функционируют четыре системы цифрового золота: e-gold, DigiDold, Gold Money и E-danar, обороты которых составляют миллиарды долларов США. Однако пользователями данных систем являются пока только частные

лица, в будущем предполагается привлечь и центральные банки, которые обладают значительными объемами запасов золота.

По мнению многих экономистов, золото, как официальный резервный актив, до сих пор высоко ценится странами мира, так как: обеспечивает финансовую безопасность при наступлении кризисных событий; эффективно диверсифицирует официальные резервы; гарантирует экономическую и политическую независимость страны-обладательницы; выступает как актив, который, в отличие от активов в иностранной валюте, не является долговым обязательством какого-либо эмитента, его стоимость не зависит от финансового состояния этого эмитента, кроме того, стоимость золота никогда не упадет до нулевой отметки, поскольку оно имеет реальную собственную стоимость, обусловленную себестоимостью добычи.

Таким образом, драгоценные металлы сохранили денежные функции как в частных накоплениях (средство сбережения и инвестиций), так и в государственных резервах (чрезвычайные мировые деньги), а также при использовании их в качестве средства платежа.

В настоящее время драгоценные металлы являются объектом купли-продажи на международных и внутренних товарных и финансовых рынках, а также первичного и вторичного, биржевого и внебиржевого рынков. Торги по золоту, серебру, платине и палладию проводятся ежедневно, а в средствах массовой информации также ежедневно публикуются текущие котировки на металлы. Мировые цены на драгоценные металлы по сложившимся десятилетиями традициям устанавливаются в долларах США в расчете за тройскую унцию (31,1 г), а внутренние цены – в национальной валюте.

Сделки на внутреннем российском рынке производятся на рыночных условиях по ценам, учитывающим текущую конъюнктуру мирового рынка и уровень рисков, связанных с колебаниями мировых цен на аффилированные драгоценные металлы.

Факторы, влияющие на динамику цен на драгоценные металлы, достаточно разнообразны. Они носят не только экономический характер, но и политический, а в отдельные периоды последний имеет преобладающее значение. Кроме того, немаловажное значение оказывает и динамика цен на другие виды финансовых активов - ценные бумаги, основные валюты и т.п. Однако определяющим по-прежнему является поведение продавцов и покупателей на каждый конкретный вид металла.

Торговля металлами производится как в физической, так и обезличенной форме, где базовым активом выступает какой-либо драгоценный металл, причем, в настоящее время преобладает использование обезличенного металлического счета. Данные операции, как правило, осуществляют кредитные институты (банки, инвестиционные компании, брокерские фирмы и т.п.). Ликвидность драгоценных металлов на мировом рынке достаточно высока, чего нельзя сказать о внутреннем российском рынке. Тем не менее, ряд российских коммерческих банков, в числе которых Сбербанк России, не только продает слитки и монеты, но и производит их обратный выкуп.

Финансовые активы в драгоценных металлах могут приносить своему владельцу либо курсовой, либо процентный доход. Первый обеспечивается за счет роста цены на драгоценные металлы на рынке, а второй – при открытии срочных обезличенных металлических счетов (при этом владелец может получить дополнительно и курсовой доход). В последние годы складывающаяся положительная ценовая динамика способствовала повышению спроса на драгоценные металлы как со стороны корпоративных, так и частных инвесторов.

Подтверждением того, что драгоценные металлы можно отнести к группе финансовых активов также служит тот факт, что основными участниками всех сегментов мирового и отечественного рынка драгоценных металлов выступают именно коммерческие банки.

В соответствии с внутренними нормативно-правовыми актами российские банки могут совершать практически все принятые в международной практике операции и сделки с золотом, серебром, платиной (с 1998г.), палладием (с 2000г.) на основании выдаваемых

Банком России лицензий. При этом некоторые виды деятельности они могут проводить и при отсутствии лицензии. Независимо от наличия лицензии на совершение операций с драгоценными металлами кредитные организации вправе принимать драгоценные металлы в качестве обеспечения исполнения обязательств юридических и физических лиц (резидентов и нерезидентов), а также предоставлять названным лицам услуги по хранению и транспортировке драгоценных металлов.

Рост активности со стороны российских коммерческих банков по использованию драгоценных металлов в банковской практике обусловлен, прежде всего, потребностью в расширении банковского бизнеса, увеличении клиентской базы, в диверсификации инвестиционных рисков. Кроме того, банки, совершающие операции с драгоценными металлами, значительно способствуют повышению своего имиджа, особенно при развитии отношений на международном рынке.

Использование драгоценных металлов в современной практике финансовых институтов и интерес со стороны частных инвесторов обусловлены, прежде всего, потребностью страховать риски при вложении денежных средств в различные виды финансовых инструментов и зависят в немалой степени от развитости рынка.

В настоящее время, на начало 2006 года, доля драгоценных металлов в структуре активов коммерческих банков невелика и занимает около 1%. С развитием рынка их доля будет постоянно возрастать и в будущем может достигнуть порядка 10 %. Вместе с тем интенсивное развитие банковских операций с драгоценными металлами будет способствовать повышению внутреннего спроса на финансовые активы в драгоценных металлах со стороны других субъектов рынка.

Используемая литература:

1. Басов А.Ю. Роль золота и других драгоценных металлов в составе золотовалютных резервов // Финансы и кредит. 2003. №3.
2. Балабанов, И.Т. Банки и банковское дело/ И.Т. Балабанов. – М.: Питер,2003.
3. Галлямова А. З. Формирование современной структуры российского рынка драгоценных металлов // Банковское дело. 2005. №5.
4. Сердинов Э. М. Мировой рынок золота // Банковское дело. 2005. №1.
5. Симонов, Ю.Ф. Валютные отношения. / Ю.Ф. Симонов. – Ростов- на –Дону: Феникс,2001.- 320с
6. Федеральный закон “О Центральном Банке Российской Федерации”. – М. : ИНФРА-М, 2003.
7. Федеральный закон “О банках и банковской деятельности”. - М.: ИНФРА-М, 2005.

РЫНОК АУДИТОРСКИХ УСЛУГ В РОССИИ

Уланова И.В. - студентка группы ФК-22

Ларионова И.А.- старший преподаватель кафедры ФМ

Развитие рынка аудиторских услуг является одним из важных факторов, определяющих развитие страны в целом. По мере усиливающейся интеграции российских компаний в мировую экономику требования, предъявляемые компаниям к уровню и качеству аудиторских услуг, растут. Одновременно увеличивается и претерпевает значительные изменения рынок аудиторских услуг в России.

Обстоятельства, определяющие необходимость аудиторских услуг заключаются в том, что бухгалтерская отчетность используется для принятия решений заинтересованными пользователями, также она может быть подвержена значительным искажениям, в частности, в силу применения оценочных значений и возможности неоднозначной интерпретации фактов хозяйственной деятельности, степень достоверности бухгалтерской отчетности, как правило, не может быть самостоятельно оценена большинством заинтересованных пользователей из-за затрудненности доступа к учетной информации, а также мно-

гочисленности и сложности хозяйственных операций, отражаемых в бухгалтерской отчетности экономических субъектов.

Рынок аудиторских услуг в России является развивающимся рынком. Он достаточно быстро растет и изменяется. Согласно многочисленным прогнозам аналитиков в следующие 15-20 лет четверть крупнейшими экономиками мира будут США, Китай, Индия и Россия. Условно российские компании можно разделить на три категории. Первая категория – это государственные компании, государство ими владеет полностью или обладает преимущественным правом собственности. Вторая категория – приватизированные предприятия. Третья категория – это «новые» компании, то есть предприятия, созданные «с нуля» такие как «Вымпелком», МТС, то есть действительно новые бизнесы, не имеющие связи с государством. Главная особенность рынка в том, что коммерческие, то есть занимающиеся извлечением прибыли, компании появились в России относительно недавно. Главная особенность российского рынка – это уровень развития и их размер. Практически без исключения крупные компании относятся к категории развивающихся. Конечно, некоторые из них существовали в той или иной форме уже много лет. Это касается и «новых» компаний, тех продуктов, которые они разрабатывают и поставляют как на российские рынки, так и на мировые. При этом они стремятся развивать не только продукты и услуги, но и систему внутреннего контроля, систему менеджмента, информационные системы. То, что они стремятся сделать – это выстроить профессиональный менеджмент вместо иерархической системы управления и повысить свою прозрачность. Практически все компании находятся в той или иной стадии прохождения этого процесса структурных преобразований. Главный вопрос – почему они это делают и, что стоит за их стремлением провести такие преобразования? А дело все в том, что большинство компаний хотят выйти на международные рынки. Здесь варианты могут быть различны – торговля акциями компании на мировых площадках, выход на рынок заимствований или привлечение стратегических инвесторов. Вот что является основной мотивацией для внутреннего реформирования российских компаний. Именно это основная причина, по которой они обращаются к аудиторским компаниям. Для того, чтобы быть привлекательными для инвесторов, прежде всего, для тех, которые принадлежат к пулу крупнейших западных инвесторов, им необходим определенный уровень доверия с их стороны. В то же время, надо помнить, что значительное число российских компаний не ставит перед собой цели выйти на международные рынки. Конечно, существуют определенные требования к таким компаниям со стороны органов государственного регулирования, поэтому им также аудиторские услуги необходимы. Аудитор обеспечивает уверенность инвестора в надежности компании. Сейчас число российских компаний, стремящихся выйти на международные рынки относительно невелико, как и их размер по мировым масштабам, но оно постоянно растет и растет большими темпами.

Основные тенденции развития рынка аудиторских услуг во многом зависят от того, в какую сторону будут двигаться требования государства к финансовой отчетности компаний. Сейчас публичным компаниям, акции которых котируются на бирже, необходимо готовить отчетность по IFRS (International Financial Reporting Standards, МСФО). То есть вопрос в том, будет ли расти число таких компаний или нет. Можно сравнить Россию с рядом европейских стран. Как известно, в разных странах разные системы предоставления аудируемой отчетности. Так сейчас наблюдается тенденция перехода национальных систем отчетности, таких как, например, US GAAP в США или UK GAAP в Великобритании, к IFRS. Фактически весь мир постепенно переходит на IFRS. Сейчас для России основная задача - внедрить такую систему отчетности, которая была бы полностью понятна инвесторам во всем мире, то есть максимально близка к IFRS. Тем более, что сформировались факторы, способствующие формированию российской практики аудиторской деятельности, приближающейся к международной: возник спрос на соответствующие общемировым стандартам классические аудиторские услуги у традиционных пользователей такого аудита – инвесторов, акционеров, кредиторов, были разработаны Правила аудитор-

ской деятельности, определившие не только общие принципы и цели аудита, но и в значительной степени технологию его проведения, усилился контроль аудиторских организаций со стороны уполномоченных государственных органов, сформировался определенный круг российских фирм, в том числе входящих в состав международных аудиторских организаций, обладающих и дорожащих хорошей репутацией, и в связи с этим, стремящихся реально выполнять международные стандарты аудиторской деятельности.

Если сравнивать российские и западные рынки аудиторских услуг, то, очевидно, что российский рынок растет быстрее, потому что проходит тот путь, который западные рынки прошли уже давно. Это нормальное состояние для любого развивающегося рынка. Развитие рынка аудиторских услуг в России идет очень быстрыми темпами. С каждым годом число компаний, которые нуждаются в действительно качественных услугах аудитора растет значительно. Однако, специфика России состоит в том, что существует значительное количество «старых» компаний, то есть компаний, которые появились еще в СССР. Кроме того, многие из этих компаний являются крупными. Эти компании также стремятся выйти на рынок, однако нуждаются в существенной реструктуризации всего бизнеса. Поэтому можно ожидать рост компаний, которым необходима отчетность по МСФО, а, значит, аудит этой отчетности.

Что касается проблем для развития аудиторских услуг в России, то самая главная проблема – это необходимость прийти к окончательному решению – какой стандарт финансовой отчетности будет в итоге принят в России. Процесс перехода России на IFRS идет достаточно медленно, это связано, прежде всего, с вопросом государственного регулирования, он не относится к компетенции аудиторского сообщества, хотя именно МСФО обеспечивает как защиту для инвесторов, так и понимание ими состояния компании. Очевидно, что для компаний элементарно дорого готовить две отчетности – в соответствии с государственными требованиями и по МСФО. Поэтому единый стандарт должен быть, а, что касается сроков, то они должны быть разумно быстрыми. В то же время существует ряд причин, в силу которых этот процесс преобразований в этой сфере идет не так быстро, как того хотелось бы. Это и политические причины, причины социального характера, а также определенные проблемы связаны с российской бюрократией. Но пока различия между государственными требованиями к финансовой отчетности компаний в России и МСФО очень значительны, в то время как основная тенденция во всем мире – сближение национального стандарта с IFRS.

Общая тенденция развития аудиторской деятельности в России заключается в движении от института помощи бухгалтерским службам к инструменту контроля со стороны акционеров, инвесторов и т.д. Рынок аудиторских и консультационных услуг, как представляется, преобразуется следующим образом: крупные международные аудиторские фирмы займут на российском рынке доминирующие позиции, как и в других странах; российские аудиторские фирмы смогут обслуживать только средний и мелкий бизнес; крупные российские аудиторские фирмы будут поглощены или войдут в состав международных аудиторских фирм.

Можно выделить ряд направлений, в которых нужно совершенствоваться фирмам, предоставляющим услуги: понимание бизнеса клиента, анализ и структура реальных проблем клиента, нацеленность на повторные заказы, интенсификация применения информационных технологий, позволяющих повысить продуктивность работы аудиторской компании, расширение территории, охватываемой услугами аудиторской компании, снижение издержек путем оптимизации налогообложения.

Для дальнейшего развития, аудиторским фирмам необходимо совершенствовать многие аспекты их деятельности, например, такие, как интеграция и партнерство, создание территориальных сетей, специализация по отраслям и направлениям, профессиональное обучение, членство в международных ассоциациях, создание внутренних технических стандартов, консультирование на федеральном, отраслевом и территориальном уровнях.

Деятельность на основе лицензии на осуществление аудиторской деятельности в России сегодня, по данным исследования в январе 2006 года маркетинговым агентством DISCOVERY Research Group, имеют 7 тыс. юридических и 30 тыс. физических лиц, как замечают сами участники рынка, реальных игроков намного меньше. По оценкам самих аудиторско-консалтиновых фирм, объем рынка аудиторских услуг в России колеблется в пределах 300-500 млн. долл. в год. По мнению экспертов, при учете рынка сопутствующих услуг (налогового, юридического консультирования и т.д.) эту цифру можно удвоить. В целом, большинство экспертов оценивают емкость рынка аудиторско-консалтинговых услуг в 1 млрд. долл.

Доминирующее положение на рынке занимает «большая шестерка»: по разным оценкам от 50 до 70% в стоимостном выражении занимают на рынке компании Price Waterhouse, Coopers, Ernst&Young, Artur Anderson, KPMG, Deloitte&Touche, еще около четверти приходится на двадцатку крупнейших российских аудиторских фирм, большая часть из которых является членами различных международных сетей. Оставшуюся долю делят между собой средние и малые компании. При общем росте доходов аудиторских фирм доля в них сопутствующих услуг увеличивается более высокими темпами и уже составляет 50%, эта тенденция сохранится и в будущем.

Если рассматривать рынок аудиторских услуг в Алтайском крае, то по данным КРУ Алтайского края, количество организаций в Алтайском крае, осуществляющих аудиторскую деятельность в области бухгалтерского учета и аудита составляет: 01.01.2003г- 124, 01.01.2004г- 114, 01.01.2005г- 128, 01.01.2006г- 138, 01.04.2006г- 135. Таким образом, можно наблюдать тенденцию роста организаций, занимающихся аудиторскими услугами в крае.

Используемая литература:

1. Подольский, В.И. Аудит. / В.И. Подольский. – М: Юнити, 2004.- 583с
2. Стандарты аудиторской деятельности. – Москва – 2005.
3. Федеральный закон “Об аудиторской деятельности”. – СИБИРСКОЕ УНИВЕРСИТЕТСКОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО НОВОСИБИРСК - 2006.

АНАЛИЗ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ АЛТАЙСКОГО КРАЯ ЗА ПЕРИОД 1999-2003 Г.Г.

Уфимская Т.А. – студентка группы МЭ-41

Щербакowa Н.В. – старший преподаватель кафедры ФМ

Уровень жизни является одной из важнейших социальных категорий. Еще у древних римлян одним из главных девизов был такой: “Благо народа – высшая цель”. Благо народа является критерием повышения уровня жизни населения (социального прогресса) и составляет приоритетное направление общественного развития любой страны.

На современном этапе развития экономики Алтайского края проблемы уровня жизни населения и факторы, определяющие его динамику, становятся очень важными. От них во многом зависит направленность и темпы дальнейших преобразований в крае и в конечном счете политическая, а следовательно и экономическая стабильность в обществе. Поэтому изменение уровня жизни в ту или иную сторону всегда вызывает большой интерес у самых разнообразных слоев населения.

Целью исследования является проанализировать уровень жизни населения Алтайского края по ряду показателей и сопоставить их с соответствующими результатами по России за период 1999- 2003 г.г.

Информационная база производимых расчетов включает в себя данные, представленные в таблицах статистического сборника «Алтайский край в цифрах 1999-2004 г.г.»: “Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций по отраслям экономики”, “Денежные доходы и расходы населения” и “Основные показатели пенсионного обеспечения”[1]. Все расчеты были произведены на основе существующих статисти-

ческих методов, которые служат основным средством изучения массовых, повторяющихся явлений, играют важную роль в прогнозировании поведения экономических показателей. Кроме того, при работе с ними использовался табличный процессор Excel пакета Microsoft Office 2000.

Уровень жизни – комплексная социально-экономическая категория, которая отражает уровень развития физических, духовных и социальных потребностей, степень их удовлетворения, служит оценкой качества жизни населения и критерием при выборе направлений и приоритетов экономической и социальной политики государства.

Одним из основных показателей уровня жизни являются **доходы населения** - сумма денежных средств и материальных благ, полученных или произведённых домашними хозяйствами за определённый промежуток времени. Их роль в жизнедеятельности человека определяется тем, что уровень и структура потребления населения прямо зависит от размера дохода.

Большую часть в составе денежных доходов составляют такие показатели, как **заработная плата и пенсия**.

Заработная плата, или **ставка заработной платы**[2], - это цена, выплачиваемая за использование труда. Хотя на практике заработная плата может принимать различную форму премий, гонораров, комиссионных вознаграждений, месячных окладов, чаще всего обозначают все это одним термином «заработная плата», который будет означать ставки заработной платы в единицу времени - за час, день и т. д. Такое обозначение имеет определённое преимущество, потому что напоминает о том, что ставка заработной платы - это цена, выплачиваемая за использование единицы услуг труда.

Пенсия - регулярная и, как правило, пожизненная денежная выплата гражданам со стороны государства или иных субъектов в установленном законом случаях (при достижении определённого возраста, наступлении инвалидности, в случае потери кормильца, а также за выслугу лет и особые заслуги перед государством).

На основе вычисления следующих величин: абсолютных приростов (цепных и базисных), среднего абсолютного прироста, темпов роста (цепных и базисных), темпов прироста (цепных и базисных), сделан вывод о позитивных тенденций в развитии экономики края в 1998-1999 годах, что позволило остановить падение реальных денежных доходов. Уже в 2000-2003 гг. их базисные темпы прироста закрепились на уровне 34,35%, 84,48%, 137,67%, 211,26% соответственно.

Доходы и расходы населения края постоянно увеличиваются. Их рост происходит, в основном, за счет роста заработной платы, увеличения объемов социальных трансфертов, а также сокращения задолженности по заработной плате.

Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника, занятого в экономике края, в 2005 году составила 4960 рублей и, судя по темпу роста, превысила уровень предыдущего года на 25,4%. В то время как в РФ заработная плата составила 7502 рублей и в процентном соотношении увеличилась на 15,1% по сравнению с 2004 годом.

В результате активной пенсионной политики с конца 1999 г. и на протяжении 5 лет ликвидирована задолженность по выплатам пенсий и прослеживается повышение уровня государственного пенсионного обеспечения населения. Средний размер пенсий имеет тенденцию роста, как в номинальном, так и реальном выражении. В 2000 г. реальная среднемесячная пенсия увеличилась на 19,11%, в 2001 г. - на 53,09%, в 2002 г. - на 12,13%, в 2003 г. - на 20,02%, в 2004 г. - на 23,4%, в 2005 г. - на 26,5%. Показатели по России выше: в 2000 г. - на 42,05%, в 2001 г. - на 25,85%, в 2002 г. - на 20,54%, в 2003 г. - на 16,39%, в 2004 г. - на 19,8%, в 2005 г. - на 21,9%. В показателях уровня жизни по краю присутствует стабильность роста, что, безусловно, является показателем хорошей тенденции.

Данная достигнутая краем стабилизация роста уровня жизни является стартовой площадкой для дальнейшего повышения благосостояния его жителей, сокращения разрыва краевых и российских показателей жизненного уровня населения.

С ростом покупательной способности качественно изменилась структура покупок: в обороте розничной торговли увеличился удельный вес непродовольственных товаров с 38,9% в 1999 г. до 44,3% в 2003 г. В 2000-2003 годах происходило восстановление потребительского спроса на такие продукты питания, как мясопродукты, рыбопродукты, фрукты, а также медикаменты. Фактором улучшения потребительских возможностей населения стало увеличение объемов продаж мебели, бытовой техники, аудио и видеотехники, парфюмерно-косметических и ювелирных изделий, автомобилей и др.

Дифференциация уровня доходов населения по отдельным социальным группам, по данным за 1999-2003 гг., является значительной, но тем не менее отличается от общероссийских показателей.

На долю наиболее обеспеченной части населения Алтайского края приходится 28% доходов, в то время как этот же показатель по РФ составляет 44%.

В 2001 году 47,8% населения имели официально зарегистрированные статистикой среднедушевые доходы ниже прожиточного минимума (по России – 27,3). В 2002 году доля населения, среднедушевые доходы которого не покрывают прожиточный минимум, снизилась до 39%. По России среднестатистический уровень бедности составляет – 25%.

Вместе с тем Алтайский край последние пять лет имеет одни из самых высоких показателей обеспеченности населения предметами длительного пользования. Денежные доходы одного жителя края увеличились в последние три года в три раза, одного россиянина – в 2,8 раза. При этом реальные располагаемые доходы опережали российские более, чем на 10 процентных пункта.

Дальнейшее развитие Алтайского края во многом будет определяться экономической конъюнктурой в стране. Но администрация края настроена и дальше на основе накопленного опыта всемерно поддерживать позитивные тенденции, сглаживать негативные внешние факторы, настойчиво добиваться нормализации условий жизни населения. Администрацией РФ была принята «Стратегия социально-экономического развития Алтайского края на период до 2010 года»[3].

Реализация поставленных в Стратегии задач в рамках умеренного варианта развития экономики страны позволит Алтайскому краю к 2010 году обеспечить выход на следующие показатели, характеризующие реальные учитываемые денежные доходы и реальное благосостояние населения Алтайского края:

- реальные располагаемые денежные доходы населения, учитываемые статистикой, вырастут к 2010 году в 2 раза и составят в номинальном выражении 8300 рублей;

- реальная заработная плата увеличится не менее чем в 1,9 раза и достигнет в номинальном выражении 9100 рублей;

- несмотря на почти двукратное увеличение в сопоставимых ценах продажи товаров и услуг населению, доля накопления в общих доходах жителей края вырастет с 20% в 2003 г. до 25% - в 2010 г.

Список использованной литературы:

1. Курс социально – экономической статистики: Учебник для ВУЗов / Под ред. М.Г. Назарова. – М.: Финстатинформ, ЮНИТИ-ДАНА, 2000 г. – 771 с.

2. Российский статистический сборник, 2004 г. – 725 с. – М. 2004

3. Россия в цифрах, 2005: Краткий статистический сборник/ Росстат – М.,Э 2005. – 477 с.

4. Социальная статистика: Учебник / Под ред. чл. –кор. И.И. Елисеевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2001 г. – 480 с.: ил.

5. Уровень жизни населения Алтайского края в 1999 – 2003 гг.: Статистический сборник/Алтайский краевой комитет гос. статистики. – Б., 2004 г. – 36 с.

www.regnum.ru

«СОЦИАЛЬНОЕ ДНО» ОБЩЕСТВА

Черникова А.А. - студентка группы УП-31

Власова О.В. – старший преподаватель кафедры ФМ

Бедность, безработица, экономическая и социальная нестабильность, несбыточность надежд, крушение планов интенсифицируют процесс резкого понижения социального статуса общества (маргинализацию). В результате появляется социальный слой пауперов (людей, лишенных средств к существованию), как следствие усиливающейся нисходящей социальной мобильности, нарастающей по своей интенсивности. Так формируется и укрепляется «социальное дно», которое фактически отторгается обществом, практически не знающим даже его истинных размеров. Специальное исследование этой проблемы позволяет выделить четыре группы людей, составляющих «социальное дно»:

- 1) нищие, открыто просящие подаяние;
- 2) «бомжи», лишившиеся своего жилья;
- 3) беспризорные дети, которые потеряли родителей либо убежали из дома;
- 4) уличные проститутки, ведущие асоциальный образ жизни.

Представители «социального дна» имеют сходные черты. Это люди, находящиеся в состоянии социальной отверженности, лишенные социальных ресурсов, устойчивых связей, утратившие элементарные социальные навыки и доминантные ценности социума. В то же время каждая из указанных групп обладает своей спецификой.

Основная черта нищих – просить подаяния из-за отсутствия дохода или его катастрофического уменьшения, когда нет помощи ни со стороны общества, ни от близких людей. Очевидно, что физическое отсутствие крыши над головой и есть главная характеристика «бомжей». Основным признаком третьей группы – беспризорников – является возраст; в нее входят дети от 6 до 17 лет, которые в той или иной форме отвергнуты семьей. Последняя группа – уличные проститутки – отличаются характером своей деятельности.

Обнищание населения в процессе его интенсивной нисходящей мобильности остро ставит проблему анализа и рассмотрения сложившейся ситуации. Именно поэтому Институт Социально-Экономических Проблем Российской Академии Наук организовал специальное социально-экономическое исследование «социального дна» в России. Исследование базировалось на трех источниках информации. Первый – выборочное обследование городского населения. Второй – опрос экспертов, непосредственно работающих с представителями социального дна. Третий – углубленные интервью с представителями всех четырех групп «социального дна». Согласно полученным данным, 78 % опрошенных считают проблему «социального дна» острой и наиболее существенной; 80 % - рассматривают его как угрожающее явление российской жизни; 86 % - полагают, что развитие «социального дна», его рост и усиление агрессивности обусловлены политикой реформ.

Информация, полученная в результате исследования, показывает, что нижняя граница размеров «социального дна» составляет 10 % городского населения, или 10,8 млн. человек, среди которых около 26 % (2,8 млн.) – беспризорные дети, 12 % (1,3 млн. человек) – проститутки, и примерно равное количество бомжей и нищих – около 31 % (3,3 млн. человек и 3,4 млн. человек соответственно). Необходимо отметить, что «социальное дно» имеет преимущественно «мужское лицо». Среди его обитателей две трети – мужчины и одна треть – женщины. «Дно» в России молодо: средний возраст нищих и бомжей приближается к 45 годам; у беспризорников он равен 13 годам, у проституток – 28. Большинство нищих и бомжей, вопреки расхожему мнению, имеют среднее и средне специальное образование, а 6 % нищих, бомжей и проституток – даже высшее.

Среди нищих и беспризорников высокий процент алкоголиков и токсикоманов. Большинство представителей «дна» имеют следы сильных побоев; две трети питаются крайне нерегулярно и пищей плохого качества. Но в целом их оценки собственного здоровья умеренно оптимистичные.

Российское «дно» социально опасно, так как оно склонно к насилию. По мнению представителей «дна», 85 % беспризорников и 34 % бомжей вооружены холодным оружием, а 28 % - огнестрельным. Обитатели «дна» в России – естественный ресурс уголовного мира. По информации Комитета социальной защиты г. Москвы, средний доход бездомной попрошайки составляет 1 тыс. рублей в день, а одни сборы «профессиональных» нищих оцениваются в 1,5 млрд. рублей в год. Криминалитет контролирует проституцию, привлекает представителей «дна» к наркобизнесу и для исполнения «грязной и опасной работы».

Причины нисходящей мобильности могут быть внешние (потеря работы, реформы в стране, неблагоприятные перемены в жизни) и внутренние (склонность к порокам, личные качества характера и др.). В обществе доминирует снисходительно-оправдательная установка на проблему бедности. Характер реформ способствует распространению мнения, что труд не является источником жизненного успеха, а бедность – это болезнь общества, не порок, а рок. В сознании людей экономические реформы в стране связываются с социальной деградацией, с массовым обнищанием, с жизненными лишениями. Менее значимыми воспринимаются влияние криминального мира, война в Чечне и вынужденное переселение.

Анализ результатов исследования позволил выделить пять глобальных факторов нисходящей социальной мобильности:

- ✓ политический детерминизм;
- ✓ криминальность;
- ✓ личное невезение в жизни;
- ✓ собственная вина, склонность к порокам;
- ✓ социальная изолированность.

В ходе исследования были выделены особые категории людей, так называемые группы риска, представленные на рисунке 1, для которых вероятность скатиться по социальной лестнице достаточная велика.

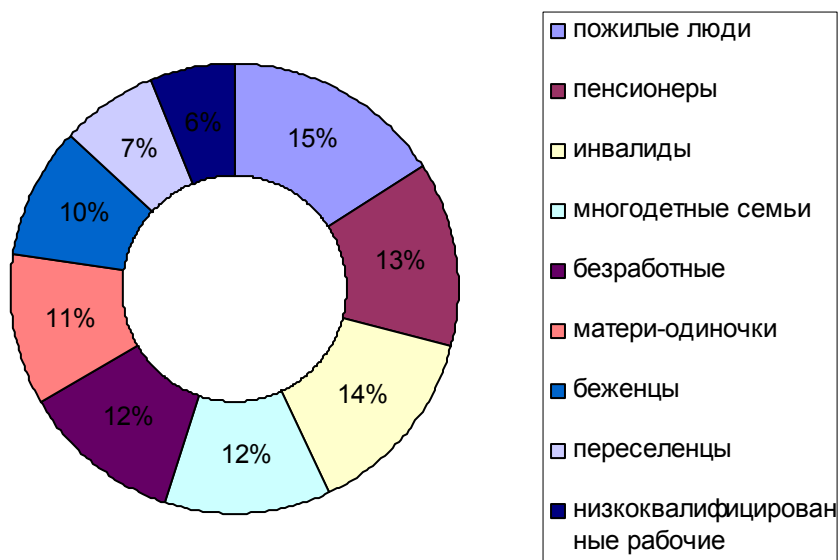


Рисунок 1 – Шансы отдельных категорий людей попасть на «дно» в 2004 г.

Есть различия в причинах социальной эксклюзии у разных категорий. Нищие говорят о судьбе, одиночестве, болезни, инвалидности, с другой стороны обвиняют правительство, начавшее реформы. Бомжи оценивают себя наиболее жестко: говорят о своем пьянстве, обмане близких, потере работы, последствиях тюремного заключения. Проститутки попадают на «дно» из-за плохой компании, недостатка образования и воспитания. Беспризор-

ные дети, прежде всего, обвиняют непутевых родителей, свою судьбу, плохую компанию и невезение.

Давно известно, что попасть в категорию «социальное дно» гораздо проще, чем выбраться оттуда. Большинство бездомных не помнят, чтобы кому-нибудь из них удалось вернуться к нормальной жизни. Мешает этому, прежде всего то, что государство предпочитает не замечать жителей «ямь», и то, что сами они проникаются апатией и чувством безысходности. Но есть и те, кто все же надеется на помощь со стороны общества в трудоустройстве, в оказании материальной помощи. Однако никакой осознанной политики по борьбе с нищетой в нашей стране не было, и до сих пор нет.

Список литературы:

1. Римашевская Н.М. Бедность и маргинализация населения // Социологические исследования. – 2004. - № 4 – С. 76-85.

2. Орлова О.В. На дне // Родная газета. – 2004. - № 22(57) – полоса 8.
Россия в цифрах // www.gks.ru

ПУБЛИЧНАЯ БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИИ

Федорова И.А. – студентка группы ПИЭ-31

Кузьмичева Е.В. – старший преподаватель кафедры ФМ

Переход к рыночной экономике требует от предприятия повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно – технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, активизации предпринимательства и мобилизации неиспользованных резервов. Важная роль в реализации этой задачи отводится анализу хозяйственной деятельности предприятия. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляются контроль за их выполнением выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников.

В связи с переходом к рыночным отношениям неизмеримо возрастает количество пользователей бухгалтерской информации (финансовой отчетности). Если она раньше предназначалась довольно узкому кругу лиц (вышестоящей организации, финансовому органу, учреждению, банку и территориальному органу статистики), то в рыночной экономике ее пользователями становятся практически все участники рыночных отношений: лица, непосредственно связанные с предпринимательством (бизнесом), то есть менеджеры и самые различные работники управления, включая, естественно, бухгалтеров; лица, непосредственно не работающие на предприятиях (фирмах), но имеющие прямой финансовый интерес – акционеры, инвесторы, различные кредиторы, покупатели и продавцы продукции (услуг) и так далее; третью группу представляют лица, имеющие косвенный финансовый интерес – различные финансовые институты (биржи, ассоциации и тому подобное), налоговые службы, органы статистики, профсоюзы и другие. Такая ситуация, развитие рыночных отношений, значительное привлечение кредиторов и инвесторов повышает ответственность руководства предприятий в управлении капиталом и финансовым состоянием путем принятия обоснованных управленческих решений по обеспечению финансовой устойчивости, маневренности капитала и эффективности его использования.

Адаптация российского бухгалтерского учета к рыночным условиям его реформирования в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности реализуется в течение последнего десятилетия. К настоящему времени утверждено уже двадцать ПБУ по разным разделам учета, план счетов, различные методические указания. Но все еще, в большинстве случаев, как бухгалтера, так и руководство организаций все внимание обращают на налоговую отчетность.

Безусловно, существуют как объективные, так и субъективные причины сложившегося положения. Среди объективных причин можно назвать недостаточное развитие корпоративных отношений и управления собственностью, невостребованность публичной бухгалтерской отчетности, существенное влияние советской школы бухгалтерского учета, состояние научных исследований в этой области. Среди субъективных причин выделяются недостаточная квалификация бухгалтерских кадров, непонимание, а потому и неприменение на практике многих действующих ПБУ, устаревшие методики ведения бухгалтерского учета, которые практически не обновляются, отсутствие на практике, да и в методологии, разделения финансового и управленческого учета. Бухгалтерский учет продолжает быть единым информационным целым, слабо связанным с целями и задачами управления предприятиями и организациями. К субъективным причинам следует отнести и недостаточно профессиональный и достоверный аудит бухгалтерской отчетности [1].

Неразвитость корпоративных отношений проявляется в незначительном представительстве акционерного капитала на фондовых биржах, в повсеместном слиянии собственников и управляющих акционерными компаниями в одном лице, скупке акций миноритарных акционеров вне организованных торговых площадок и постепенное, почти полное вытеснение мелких акционеров, отсутствие механизма и желания привлечь мелких собственников в акционерные общества, в слабой правовой защищенности собственности и засилье криминальных операций при перераспределении корпоративной собственности. Все это отражается на востребованности публичной бухгалтерской отчетности в корпоративной деятельности, а следовательно, на ослаблении внимания к бухгалтерскому учету и аудиту бухгалтерской отчетности. Многие сделки между акционерами осуществляются независимо от содержания и достоверности бухгалтерской отчетности. Качество бухгалтерской информации не влияет на корпоративные отношения, что ощутимо сказывается на характеристиках бухгалтерского учета независимо от самых передовых предписаний по его ведению.

Коммерческие банки, аккумулируя свободные средства населения, выступают основными операторами на рынке акций, становятся крупными акционерами промышленных и торговых компаний. В результате свободные денежные средства населения практически не представлены на фондовом рынке. Для закрепления своего влияния на управление корпоративным капиталом банки учреждают различные управляющие компании, что в конечном итоге отрицательно сказывается на реальной востребованности публичной бухгалтерской отчетности, ведет к снижению качества бухгалтерского учета.

В этой связи обращает на себя внимание следующая проблема: для многих бухгалтеров, руководителей и собственников организаций и других пользователей отчетной информации сегодня слово «публичная» является абстрактным и отвлеченным. Тем более что в советские годы административно-плановой экономики все сведения о деятельности предприятий носили сугубо служебный характер и могли быть получены только с разрешения соответствующего руководителя.

В постановлении Конституционного суда РФ от 01.01.03 №4-П сказано: «...в Российской Федерации официальный бухгалтерский учет служит инструментом финансового регулирования и проведения единой финансовой (в том числе и налоговой) политики; обеспечивая реализацию конституционного права на информацию в сфере предпринимательской деятельности и экономики, основанной на принципах юридического равенства сторон и договорных отношениях, конкуренции и риске, бухгалтерский учет является одной из конституционных гарантий единого рынка, единства экономического пространства как одной из основ конституционного строя Российской Федерации» [3].

Исходя из этого федеральным законодателем на участников как предпринимательской, так и иной экономической деятельности возлагается обязанность осуществлять официальный бухгалтерский учет. Из этого следует очень важный вывод о том, что «...одной из главных функций бухгалтерской отчетности, согласно мировой практике, является обеспечение публичного интереса» [2].

Следует отметить, что вопрос о публичности бухгалтерской отчетности в России уже в значительной степени решен с принятием Федерального закона «О бухгалтерском учете».

Кроме того, в ст. 16 Федерального закона «О бухгалтерском учете» государство условно признало, что «...бухгалтерская отчетность обеспечивает реализацию публичных общественных интересов в рыночных отношениях» [4]. Публичность индивидуальной бухгалтерской отчетности по существу становится своеобразным способом ознакомления с деятельностью той или иной коммерческой организации. Результат предстоящих переговоров о сотрудничестве с фирмами-контрагентами может в значительной степени зависеть от того, насколько грамотно и привлекательно составлен годовой бухгалтерский отчет. Крупнейшие российские предприятия и банки широко используют годовые бухгалтерские отчеты в качестве рекламы и публикуют их не только в официальной прессе, но и в многотиражных буклетах и популярных журналах, а также на сайтах Интернета.

Сегодня публичная бухгалтерская отчетность в рыночной экономике по существу не только становится визитной карточкой бизнеса, в которой содержится большой объем информации, но и играет весьма важную роль в стратегии как финансирования, так и обычных бизнес-отношений.

Рассматривая проблему публичной бухгалтерской отчетности в России в ее историческом развитии, с начала XX в., сегодня и в сравнении с зарубежной практикой, отметим, что ст.16 Федерального закона «О бухгалтерском учете» по существу не работает. В России должен быть единый печатный орган, который публиковал бы годовые бухгалтерские отчеты, как это было ранее в нашей стране и практикуется в зарубежной практике, и объявления о банкротстве предприятий [4].

Роль публичной бухгалтерской отчетности должна значительно увеличиться с принятием Федерального закона «О кредитных историях», который заложит в России правовые и организационные основы деятельности бюро кредитных историй.

Литература:

1. Палий В. Ф. «Бухгалтерский учет: субъективные суждения и объективные реалии»: <http://www.ipnou.ru>;
2. Новодворский В.Д. «Публичная бухгалтерская отчетность – инструмент рыночных отношений»: Бухгалтерский учет, №17, 2005;
3. Постановление Конституционного суда РФ от 01.01.03 № 4-П;
4. Федеральный закон «О бухгалтерском учете».

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АУДИТ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Щелокова Е.Е., Петрова О.В. – студентки группы ФК-22

Ларионова И.А. – старший преподаватель кафедры ФМ

Проблема сохранения окружающей среды и природных ресурсов России постепенно уходит с последнего места и становится предметом внимания со стороны правительства и общественности, что требует усилить разработку мероприятий для выполнения природоохранного законодательства (в частности экологического аудита).

Экологический аудит – независимая комплексная, документированная оценка соблюдения субъектом хозяйственной и иной деятельности требований, в том числе нормативов и нормативных документов, в области охраны окружающей среды, требований международных стандартов и подготовки рекомендаций по улучшению такой деятельности (ст.1 ФЗ "Об охране окружающей среды").

Целью экологического аудита является: содействие субъектам хозяйственной деятельности в определении своей экологической политики, а также создание механизма реализации эффективного регулирования природопользования и обеспечения устойчивого развития.

Задачами экологического аудита являются:

- обоснование экологической стратегии и политики предприятия;
- проверка соблюдения субъектом хозяйственной деятельности природоохранительного законодательства;
- снижение риска возникновения чрезвычайных ситуаций, связанных с загрязнением окружающей среды.

Объектом экологического аудита являются хозяйственная и иная деятельность, в том числе и прошлая, связанная с воздействием на окружающую среду, природные объекты, а также результаты такой деятельности.

Основой для внедрения данной процедуры послужили нормативно-методические документы Госкомэкологии России и международные стандарты серии ИСО 14000, принятые в системе сертификации ГОСТ Р.

Результаты экологического аудита являются основой для принятия решения:

- о соответствии и/или несоответствии деятельности предприятия существующим нормативным требованиям;
- об эффективности существующей системы управления;
- о величине потенциальных экологических рисков и значимости их последствий.

Также необходимо отметить, что российское законодательство допускает возможность применения процедуры экологического аудита по решению государственных природоохраненных органов.

Проведение экологического аудита дает возможность:

- оптимизировать финансовые затраты предприятия с учетом экологических факторов;
- предупредить случаи возникновения, ущерба, связанного с загрязнением окружающей среды и нерациональным природопользованием;
- добиться определенных финансовых льгот, субсидий из экологических фондов;
- сформировать благоприятный экологический имидж предприятия;
- перейти на международно-признанные процедуры экологического управления - стандарты ISO серии 14 000.

В России процедура экологического аудита все в большей мере находит свое применение (главным образом на уровне предприятия), к сожалению, часто выполняется зарубежными экологическими аудиторскими фирмами или их представительствами. Ряд российских предприятий, имеющих выход на международные рынки, вынуждены проводить международную согласованную процедуру экологического аудита и получать соответствующий сертификат по экологической безопасности производства и продукции. То есть, если предприятие соответствует требованиям EMAS и международным стандартам ISO 14000 – обеспечивается конкурентоспособность ее продукции на мировом рынке. Среди таких предприятий можно назвать Московское авиационное производственное объединение «МАПО» и ряд других машиностроительных предприятий. Значительную активность по применению процедуры экологического аудита и внедрения отраслевой системы экологического менеджмента проявляет ОАО «ГАЗПРОМ», где создана отраслевая система экологического управления на базе международных стандартов ISO 14000, «ЛУКОЙЛ», «Русский алюминий» и другие компании, осуществляющие деятельность в сфере добычи и переработки нефти, газа и минеральных ресурсов.

Отдельные попытки введения экологического аудита в Российской Федерации предпринимались в начале 90-х годов, но активное развитие он получил после введения системы подготовки и аттестации экологических аудиторов. Таким образом, экологический аудит активно развивается на российском рынке и, прежде всего, это связано с проблемой сохранения окружающей среды и природных ресурсов нашей страны.

В Алтайском крае, как и во многих других регионах России, экология находится в трудном положении. Состояние окружающей среды постоянно контролируется органами Госкомгидромета на 11 стационарных постах и 3 маршрутах в Барнауле, Бийске, Заринске, Славгороде. Судя по его данным, ежегодно в атмосферу края выбрасывается более

300 тыс. тонн загрязняющих веществ, а очистка воздуха проводится лишь, примерно, на 70%. Основной причиной загрязнения воздуха являются предприятия нефтехимической и пищевой промышленности, электроэнергетики, черной металлургии, коксохимии, машиностроения. Основное количество предприятий Барнаула не имеет локальной очистки стоков, и почти все сточные воды попадают в канализацию. Из 1600 сел края лишь 20 имеют канализацию с очистными сооружениями. Кроме этого, ни один город края не имеет очистных сооружений ливневой канализации, вследствие чего загрязняется р. Обь. Хозяйственное освоение во многих районах края нарушило многообразие ландшафтов и сказалось на угрозе исчезновения многих видов животных и растений. Для решения экологических проблем была создана на основе соглашения между ЮНЕСКО и Алтайским государственным техническим университетом международная кафедра ЮНЕСКО "Экологическое образование в Сибири", занимающаяся в крае экологическим образованием. Специалистов по экологии готовит Алтайский государственный университет и Алтайский государственный технический университет. Экологическая проблема края требует к себе все больше и больше внимания, этим объясняется большое количество проводимых экологических экспертиз.

Схожей с экологическим аудитом по своим задачам является экологическая экспертиза - еще один из видов деятельности на рынке работ и услуг природоохранного назначения в РФ, которая проводится в Алтайском крае для проверки соответствия объектов экологическим нормам. Экологическая экспертиза - установление соответствия намечаемой хозяйственной и иной деятельности экологическим требованиям и определение допустимости реализации объекта экологической экспертизы в целях предупреждения возможных неблагоприятных воздействий этой деятельности на окружающую природную среду и связанных с ними социальных, экономических и иных последствий реализации объекта экологической экспертизы. Экологическая экспертиза применяется при разработке проектов правовых актов, федеральных программ, при реализации которых может быть оказано воздействие на окружающую природную среду, проектов строительства, реконструкции, расширения, технического перевооружения, консервации и ликвидации организаций и иных объектов хозяйственной деятельности, осуществление которых может оказать воздействие на окружающую природную среду и многое-многое другое. И экологическая экспертиза и экологический аудит имеют дело с хозяйственной деятельностью и степенью воздействия этой деятельности на природу и на здоровье человека.

Одним из крупнейших учреждений, который проводит экологические экспертизы, является Институт водных и экологических проблем (ИВЭП) Сибирского отделения Российской академии наук, который был основан 1 сентября 1987 года на базе лабораторий ряда институтов Сибирского отделения РАН, проводивших исследования природно-ресурсной и экологической направленности. Образование ИВЭП СО РАН было вызвано возрастающей необходимостью создания в СО РАН научно-исследовательского центра, призванного расширять, а в перспективе и координировать исследования по проблемам окружающей среды, охраны водных и других природных ресурсов и их рационального использования. Очевидно, что эффективное использование громадного ресурсного потенциала Сибири невозможно без разработки разумной экологически взвешенной политики. За прошедшие годы исследования, проводившиеся в Институте, сыграли важную роль в развитии экологической экспертизы, в разработке научных методов и подходов к пониманию и решению важных вопросов охраны окружающей среды. ИВЭП СО РАН расположен в г. Барнауле, административном центре Алтайского края. Институт водных и экологических проблем СО РАН, имеющий опыт в проведении экологических экспертиз крупных технических и гидротехнических проектов, располагающий современным оборудованием и высококвалифицированными кадрами, приглашает отечественных и зарубежных партнеров к сотрудничеству в области природоохранной тематики.

За 3 месяца текущего года сотрудниками Алтайского межрегионального управления по технологическому и экологическому надзору на территории Алтайского края и Рес-

публики Алтай в процессе проверок выявлено 248 нарушений природоохранного законодательства. К административной ответственности привлечены 59 нарушителей природоохранного законодательства, выдано 185 предписаний об устранении выявленных нарушений. 68 предписаний уже выполнены, по остальным пока не истек срок исполнения. Алтайское межрегиональное управление по технологическому и экологическому надзору создано 1 января 2005 года. Таким образом, экологический аудит активно развивается на российском рынке и в форме экологической экспертизы в Алтайском крае.

ПЕРСПЕКТИВА РОССИЙСКИХ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Щетинин С.М. - студент группы ФК-41

Юсан И.П. – старший преподаватель кафедры ФМ

Сейчас в России насчитывается примерно 137 миллионов жителей, не считая приезжих из ближнего и дальнего зарубежья, число которых, по различным оценкам, колеблется в диапазоне от одного до нескольких миллионов. При этом доля мужчин составляет 47 процентов, а женщин — 53 процента. Но перекос в сторону «слабого пола» наблюдается исключительно в старших возрастах. Если всех жителей нашей страны разделить на две группы по условной линии «середины жизни» — 35 лет, то в более молодой части окажется примерно равное количество мужчин и женщин.

А что нас ждет в будущем? Ответить на этот вопрос не так-то просто, и, прежде всего — из-за невозможности оценить, каким будет демографическое поведение поколений, которым только предстоит вступить в репродуктивный возраст. Поэтому демографы составляют многовариантный прогноз. Анализируя сложившиеся тенденции, они рассматривают минимальный (худший), максимальный (лучший) и средний варианты. Наиболее тщательно просчитывается средний вариант, который, как обычно утверждают авторы, осуществится, если правительство предпримет меры по улучшению экономической ситуации в стране и повышению уровня жизни населения. Максимальный же вариант обычно не детализируется. Опыт анализа долговременных демографических трендов показывает, что сегодня вероятность его реализации пренебрежимо мала.

Наибольшей достоверностью обладают краткосрочные сценарии, рассчитанные на 5, 10 и 15 лет. Для 2015 года Госкомстат России дает два прогноза численности населения страны. Средний вариант (прогноз А. Е. Суриновой) — 132 миллиона, прогноз-катастрофа — 120 миллионов. По расчетам Н. М. Римашевской, исходящей из средних показателей, в 2015 году нас будет 131–133 миллиона.

В середине нынешнего десятилетия на рынок труда выходит сравнительно многочисленное поколение молодежи, родившейся в 1980-х годах. По данным Госкомстата, нынешних 15–19-летних насчитывается почти 12 миллионов — в количественном отношении с этим поколением сопоставимо только поколение их отцов, появившихся на свет в результате послевоенного демографического всплеска. Тех, кому сегодня 30–34 года (экономически самый продуктивный возраст), у нас лишь 9,5 миллиона. Число 35-летних составляет уже 11 миллионов, а сорокалетних вообще больше всех — 12,5 миллиона. Те, кому скоро будет пятьдесят, также образуют довольно значимый сегмент рынка труда: 11,5 миллиона.

Несколько иная ситуация будет складываться в середине 2010-х годов. Из рабочего возраста начнут выходить те, кто родился в 1950-х годах, — самое многочисленное поколение. А на смену им придут родившиеся в 1990-х, число которых невелико. Если возраст выхода на пенсию останется тем же (для мужчин — 60 лет, а для женщин — 55 лет), то произойдет некоторое уменьшение абсолютной численности работоспособных граждан. В 2015 году молодых людей в возрасте 15–19 лет будет менее шести миллионов, а в возрасте 20–25 лет — чуть больше семи миллионов.

Но даже в этом случае до демографической катастрофы будет еще далеко. Относительная численность работающих сохранится на прежнем уровне — около шестидесяти

процентов. Да и возрастная структура трудоспособного населения в середине 2010-х годов окажется не просто сбалансированной, но близкой к оптимальной:

Возрастная группа, годы	Численность, млн. чел.	Доля в процентах
20-30	19	24
30-40	23	29
40-50	19,8	25
более 50	17	22
Итого:	78,8	100

В середине следующего десятилетия в трудоспособном населении страны будут устойчиво преобладать мужчины. Причем их станет больше не только в старших и средних, но и в «молодых» возрастах.

Трудности, с которыми сталкиваются составители прогнозов, во многом объясняются отсутствием у них сколь либо четкого представления о перспективной стратегии развития общества. И это легко объяснить: мы по существу не знаем, с какими социальными реалиями имеем дело сегодня, после десяти с небольшим лет реформ и перемен.

Сегодня в нашем обществе происходит все большее укрепление «корпоративных» структур. Наиболее крупные из этих структур органично вписались в новый мировой глобальный экономический порядок. В связи с этим следует весьма пессимистически оценивать возможность развития российского общества и его экономики по иному сценарию, нежели «корпоративный». Соответственно можно охарактеризовать и общую картину рынка труда в середине второго десятилетия XXI века. Для этого воспользуемся предложенной Р. Г. Громовой классификацией населения по роду социально-экономической деятельности граждан. Исследователь выделяет шесть укрупненных групп:

1) бизнес-слой (сюда относятся все те, кто в той или иной форме занимается предпринимательской деятельностью, за исключением наемных менеджеров);

2) управленцы (директоры, руководители подразделений на предприятиях, менеджеры, а также работники госаппарата); 3) работники преимущественно умственного труда (квалифицированные профессионалы, в том числе творческие работники; интеллигенция — преподаватели, учителя, врачи и пр.; служащие);

4) рядовые работники торговли и сервиса (за исключением управленцев);

5) работники преимущественно физического труда (рабочие разной квалификации и крестьяне);

6) военные (все работники силовых структур).

Рассмотрим каждую из укрупненных групп.

Бизнес-слой сегодня состоит из трех больших подгрупп: предпринимателей, имеющих свое дело, бизнесменов и занимающихся индивидуальной трудовой деятельностью. Этот слой чрезвычайно неоднороден. Он включает и тех, кто владеет мощными заводами и корпорациями, сетями магазинов и супермаркетов, самолетами и теплоходами, и тех, кто имеет небольшой доход от торгового места на вещевом рынке, и тех, кто предпринимательством занимается лишь время от времени, совершая «челночные» поездки за товаром в другие города и страны или выращивая на собственном огороде овощи на продажу. Однако в большинстве случаев к нему принадлежат сравнительно обеспеченные граждане. В то же время бизнес-слой наименее стабилен. Он постоянно «выбрасывает» из себя обанкротившихся и рекрутирует новых людей, стремящихся обрести финансовую независимость.

К середине 2010-х годов ситуация в области предпринимательства кардинально не изменится. В результате действия механизма, воспроизводящего и поддерживающего «корпоративные» структуры, можно даже ожидать некоторого сокращения этого слоя — прежде всего за счет более слабых его подгрупп, которые будут испытывать усиливающуюся конкуренцию со стороны крупного бизнеса. Кроме того, этому слою будет все труднее рекрутировать новых предпринимателей, поскольку конкуренция с крупным капиталом ведет к повышению порога первоначальных инвестиций.

Бизнес-слой создает рабочие места для представителей других социально-экономических групп, однако среди них в наиболее выгодном положении оказываются управленцы и работники преимущественно умственного труда. Управленцев можно разделить на четыре крупные подгруппы: это директора и руководители подразделений крупных и средних предприятий; сотрудники государственных и административных органов; менеджеры, занятые в госсекторе; менеджеры, занятые в частном секторе. Сегодня их привилегированное положение обеспечивается даже не столько уровнем доходов, сколько возможностью участия в «серой» экономике и получения не облагаемой налогом прибавки к заработной плате.

В середине следующего десятилетия ситуация существенно не изменится. «Корпоративные» структуры не заинтересованы в финансовой и юридической «прозрачности» своей деятельности и широко воспроизводят «серую» экономику. Для этого они рекрутируют соответствующих представителей государственных и административных органов. Положение этих групп в социальной иерархии в перспективе не должно ухудшиться.

В то же время могут относительно ухудшиться позиции квалифицированных профессионалов. Общемировой тенденцией является сокращение высокооплачиваемых рабочих мест для этого слоя. Доминирующей экономической стратегией становится частичная занятость. Профессионал будет вынужден трудиться одновременно на нескольких средне и низкооплачиваемых работах, чтобы иметь возможность прокормить себя и свою семью.

Еще худшее положение ожидает другие большие подгруппы этого слоя — интеллигенцию и служащих. Особенно осложнится ситуация в образовательном секторе — из-за уменьшения численности молодого поколения, поступающего в учебные заведения. Работу потеряют десятки тысяч воспитателей, учителей и преподавателей. В армию безработных придет многочисленное и при этом обладающее достаточно высокой квалификацией пополнение.

Группа рядовых работников торговли и сервиса принадлежит сегодня к средней по доходам экономической страте. Не в последнюю очередь их сравнительно неплохое положение обусловлено широким участием в «серой» экономике. К 2015 году следует ожидать увеличения этого слоя. Но поскольку в этой области практически не требуется высокая квалификация (за исключением отдельных профессий сервиса), здесь можно ожидать усиления конкуренции со стороны гастарбайтеров.

Точно такую же конкуренцию предстоит выдерживать представителям другой группы — работников преимущественно физического труда. Правда, не всем. Сравнительно большая подгруппа квалифицированных рабочих — так называемая «рабочая элита» — окажется в несколько лучшем положении. Что касается других подгрупп — полуквалифицированных и неквалифицированных рабочих, а также работников без профессий, — то на их места в недалеком будущем также станут претендовать высвобождающиеся в других секторах безработные и мигранты. К тому же здесь возможно существенное сокращение рабочих мест за счет нерентабельных производств и неконкурентоспособных предприятий.

Что же касается близких к ним по характеру труда крестьян и фермеров, то в этом секторе экономики можно ожидать определенного увеличения занятости. Дело в том, что интенсивный процесс урбанизации, характерный для всего послевоенного периода развития нашего общества, фактически привел к заброшенности многих деревень (по данным последней переписи, в деревне в настоящее время живет чуть больше четверти населения страны) и, соответственно, земельных и лесных угодий. Все это должно привести к частичному восстановлению почв, состояние которых столь катастрофически ухудшилось во времена советских колхозов и совхозов. Такие почвы позволят выращивать экологически чистые продукты, которые будут пользоваться все большим спросом.

Нелегкой также будет участь довольно многочисленного слоя кадровых военных. Переход силовых структур на контрактную основу вызовет существенное сокращение численности постоянно служащих офицеров.