

Подсекция «Инвестиции, инновации, бизнес-планирование»

Научный руководитель: д.э.н., профессор, директор ИЭиУРР Маркина Т.В.
Секретарь: к.т.н., доцент каф. ЭиОП Горлова Н.Н.

СТРАТЕГИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА КРУПНОМ ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО ПО «АМЗ»)

Мирошниченко Н.Н. – аспирант, Маркина Т.В. – д.э.н., профессор
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Цена занимает центральное место в рыночных отношениях, сглаживая противоположные экономические интересы продавца и покупателя, а ценообразование выступает важным рычагом управления. Все действующие в экономике цены взаимосвязаны и образуют единую систему, которая находится в постоянном движении под воздействием множества рыночных факторов. Изменение цен в одном из этих блоков приведет к изменению цен в других. Ведущую и определяющую роль во всей системе цен играют цены на продукцию базовых отраслей промышленности [1,2].

В общем виде ценовая политика предприятия может быть определена как деятельность его руководства по установлению, поддержанию и изменению цен на производимые товары, деятельность, осуществляемая в русле общей рыночной стратегии фирмы. Ценовая политика предполагает необходимость установления предприятием исходной (базовой) цены на свои товары, которую оно обоснованно варьирует при работе с посредниками и покупателями. Общая схема определения такой цены следующая: 1) формулировка задач ценообразования; 2) определение спроса; 3) оценка издержек; 4) анализ цен и товаров конкурентов; 5) выбор методов ценообразования; 6) установление базовой цены [4].

Любая ценовая политика является жизнеспособной в течение длительного периода, если она основана на стратегических методах. Характер ценовой стратегии и её специфика предрешены целями и задачами маркетинговой политики. Разработка ценовой стратегии достаточно сложный и многоэтапный процесс, требующий в ходе его проведения анализа и оценки многих факторов, в том числе издержек, спроса, уровня и типа конкуренции.

Проблема взаимодействия цены и качества товара – одна из наиболее важных в маркетинговой стратегии. В принципе существует прямая связь между качеством и ценой товара: цена возрастает с повышением качества. И, тем не менее, исходя из стратегических задач, при одном и том же уровне качества цена может варьировать в относительно широких пределах.

Процесс разработки ценовой стратегии предполагает учет многих факторов и проходит в три этапа:

- сбор исходной информации;
- стратегический анализ;
- формирование стратегии [6].

В процессе принятия решений о ценах определяющими величинами являются затраты, поведение покупателей и поведение конкурентов, в зависимости от которых применяются определенные методы ценообразования, калькуляции цен.

ОАО ПО «АМЗ» - предприятие по производству дизельных двигателей для сельскохозяйственных и промышленных тракторов, комбайнов, дорожно-строительных машин, погрузчиков, электроагрегатов, автобусов. Потребители продукции оказывают значительное влияние на принятие решений по ценам. Продукция завода приобретает для

непосредственного изготовления на ее основе конечной продукции, поэтому затраты, связанные с использованием двигателей завода непосредственно входят в состав переменных затрат, как комплектующие. Таким образом, чувствительность фирм-покупателей к ценам на продукцию завода очень высокая, так как любое повышение цен покупных ресурсов немедленно порождает рост удельных затрат на выпуск их собственных изделий.

При формировании ценовой стратегии на ОАО ПО «АМЗ» учитывается ряд важных обстоятельств:

1) спрос на двигатели данного предприятия носит производный характер, то есть определяется конъюнктурой на рынках товаров, для изготовления которых они используются;

2) двигатели эксплуатируются длительное время, и поэтому для покупателя важна не только величина цены, но и последующие затраты по использованию, то есть суммарные затраты на весь период эксплуатации;

3) полезность дизелей для покупателя обычно можно четко оценить количественно на основе параметров, фиксируемых в технической документации и поддающихся оценке.

На многих рынках, где в результате конкуренции цена все больше стала приближаться к себестоимости, приходится заниматься не только снижением себестоимости, но и вопросами повышения доходов через цену. Так или иначе, когда определена внутренняя и внешняя цена товара, перед предприятием встает очень непростая задача: путь движения предприятия в коридоре: «себестоимость – цена предложения» или способы расширения этого коридора. Повышается роль, так называемой, неценовой конкуренции, когда привлекательность товара повышается за счет качества и сервиса. У компании-производителя (ОАО ПО «АМЗ») появляется возможность по-разному строить стратегию ценообразования, оказывать весь набор услуг и зарабатывать прибыль на всех этапах продвижения товара или ограничиться только частью цепочки, скажем производственной прибылью. И в этом случае возможны варианты: либо контролировать только оптовую цену и не влиять на дальнейшее продвижение на рынке, либо попытаться занять более активную позицию на рынке, влияя на политику дистрибьюторов и сервиса.

На предприятии ОАО ПО «АМЗ» цены формируются затратным методом, то есть на основе себестоимости. Калькуляция составляется на каждую модификацию двигателей. Себестоимость является нижней границей цены и это важно учитывать, так как если продавать продукцию ниже себестоимости, то появляется реальная угроза понести убытки. На данном предприятии цена рассчитывается по формуле: себестоимость + норматив рентабельности. Рентабельность варьирует от 5 до 25 % в зависимости от цен конкурентов и других факторов.

На предприятии был проведен анализ ценовой политики и предложены способы ее совершенствования на основе использования других приемов и методов формирования цен. Например, в ходе анализа безубыточности при различных уровнях цен выяснилось, что 10-процентное изменение цены окупится лишь в том случае, если число продаваемых двигателей вырастет на 28 %. Из-за большого масштаба производства и длительности производственного процесса снижать цену не нужно. Более приемлемым для предприятия является снижение цен за счет снижения затрат, например, переменных. Данный способ является наиболее оптимальным, так как менее рискован. Он подводит нас к проблеме поиска путей снижения себестоимости продукции для получения дополнительной прибыли. Актуальность проблемы снижения себестоимости заключается в том, что на ОАО ПО «АМЗ» происходит постоянный рост затрат на производство и реализацию продукции, что вынуждает постоянно пересматривать цены в сторону увеличения. Один из основных приемов снижения затрат является экономия всех видов ресурсов, потребляемых производством, особенно материальных.

По результатам анализа плановой себестоимости на 2005 год материальные затраты составляют около 55 % всех затрат (из них материалы – 10,3 %, а покупные изделия – 45 %). На пути проблемы снижении затрат на первый план выходит применение

ресурсосберегающих технологий. Немаловажным является усиление контроля за качеством поступающего сырья и материалов, а также покупных изделий и полуфабрикатов. Кроме того, необходимо постоянно вести работы по поиску альтернативных поставщиков покупных изделий с целью поставки качественной продукции по приемлемым ценам.

Одной из проблем ценообразования на ОАО ПО «АМЗ» является отсутствие ценностного подхода к ценообразованию. Отказаться от затратного метода нелегко, но в современных условиях необходимо при формировании цен опираться не только на затраты предприятия, но и учитывать полезность производимой продукции для потребителей. Для этого используется понятие экономической ценности товара. Экономическая ценность товара – цена лучшего из доступных покупателю альтернативных товаров (цена безразличия) плюс ценность для него тех свойств данного товара, которые отличают его от этой лучшей альтернативы. На рынке двигателей ОАО ПО «АМЗ» имеет конкурентов – это моторные заводы ОАО ПО «АМЗ» г. Ярославль, ПО «Минский моторный завод» и харьковский моторный завод «Серп и Молот». Определяя для себя ценность товара, потребитель в качестве отправной точки принимает ценность наилучшей из реально доступных ему разновидностей продукции конкурентов. Затем он смотрит – обладают ли двигатели производства ОАО ПО «АМЗ» свойствами, которые отличают его в лучшую сторону от товара-альтернативы. Если такие свойства есть, они оцениваются покупателем, повышая в его глазах ценность продукции ОАО ПО «АМЗ». И, наконец, покупатель анализирует – нет ли у предлагаемых ОАО ПО «АМЗ» двигателей свойств, которые отличают его в худшую сторону от товара-альтернативы. Наличие таких свойств понижает ценность выпускаемых ОАО ПО «АМЗ» двигателей в глазах покупателей.

Если ОАО ПО «АМЗ» решит установить на свои двигатели более высокую цену считая, что они обладают лучшими свойствами, чем аналогичный товар конкурентов, то надо иметь ввиду, что потребители, прежде чем совершить покупку, проводят анализ, чтобы определить оправдывают ли характеристики этих двигателей их повышенную цену или можно ради существенной экономии приобрести более дешевые двигатели конкурентов, хотя и с несколько худшими характеристиками.

Переход на формирование цен с учетом полезности продукции для потребителя необходим, но надо рассчитывать итоговую величину экономической ценности продукции, выпускаемой ОАО ПО «АМЗ», определив, при этом, положительную и отрицательную ценность отличий двигателей данного предприятия от продукции, реализуемой по цене безразличия.

С целью снижения дефектности двигателей по причине некачественной покупной продукции нужно переходить от выборочного на 100 % контроль основных параметров покупных деталей. К тому же, необходимо осваивать свое производство некоторых покупных деталей с целью снижения их цены и повышения качества.

Кроме того, предлагаем внедрить в производство втулки из сплава «бронзаль», взамен получаемых по кооперации из бронзового сплава с целью увеличения качества некоторых модификаций двигателей предприятия и уменьшения затрат.

Предлагается развить систему послепродажного обслуживания двигателей, гарантийного и послегарантийного ремонта, внедрить различные дополнительные скидки с цен, а также производить продажу двигателей напрямую, а не через посредников.

Список использованных источников:

1. Баранов А.И., Беленов О.Н., Смирнов Ю.В. Разработка ценовой политики предприятия: Учебное пособие./ Под ред. В.Н. Эйтингона. Воронеж: Воронежский гос. ун-т, 1996.
2. Вихляев А.А., Шавишвили Д.Ф. Розничные цены. – М.: Финансы и статистика, 1990.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990.
4. Липсиц И.В. Коммерческое ценообразование: Учебник. – М.: Издательство БЕК, 1999. – 368с.

5. Методика оценки конкурентоспособности машинотехнической продукции. ЦНИИТЭИтяжмаш и ВНИИВС при ГВК СМ СССР. – М., 1990.
6. Уткин Э.А. Цены. Ценообразование. Ценовая политика. – М., 2003.

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ
Фролов А.А. – студент, Неустроева О.А. – студент, Патрахина В.В. – к.т.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В современных условиях очень значительной дифференциации населения по уровню доходов актуальной, как никогда, является проблема сокращения разницы между наиболее и наименее оплачиваемыми категориями работников. Доходы очень существенно отличаются даже в государственном секторе экономики, например зарплата школьного учителя, имеющего высшую квалификационную категорию приблизительно в двадцать раз ниже зарплаты чиновника, занимающего одну из высших государственных должностей. Поэтому представители низкооплачиваемых профессий вынуждены искать побочные заработки или работать сверхурочно, вследствие чего страдает качество их работы, а также их семьи, дети, здоровье. Однако в еще худшем положении оказываются граждане, не способные трудиться наравне с другими, - пенсионеры. Материальное положение этой наименее защищенной категории граждан на сегодняшний день выглядит пугающим: средняя пенсия по России в 2006 году составила 2926 рублей 10 копеек. При этом прожиточный минимум в большинстве регионов намного выше (в Алтайском крае он составляет 2947 рублей при средней пенсии по старости 2830 рублей).

Данная работа имеет своей целью выявить проблемы, существующие в современной пенсионной системе России, а также возникающие в ходе реформы, начатой в 2002 году. После рассмотрения последних даются рекомендации по совершенствованию системы пенсионного обеспечения граждан. При подготовке работы использовались материалы Интернет-сайтов, посвященных вопросам пенсионного обеспечения.

На сегодняшний день коэффициент замещения заработка при выходе на пенсию, рассчитываемый как отношение среднего заработка по стране к средней пенсии, составляет в России примерно 0,24 (по международным нормам, он должен быть не менее 0,4). По данным государственных органов статистики, современные условия характеризуются непрерывным старением населения: средний возраст россиян в 2002 г. вырос по сравнению с 1989 г. на 4,3 года, - поэтому в ближайшее время названный коэффициент станет еще ниже[5]. Причиной этого является то, что финансирование пенсионных выплат при распределительной системе, действовавшей в России до 2002 года, осуществляется за счет текущих налоговых поступлений. При росте доли пенсионеров в общей численности населения такая система финансирования неизбежно приводит к дефицитности пенсионного фонда и в дальнейшем к краху пенсионной системы. В 2002 году в России введены элементы накопительной пенсионной системы, главным преимуществом которой является то, что основная часть пенсионных выплат будет осуществляться за счет средств, накопленных гражданином на индивидуальном счете за время трудовой деятельности. При условии регулярного поступления средств на счет и их удачного инвестирования не может возникнуть ситуация с дефицитом источников выплаты пенсии конкретному гражданину.

Однако во время перехода к новой системе возникает проблема финансирования выплат гражданам, достигшим пенсионного возраста, но не имеющим собственных пенсионных накоплений. С этой проблемой переходного периода, который продлится в России примерно 20-25 лет, столкнулись все развитые страны мира: Германия, Греция, Италия, Франция, Великобритания, Австрия, Финляндия, Нидерланды и др. Для ее решения многие страны вынуждены идти на непопулярные меры: повышение пенсионного возраста, снижение отношения средней пенсии к размеру средней заработной платы за счет ужесточения механизмов индексации, сокращение пенсионных привилегий занятых в государственном

секторе. Россия занимает по отношению к названным выше странам догоняющую позицию, поэтому имеет возможность учесть накопленный опыт и смягчить противоречия, характерные для переходного периода.

Одной из важнейших проблем развития новой пенсионной системы является проблема информирования населения о механизмах формирования пенсии. Необходимо донести до россиян информацию о возможности достойной жизни в пожилом возрасте при условии сегодняшней самостоятельной заботы о будущем. В России очень распространена так называемая «серая» зарплата. Работник, получающий неофициальную зарплату, как правило, не думает о том, чем это грозит в будущем. В связи с этим весьма эффективным представляется донесение до граждан информации о размере минимальной гарантированной пенсии, которая составляет 1035 рублей, а также о возможностях получения более высокой пенсии за счет накопления и инвестирования средств. Например, если в течение тридцати лет ежегодно инвестировать по три с половиной тысячи рублей с доходностью 12 процентов годовых (многие управляющие компании имеют по итогам прошлого года доходность более 30 процентов), то через тридцать лет можно иметь на персональном счете почти миллион рублей. Ниже представлена таблица, отражающая рост пенсионного капитала по годам.

Годы	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Капитал, тыс. руб.	3,9	8,3	13,2	18,7	24,9	31,8	39,5	48,2	57,9	68,8
Годы	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Капитал, тыс. руб.	81,0	94,6	109,9	127,0	146,1	167,6	191,6	218,5	248,7	282,4
Годы	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Капитал, тыс.руб.	320,3	362,6	410,0	463,2	522,7	589,3	663,9	747,5	841,2	946,0

Даже просто поместив получившуюся сумму в банк, можно иметь дополнительную «пенсию» около десяти тысяч рублей в месяц. Любой гражданин, получив вкратце такую информацию в «письме счастья», задумается, стоит ли работать за «серую» зарплату.

Другой возможной мерой по совершенствованию пенсионной системы может быть введение механизма, при котором наемный работник смог бы самостоятельно вносить средства на финансирование накопительной части своей будущей пенсии. В этом случае формирование накопительной части пенсии не в такой степени зависело бы от перечислений работодателя, что смягчило бы проблему неофициальной заработной платы.

Учитывая необходимость финансирования текущих пенсионных выплат, которые осуществляются за счет отчислений в Пенсионный фонд, нужно принять поправки в Административный и Уголовный кодексы, ужесточающие ответственность работодателей, которые задерживают перечисления или вовсе их не производят.

На сегодняшний день пенсионные взносы в России собирает налоговая служба, основной задачей которой является наполнение бюджета. В настоящий момент задолженность по взносам в Пенсионный фонд приближается к ста миллиардам рублей (ежемесячно в России выплачивается около 130 миллиардов рублей пенсий). По мнению председателя правления Пенсионного фонда России Геннадия Батанова, его ведомство смогло бы справиться с задачей сбора пенсионных отчислений значительно более эффективно.

Еще одной важной мерой по реформированию пенсионной системы должно стать стимулирование самостоятельных накоплений граждан путем участия в деятельности негосударственных пенсионных фондов и долгосрочных накопительных программах страховых компаний. Во многих странах, например в Германии, пенсионеры получают за счет самостоятельных накоплений столько же, сколько составляет их государственная пенсия. В России можно было бы предоставлять льготы по подоходному налогу тем гражданам, которые активно участвуют в накоплении средств на собственную пенсию. Государственный бюджет потерял бы от такой меры немного, в то время как достойная старость стала бы реальной для большинства воспользовавшихся такой мерой россиян.

При условии реализации указанных мер противоречия, характерные для переходного периода реформирования пенсионной системы, могут быть сглажены, а миллионы россиян смогут обеспечить себе достойную жизнь в старости.

СТАБИЛИЗАЦИОННЫЙ ФОНД РОССИИ

Думчев К. – студент, Кузьмина О.Г. – к.т.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В 2004 году в России был образован Стабилизационный фонд. Эффективное использование его средств является чрезвычайно важным в текущем периоде в части развития государства, улучшения социально-экономического положения.

Как зафиксировано в Бюджетном кодексе РФ, СФ имеет неприкосновенный неснижаемый в среднесрочной перспективе базовый ресурсный остаток, равный 500 млрд. рублей. По данным Министерства финансов РФ, на 01 ноября 2006 года в СФ России находилось 2 трлн. 049 млрд. руб. (8,4% ВВП; 48% расходов бюджета в 2006 году).

В настоящее время средства Фонда расходуются на погашение внешнего государственного долга (в 2005 году МФВ – 94 млрд. руб., Парижскому клубу – 488 млрд. руб.), а также на покрытие дефицита Пенсионного фонда РФ (в 2005 году - 75 млрд. руб., в 2006 году - 198 млрд. руб.). Безусловно, исполнение своих международных обязательств (по кредитам) и социальная защита населения (пенсии) – важнейшие направления в деятельности государственной власти. России вскоре для новых инвестиций потребуются международные займы, однако в будущем деньги (ставки по кредитам) станут «дороже». Поэтому рациональнее «сегодня» отдавать лишь необходимые платежи (несмотря на экономию на процентах) и расходовать имеющиеся ресурсы на выгодные проекты, а «завтра» - получить мощный научно-технический потенциал и минимальный уровень внешнего государственного долга по отношению к внутреннему валовому продукту.

На основании постановления Правительства РФ от 21.04.06. N 229 "О порядке управления средствами Стабилизационного фонда Российской Федерации" управление средствами СФ осуществляется путём приобретения иностранной валюты в долларах США, евро и английских фунтах стерлингов и ее размещения на открытых в Центральном банке Российской Федерации банковских счетах и путём приобретения долговых ценных бумаг иностранных государств. Аналогичные способы определены и в Норвегии – приобретение высоколиквидных и высоконадёжных иностранных акций и облигаций, но это происходит лишь в последние пятнадцать лет при известном уровне социального развития страны. А ведь именно таким (социальным) государством в соответствии с Конституцией должна быть Россия.

Возможный рост инфляции и излишнее укрепление рубля – главные аргументы Министерства финансов и Министерства экономического развития и торговли РФ в подходе нерасходования СФ на социальные и инвестиционные программы внутри России. Например, увеличение денежной массы на 250 млрд. рублей увеличивает инфляцию на 1 п.п. Укрепление национальной валюты приостанавливает рост цен и снижает конкурентоспособность отечественной экономики (особенно при вступлении в ВТО), но позволяет эффективнее модернизировать промышленность и создаёт стимулы для производства высококачественных продуктов.

Инфляция в России, как и в любой другой стране, - явление естественное и даже необходимое, т.к. невозможно развиваться предприятию исключительно за счёт сокращения постоянных и переменных издержек. Так, в умеренных размерах она является условием развития государства и роста совокупного продукта.

Причиной инфляции по Фридману является монетарная политика государства. Однако согласно уравнению Фишера при повышении денежного предложения инфляция не будет расти при условии увеличения объёма выпускаемой продукции. Рост денежной массы может

быть компенсирован усилением деловой активности, развитием рынков товаров и услуг с одновременным повышением уровня платёжеспособности населения. Снижение затрат на производство ВВП и рост производительности труда – главные противодействующие инфляции факторы. А «голландская болезнь» - это проявление ограниченности механизмов рыночной экономики при неэффективном государственном регулировании. Экономистам давно известно, что рынок хорошо регулирует колебания конъюнктуры, но бессилён перед структурными проблемами. Именно структурные реформы идут сейчас в России. Здесь его необходимо дополнять государственным регулированием. Также очень важно укреплять институт частной собственности, совершенствовать систему государственных гарантий, снижать административные «барьеры» для роста предпринимательской активности.

Одной из главных причин роста цен в Российской Федерации является высокая степень коррумпированности государства и крайняя монополизация рынка в некоторых отраслях экономики. Недавно принятый федеральный закон от 26 июля 2006 г. N 135-ФЗ «О защите конкуренции» не в полной мере решает имеющиеся проблемы в данной области. Затягивание процесса рассмотрения в Федеральном Собрании изменений в КоАП, предусматривающих повышение ответственности за нарушение антимонопольного законодательства и неэффективная деятельность территориальных органов власти, прежде всего, Федеральной антимонопольной службы создают предпосылки для роста инфляции. Устранение этой причины (снижение влияния) позволит сохранить инфляцию в существующих границах и заменить «выпавшие» проценты от монополизации возможным ростом цен от увеличения денежной массы.

Сокращение государственных расходов (предложения денег), ведущее к уменьшению инфляции на 0,1 п.п. снижает экономический рост на 0,2 п.п. А увеличение государственных расходов вызывает рост совокупной занятости и доходов, а следовательно, повышение спроса на предметы личного потребления (эффект мультипликатора). Это приведет к росту частных инвестиций (эффект акселератора) и спроса на оборудование, сырье и материалы. Так, например, каждый доллар, вложенный в научные разработки и исследования «новой экономики», обеспечивает прирост ВВП США на 9 долларов.

Расходы на инвестиции вначале действительно оказывают инфляционное давление. Затем, по мере задействования капитальных благ, получают развитие уже антиинфляционные тенденции, причём обычно более мощные, вызванные увеличением предложения и повышения эффективности, в т.ч. за счёт новейших технологий.

К концу XX века стабилизационные фонды и их аналоги действовали во многих странах и регионах. Наиболее успешно и стабильно действующий - Норвежский Государственный нефтяной фонд. Основная часть средств Фонда вкладывается исключительно в акции и облигации иностранных компаний. До создания подобных фондов нефтедобывающие государства активно использовали нефтяные доходы для инвестирования в экономику (на создание конкурентоспособных отраслей) и решения социальных проблем. В настоящее время инфляция в Норвегии составляет 1,4% и 1,8% в Кувейте – стране, расходующей нефтедоллары внутри страны. Только сейчас развитые страны Западной Европы перешли к политике создания «благоприятных условий» для бизнеса. В период же нестабильности и становления рыночной экономики (как сегодня в России) роль государства была предельно высока, в т.ч. за счёт административного воздействия.

Экономика России в настоящее время находится в состоянии экономического подъема. Необходимо разработать долгосрочную стратегию развития, ориентирами которой должны стать:

- умеренная инфляция;
- ослабление налоговой нагрузки и совершенствование администрирования;
- контроль над рациональным использованием ресурсов СФ путём создания Федеральной конкурсной комиссии из числа государственных, муниципальных служащих и представителей общественности для отбора наиболее прибыльных проектов (с доходностью, превышающей уровень инфляции и процент выплат по внешнему государственному долгу);

- рост инвестиций;
- устранение диспропорций в развитии сырьевых и перерабатывающих отраслей российской экономики в пользу последней, а главное – повышение качества жизни народа.

Наша страна не использует в полной мере национальные инвестиционные ресурсы и выступает в качестве кредитора зарубежных государств. В России наблюдается замедление темпов роста экономики, и по прогнозам увеличение ВВП в 2007 году составит не более 4,5-5,7%. Во многих отраслях экономики, прежде всего, в сельском хозяйстве, промышленности и науке сложилась негативная обстановка. Существенно не хватает капитала и квалифицированных кадров. Важно на первоначальном этапе создавать частно-государственные объединения капиталов для инвестирования в хозяйственную деятельность кризисных отраслей. Необходимо применять современное оборудование и внедрять информационные технологии, что требует больших финансовых вложений. Экономика должна принять инновационный характер развития. Большинство проектов, претендующих на господдержку, относятся к производственной, социальной, научной и природоохранной сферам.

Экспорт нефти из России выгоден, как правило, только собственникам нефтедобывающих предприятий. Это связано, во-первых, с тем, что государство не желает расходовать дополнительные нефтяные доходы и сохраняет их; только собственники – физические лица компаний-экспортёров получают сверхдоходы, что сопряжено с ещё большей дифференциацией населения по доходу (по данным некоторых исследователей такое разделение уже достигло критической отметки и постоянно растёт, вызывая социальную нестабильность). Высокие мировые цены на углеводороды благоприятствуют вывозу нефти, а это приводит к росту цен на горюче-смазочные материалы на внутреннем рынке, что в совокупности с большой долей энергозатрат в российском производстве делают отечественную продукцию менее конкурентоспособной. В связи с изложенным представляется необходимым рассмотреть вопрос о снижении добычи нефти, в т.ч. для сбережения её для наших потомков.

Проведённый анализ причин инфляции и необходимость скорейшего социально-экономического развития приводит к выводу о возможности и необходимости эффективного использования средств Стабилизационного фонда Российской Федерации внутри страны.

В России наблюдаются демографические проблемы и относительно скорое истощение природных невозобновляемых богатств, поэтому требуется создание Фонда будущих поколений, увеличение вложений в воспроизводство минерально-сырьевой базы, развитие альтернативной энергетики. Следует рассмотреть вопрос об использовании СФ в качестве гаранта по займам для предпринимателей, а также об использовании его средств для компенсации процентных ставок, например, по ипотечным кредитам.

Считаю целесообразным привлечение ресурсов СФ для:

создания современной инфраструктуры. Например, строительство и реконструкция дорог;

поддержки инновационных проектов. Высокотехнологичное производство является основой будущего страны;

снижения рисков для частных инвесторов на основе партнёрства государства, бизнеса и граждан для создания акционерных обществ.

РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Рыбас А. – студент, Маркина Т.В. – д.э.н., профессор

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Ипотека в современных условиях является относительно новым понятием, хотя экономическая история большинства развитых стран имеет достаточно большой опыт ипотечного кредитования.

Рынок жилья в нашей стране оказался не обеспечен соответствующими кредитно-финансовыми механизмами, которые поддержали бы платежеспособный спрос населения и сделали бы возможным приобретение жилья населением в массовом порядке.

Если раньше практически единственной возможностью улучшить жилищные условия было получение государственного жилья, то до недавнего времени эта проблема в основном решалась населением через приобретение или строительство жилья за счёт собственных сбережений. Ограниченность бюджетных ресурсов сосредоточила внимание государства на решении жилищных проблем отдельных групп населения. Основная же часть населения оказалась не в состоянии улучшить свои жилищные условия из-за отсутствия необходимых сбережений и возможности их накопления.

Широкое использование кредита является необходимым условием нормального функционирования экономики любого государства и невозможно без серьёзного обеспечения интересов кредитора. Наиболее эффективно эти интересы могут быть защищены посредством использования сторонами залога недвижимости (ипотеки), поскольку:

- недвижимость сравнительно мало подвержена риску гибели или внезапного исчезновения, а её наличие легко проверяется;
- недвижимость обладает осложнённой оборотоспособностью (связанной с необходимостью регистрации сделок с ней в государственных органах), что позволяет кредитору легко проконтролировать либо вообще запретить её отчуждение;
- стоимость недвижимости имеет тенденцию к постоянному росту, что даёт кредитору гарантии полного погашения задолженности;
- высокая стоимость недвижимости и риск её потери являются мощным стимулом, побуждающим должника к точному и своевременному исполнению своих обязательств.

Ипотечное кредитование жилья представляет наибольший интерес, т.к. жильё в рыночной экономике - наиболее представительный индикатор роста, отражающий динамику развития различных секторов экономики и уверенность населения в своем будущем, в будущем страны в целом.

Создание системы долгосрочного кредитования граждан на цели приобретения жилья позволит увеличить их платёжеспособный спрос и сделать приобретение жилья доступным для основной части населения. Оно обеспечивает взаимосвязь между денежными ресурсами населения, банками, финансово-строительными компаниями и предприятиями стройиндустрии, направляя финансовые средства в реальный сектор экономики.

Формирование системы ипотечного жилищного кредитования является одним из приоритетных направлений государственной жилищной политики.

Основная задача государства в становлении системы ипотечного жилищного кредитования предполагается в создании законодательной базы и нормативном регулировании процесса с целью снижения финансовых рисков участников и повышения доступности жилья для граждан.

Долгосрочный ипотечный жилищный кредит (ипотечный кредит) – это кредит или заем, предоставленные на срок 3 года и более соответственно банком (кредитной организацией) или юридическим лицом (некредитной организацией) физическому лицу (гражданину) для приобретения жилья под залог приобретаемого жилья в качестве обеспечения обязательства. [Концепция развития системы ипотечного жилищного кредитования, принятая в январе 2000 г.]

Создание системы ипотечного жилищного кредитования позволит:

- увеличить платежеспособный спрос граждан и сделать приобретение жилья доступным для основной части населения;
- активизировать рынок жилья;
- вовлечь в реальный экономический оборот приватизированное жильё;
- привлечь в жилищную сферу сбережения населения и другие внебюджетные финансовые ресурсы;

- обеспечить развитие строительного комплекса;
- оживить экономику страны в целом.

Основная функция государства в процессе формирования рыночной системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования состоит в создании надлежащей законодательной и нормативной базы с целью правового обеспечения прав кредиторов - залогодержателей и инвесторов, предоставляющих долгосрочные кредитные ресурсы, а также обеспечения социальных гарантий, предоставляемых гражданам, приобретающим жилье с помощью ипотечных кредитов. Задача состоит в установлении оптимального баланса прав, делающего систему кредитования рентабельной и наименее рискованной для банков, а также доступной и безопасной для граждан-заемщиков.

Учитывая, что система находится в стадии становления, государство может также создавать определенные стимулирующие условия для ее развития и взять на себя часть рисков.

С этой целью необходимо:

- совершенствовать правовые основы реализации прав по ипотеке;
- регулировать механизмы привлечения долгосрочных финансовых ресурсов;
- создать благоприятную налоговую среду для ипотечного жилищного кредитования граждан;
- организовать эффективные условия работы кредитных организаций на рынке ипотечных кредитов.

Макроэкономические условия, сложившиеся в России в результате финансового кризиса 1998 года, еще более усиливают важность развития долгосрочного ипотечного жилищного кредитования населения уже не как отдельных инициатив коммерческих банков или регионов, а как целостной системы при непосредственном воздействии государства.

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ СИСТЕМЫ ПОТОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Агафонкина Е.С. – студентка, Кравченко Р.В. – ст. преподаватель
 Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

К важнейшим инструментам управления запасами относится система управления поточным многоэтапным производством. При поточном производстве изготовление изделия начинается на одном конце производственной линии, проходит через последовательный ряд технологических операций и заканчивается обработкой на другом конце производственной линии. Для поточного производства необходимы определенные материальные запасы и заделы между операциями. В зависимости от способа управления этими запасами различают два вида системы поточного производства - с «выталкиванием» и «вытягиванием» обрабатываемого изделия.

Выталкивающая система (push off) предполагает, что по завершении обработки на одном участке изделие передается на следующий участок независимо от того, есть ли потребность на этом участке в таком изделии и готов ли участок принять изделие в обработку. В этой системе важное значение имеет календарное планирование, которое призвано обеспечить уровень материальных запасов на каждом этапе поточного производства с учетом потребности в промежуточном изделии на все-время от начала до окончания производственного процесса, т. е. до конечного этапа производства. В соответствии с этим для каждой производственной операции планируется определенный объем материального запаса промежуточного изделия (задела между операциями). «Выталкивающая» система поточного производства типична для большинства американских фирм.

Система поточного производства «с вытягиванием обрабатываемых изделий (pull up) («тянущая» система) предусматривает получение промежуточных изделий с предыдущего производственного участка по мере необходимости в них на последующем участке обработки изделия. Управление объемом материального запаса начинается от последующей

операции и на предыдущем участке отбирается нужная норма изделий в строгом соответствии с количеством и временем потребления (переработки или дальнейшей обработки). Передача информации от участка к участку осуществляется с использованием принципа «точно в срок» и системы «канбан», а не с помощью ЭВМ. В японских компаниях, а впоследствии в американских и западноевропейских система организации производства «канбан» получила широкое распространение. Она включает такие функции, как оперативное планирование, контроль складских запасов, материально-техническое снабжение, техническая подготовка производства. В основу системы «канбан» положен принцип «точно в срок» (just - in - time), заключающийся в том, что на всех фазах производственного цикла требуемые детали и компоненты подаются на сборку только тогда, когда в них возникает потребность в ходе производственной операции.

При такой системе резко сокращаются непроизводительные расходы на содержание складских запасов, товародвижение. Важно и то, что при этой системе каждый рабочий является контролером качества изделий, поступающих с предприятий субпоставщиков. После использования компонента в производственном процессе рабочий снимает с него квитанцию - «канбан» и возвращает поставщику. Система «КАНБАН» позволяет, например, выпускать одновременно автомобили различного типа в небольшом количестве каждой модели на одной и той же сборочной линии. Она обеспечивает условия для последующего использования гибких производственных систем (ГПС), позволяющих добиваться сокращения издержек производства за счет рациональной организации производственного процесса.

Внедрение ГПС в систему «канбан» обусловлено переходом от установки на количество выпускаемой продукции к диверсификации моделей с учетом спроса.

При разработке систем материально-технического обеспечения первостепенное значение придается решению проблемы сокращения затрат на операции логистики (транспортирование, складирование, доставка и др.) при одновременном увеличении уровня вариантности конечной продукции. При этом учитывается, что возрастание вариантности продукции, как правило, ведет к увеличению складских запасов (комплектующих и/или готовой продукции).

Важнейший принцип повышения точности в определении потребностей в комплектующих изделиях и выборе поставщиков - методология комплексного подхода к прогрессивному снижению времени исполнения заказа за счет сокращения периода основной технологии производства, приобретения материалов, административного управления заказом, прохождения через все связующие цепочки поставок. Эти меры осуществимы лишь на основе использования внутрифирменной компьютерной сети.

РОЛЬ НЕЙРО-ЛИНГВИСТИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ

Брюханов Ю.А. – студент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Нейро - Лингвистическое Программирование представляет собой направление в современной практической психологии, рассматривающее вопросы моделирования принципов человеческого мышления на основе языка логики. Что же такое НЛП для простого человека, которого интересуют такие вещи как личностный рост, хорошие отношения со своим окружением и в конце концов просто успех. Для того чтобы понять это, обратимся к истории. НЛП появилось более двадцати лет тому назад в университете Санта-Круз в США.

Его основателями были Джон Гриндер, в то время ассистент кафедры лингвистики, и Ричард Бэндлер - студент психологического и математического факультетов, к тому же интересовавшийся и психотерапией. Гриндер и Бэндлер в своих исследованиях попытались "смоделировать" деятельность трех психотерапевтов, уже получивших к этому времени

международное признание. Ими были Фриц Перлз, талантливый психотерапевт, основатель гештальт-терапии, Вирджиния Сатир, крупный специалист в области семейной терапии, которой удалось разобраться в ряде, казалось, неразрешимых проблем в сфере межличностных взаимоотношений, и Милтон Эриксон, всемирно известный гипнотерапевт, основатель семейной гипнотерапии. Цель, которую ставили перед собой Гриндер и Бэндлер, состояла в том, чтобы воспроизвести те модели общения, которыми пользовались эти выдающиеся ученые, с тем чтобы затем попытаться использовать их в работе со своими пациентами. Результатом этого начального этапа исследований явилась не столько целостная теория предмета, сколько некий набор техник, применяемых для повышения эффективности общения, оптимизации процесса обучения, а также для личностного совершенствования в различных областях.

Итак НЛП изначально создавалось для того, чтобы помочь человеку понять все те процессы, которые неотъемлемо связаны с его внутренним миром. Джозеф О'Коннор и Джон Сеймор писали в своей книге "Введение в Нейролингвистическое программирование" - "НЛП - это искусство и наука о совершенстве, результат исследования того, как выдающиеся люди в различных областях деятельности достигали своих выдающихся результатов.". В настоящее время многие тренеры применяют техники НЛП, для разработки своих собственных методик, нацеленных на усовершенствование деятельности как отдельно взятого человека, так и целого коллектива (социума), в различных областях его деятельности. Ярким примером может явиться элементарное структурирование персонала фирмы или организации, основанное в большей степени на психологическом факторе. В данном случае НЛП как нельзя кстати, достаточно владеть рядом методик и теоретических познаний для того чтобы успешно решить поставленную задачу. Как было сказано выше НЛП основанно на моделировании процессов коммуникации, а также собственного мышления человека. Как же происходит данное "моделирование"? В рамках одной статьи полноценный ответ дать невозможно, однако, для общего представления, я попытаюсь перечислить хотя бы основные принципы составления моделей :

- Для восприятия окружающей нас информации каждый человек использует так называемые "карты" и "фильтры". Карты " это, то как мы выделяем из окружающего мира интересующие нас объекты, фильтры " это, то как и какими эти объекты мы воспринимаем.

- Стремясь понять изменения в каком либо эмоциональном, либо коммуникационном процессе, обычно используют модель состояний, т.е " это изменение от вашего текущего состояния к желаемому состоянию. При этом данное изменение не происходит "само-по-себе". Должен существовать мотив, цель. В НЛП данный термин называется мотивацией.

- Самым сложным является способ моделирования коммуникации, т.е общения. Основан он на таких фундаментальных понятиях как "ведение" и "присоединение". При общении двух человек один из них всегда является ведомым, а другой ведущим (например, ведет беседу или разговор), при этом первый как бы присоединяется к коммуникации второго.

Итак все вышеперечисленное представляет собой три основных принципа моделирования человеческого мышления. Становится ясным, что для того, чтобы достичь желаемого вами результата, достаточно поменять ту или иную модель.

НЛП - это искусство и наука о личном мастерстве. Искусство, потому что каждый вносит свою уникальную индивидуальность в то, что он делает, и это невозможно отразить в словах или технологиях психологии. Наука, потому что существует метод обнаружения паттернов, используемых выдающимися личностями в любой области для достижения выдающихся результатов. Этот процесс называется моделированием, и обнаруженные с его помощью паттерны, умения и техники находят все большее применение в консультировании, психотерапии, образовании и бизнесе.

Применение техник и принципов нлп:

Психология и психотерапия

НЛП обладает уникальными возможностями. Это целая концепция консультирования, ориентированная на реальный результат, причем максимально быстро и безболезненно для клиента. Множество техник произвели в свое время сенсацию. Например, техника быстрого лечения фобий. Оказалось, что с фобией можно справиться минут за 15, а не за два года, как считал Зигмунт Фрейд. Вообще, это очень эффективное направление психотерапии, позволяющее, в частности, работать без содержания. Почти все книги по нлп написаны в этом контексте.

Образование и обучение

С помощью нлп было выяснено, что многое из школьного курса можно сделать гораздо быстрее и эффективнее, а главное, не создавая школьных фобий, развивая способности учеников. Причем, что интересно, это относится к любому обучению, не обязательно школьному. Но, если уж говорить о школе, то, к примеру, идеальная грамотность - это не блеф, а просто внутренняя стратегия, которой можно обучить кого угодно.

Психология бизнеса

В бизнесе нлп применимо очень во многих областях. Начиная от рекламы и заканчивая набором персонала и ведением переговоров. Очень сильный раздел НЛП посвящен постановке цели и стратегиям ее реализации. Еще одна область - это поддержание себя в форме, в хорошем работоспособном состоянии.

Личностный рост, творчество, карьера

НЛП дает возможности. Их колоссальное количество. Здесь поле не перепаханное: хочешь - работай со своим состоянием, вдохновение будет тебе сопутствовать постоянно. Хочешь - разберись, зачем тебе нужно и нужно ли то, чем ты занимаешься или чему собрался жизнь посвятить.

Именно возможности нлп, связанные внутренним самосознанием личности дают ключи к эффективному управлению в организации. Причем управление не только подчиненными, коллегами, но и самое главное управление самим собой. Т.к. эффективно управлять другими может лишь тот менеджер, умеющий эффективно управлять самим собой. Эффективно управлять самим собой, на мой взгляд – это одна из основных задач нлп.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ И НАЛОГА С ПРОДАЖ: АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПУТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ.

Муравьёва И.В. – студент, Патрахина В.В. – к.т.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В последнее время в экономическом сообществе активно обсуждается возможная перспектива замены налога на добавленную стоимость (НДС) налогом с продаж (НСП), что вызвано, прежде всего, многочисленными трудностями с процедурой исчисления, администрирования и возмещения НДС. Несмотря на то, что в последние годы, отношение поступившего НДС к начисленному свидетельствовало о достаточно высокой собираемости, превышающей 90%, по различным экспертным оценкам, текущие поступления налога составляют только 50%-60% от теоретически возможного объема поступлений, хотя и при этом объёме собираемости НДС составляет одну из основных статей бюджета. [1]. (Рисунок1)

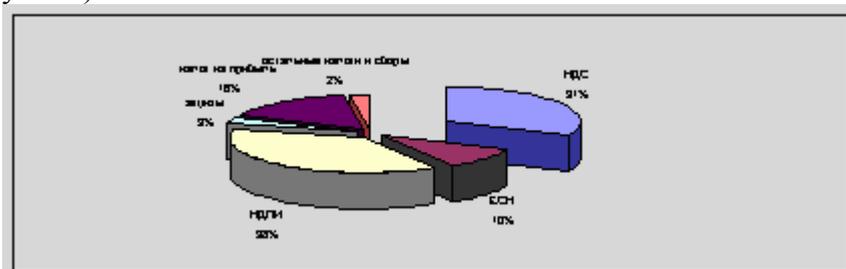


Рисунок 1 - Доля НДС в налоговых доходах бюджета РФ в 2006 г.

Также следует отметить, что сложности в администрировании НДС предоставляют большие возможности по уклонению от его уплаты и широкому распространению «серых» схем возмещения НДС недобросовестными предпринимателям. К тому же опыт многих зарубежных стран свидетельствует о том, что использование НДС в экономике государств с большой дифференциацией основных экономических и социальных показателей (например, США) и существенной долей в доходе казны сырьевого экспорта (Венесуэла) зачастую неэффективно. Что и привело к появлению инициативы по замене НДС на НСП.

Поэтому целью данной работы является проведение сравнительного анализа эффективности применения НДС и НСП, что может быть достигнуто путём последовательной реализации следующих задач:

- выявления основных характеристик НСП и НДС;
- изучение опыта зарубежных стран;
- обработка статистических данных по сборам налогов за исследуемый период;
- прогнозирование возможных последствий введения НСП
- выработка рекомендаций по совершенствованию налоговой системы.

Первыми за замену НДС налогом с продаж выступили специалисты Администрации Президента РФ. Они же заказали экспертам доклад, который бы обрисовал такую замену. Авторы доклада «Сопоставление НДС и НСП» предложили следующую модель:

- налогоплательщиками НСП признаются все юридические лица, имеющие обороты по реализации товаров, работ и услуг. При этом обороты по реализации товаров, работ, услуг, не являющихся конечным потреблением, освобождаются от обложения налогом;
- объект налогообложения - конечное потребление;
- налоговая декларация подается всеми налогоплательщиками, даже в случае если обороты не подпадают под обложение налогом;
- ставка налога - не более 10%;
- зачисление в бюджет - федеральный (либо частично - региональный, частично федеральный);
- замена НДС НСП происходит постепенно в течение полугода [6].

Именно такая модель, по мнению её авторов, способна существенно улучшить сложившуюся в России систему налогообложения.

Как известно, оба эти налога уже применялись в российской практике (до 2004 г.), был проведён их сравнительный анализ, с целью выявления вклада каждого из них в консолидированный бюджет (Таблица 1).

Таблица 1 - Структура налоговых доходов консолидированного бюджета (в % к общим налоговым доходам).

Вид налога				
НДС (при собираемости 70%-80%), %	7,2	6,9	6,2	3,8
Налог с продаж (при собираемости более 90%), %				

Следовательно, накануне отмены НСП обеспечивал всего 1,7% налоговых доходов консолидированного бюджета, в то время как НДС обеспечивал 26,2% поступлений, что демонстрирует тот факт, что при замене НДС НСП доходная часть бюджета существенно сократится. В связи с чем правительством и было предложено расширить круг товаров и услуг, облагаемых НСП, включив в них все объекты конечного потребления [2]. Данная мера безусловно способна увеличить объёмы сборов и сократить потери бюджета, но и приведёт к ряду негативных последствий:

- потребует определения налоговой базы, для товаров ранее не облагавшихся НСП;
- приведёт к необходимости выработки инструкций по исчислению налога для налоговых органов, а для организаций - создаст необходимость обучения бухгалтеров, что приведет к расходованию дополнительных средств, как из бюджета, так и из фондов

предприятий;

– выявит потребность в создании чётко перечня товаров услуг, подпадающих под данную налоговую категорию.

Постепенное введение НСП параллельно со снижением НДС существенно увеличит издержки по их обслуживанию и приведет к росту количества заполняемых деклараций и счёт фактур, т.е. потребует или расширения штата УФНС, или увеличения нагрузки сотрудников.

Таким образом, введение НСП приведёт к существенной бюджетной недоимки и увеличит расходы организаций. К тому же у этих двух налогов существенно различаются объёмы сборов по конкретным округам. Региональное распределение НСП по итогам 2002-2004 г.г. отличается от аналогичного распределения по НДС, прежде всего, большей неоднородностью поступлений по федеральным округам: так, более половины всех поступлений обеспечивал Центральный федеральный округ; при этом, доля Москвы в полном объеме доходов от налога с продаж превысила 35%. По остальным субъектам РФ, за исключением Московской области и Санкт-Петербурга, поступления налога с продаж распределены достаточно равномерно. (Рисунок 2) [6]

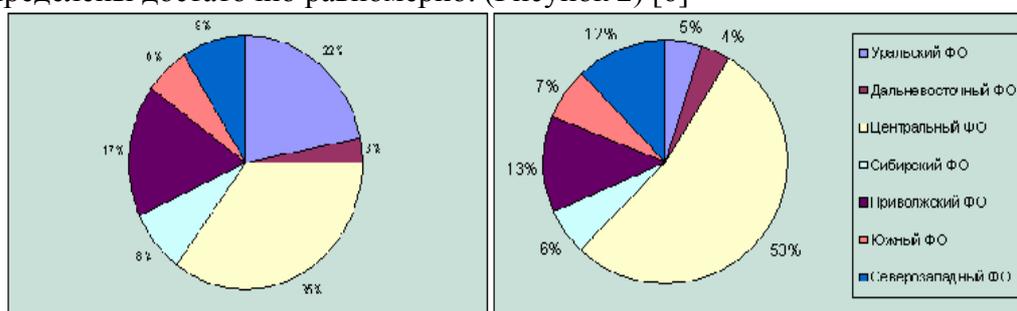


Рисунок 2 - Распределение НДС и НСП по округам.

Приведённые данные свидетельствуют о том, что возможная замена НДС региональным НСП по единой десяти процентной ставке приведёт к неравномерному распределению налоговых доходов среди регионов, увеличив социально-экономическую дифференциацию. Так же данная мера негативно отразится на уровне инфляции. В 2004 году при отмене НСП прогнозировалось, что это приведёт к снижению потребительских цен, однако этого не произошло по причине нежелания организаций снижать уже устоявшиеся цены[5]. При отмене НДС у предприятий высвободиться существенная часть стоимости товаров, что должно способствовать её снижению, но параллельное введение другого налога с близким по содержанию объектом налогообложения станет стимулом для ощутимого скачка цен в пределах 10-15% [4].

Таким образом, с одной стороны введение НСП на предлагаемых условиях приведёт к весьма неоднозначным последствиям, способным дестабилизировать существующее относительно стабильное положение в сфере налоговой политики. С другой стороны, многолетние последовательные меры по улучшению администрирования НДС и повышению его собираемости на протяжении последнего времени не дают должных результатов, так рентабельность по его сбору продолжает удерживаться на уровне 2-4%. Отдельную проблему составляет процедура возмещения НДС: в некоторых регионах России объёмы возмещения превышают объёмы, предъявленные к уплате [3]. Следовательно, в связи с неэффективностью реформирования НДС и объективной потребности в упрощении системы налогообложения введение НСП представляется весьма рациональным выходом, при условии существенной корректировки его основных параметров:

– объекты налогообложения для НСП должны быть максимально приближены к объектам НДС, что упростит процедуру выработки новых рекомендаций по исчислению налога и сократит период «привыкания» бухгалтеров и налоговых служащих к новому налогу;

– введение НСП может способствовать равномерному перераспределению центров

сбыта товаров конечного потребления, при условии создания дифференцированной налоговой ставки, выработанной на основе сопоставления основных экономических характеристик регионов;

– переводение налога из категории федерального в федерально-региональный, так как при дифференцированной ставке уровень поступлений по различным субъектам будет существенно различаться и сверхприбыль отдельных регионов, определённая при соотношении объёмов производства, потребления и численности населения;

– увеличение налоговой нагрузки на предприятия экспортно-сырьевой отрасли и сокращение для производителей, реализующих продукцию на внутренний рынок, для минимизации инфляционных скачков;

– введение налога в целях сокращения издержек должно произойти единовременно с началом очередного налогового периода (года).

Комплексное введение этих мер способно существенно улучшить сложившуюся в стране ситуацию в сфере налогообложения, создать налог, который позволит упростить систему налогообложения и станет эффективным инструментом в сфере экономического регулирования.

Список использованных источников:

1. Поляк Г.Б. Бюджетная система России. М., 2000 С. 171.
2. Алисенов С.А. Сравнительный анализ эффективности применения НДС в России и Казахстане/ Вестн. Моск. ун-та. №4 2006. С. 71.
3. Игорева О.А. «УНП» № 6, 2006, С. 3
4. www.minfin.ru.
5. www.nalog.ru.
6. www.taxreform.ru.

ПРОБЛЕМЫ ВЫЯВЛЕНИЯ ПУТЕЙ УХОДА ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ МЕТОДОВ БОРЬБЫ С НИМИ.

Гричанова Н.С. – студент, Патрахина В.В. – к.т.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Проблемой исследования выступает выявление путей ухода от уплаты налогов и определение методов борьбы с криминальным уклонением от уплаты налогов.

Цель работы – определить грань законности и выявить методы борьбы с криминальным уклонением от уплаты налогов на основе анализа практических материалов; определить значимость уголовной наказуемости и непосредственно предпосылки возникновения путей ухода от уплаты налогов.

Налог, представляя собой, одностороннее движение средств, использует в качестве приводного механизма принуждение. В большинстве случаев для уплаты налогов нет необходимости применять меры принуждения, так как налогоплательщик уплачивает налог самостоятельно. Однако в случае отступления от установленных правил налогообложения угроза применения санкций находит практическое выражение. Современная действительность указывает на все чаще проявляющиеся факты ухода от уплаты налогов. В настоящее время для системы налогообложения характерны низкая правовая дисциплина, усложнение схем сокрытия налогоплательщиками реально проводимых финансово-хозяйственных операций и других форм уклонения от уплаты налогов. Практика свидетельствует о том, что налоговые поступления, как правило, совершаются достаточно образованными преступниками, которые умело сочетают экономические и юридические знания для уклонения от налогообложения. Как правило, преступления четко продуманы на всех стадиях их подготовки и совершения с использованием изощренных схем и способов ухода от налогообложения, с учетом имеющихся "пробелов" в законодательстве, позволяющих недобросовестному налогоплательщику использовать "правомерную" лазейку

для сокрытия своих доходов. Всемирная история налогообложения богата яркими проявлениями неподчинения властям со стороны налогоплательщиков. Введение властями каждого нового налога порождало адекватную деятельность налогоплательщика, направленную на поиски путей, позволяющих избежать уплаты налога. Исторические эпохи сменяют одна другую, но адекватная деятельность налогоплательщиков по уходу от налогового бремени не исчезает! При этом налогоплательщики обычно идут двумя путями «минимизации» налогового бремени: законными (оптимизация, планирование) и незаконными (криминальное уклонение от уплаты налогов). Само понятие «уклонение от уплаты налогов» представляет собой форму уменьшения налоговых и других платежей, при которой налогоплательщик умышленно с нарушением действующего законодательства уменьшает размер налогового обязательства. В данном случае снижение налоговых выплат (а также их полное избежание) осуществляется посредством совершения налогоплательщиком налоговых правонарушений или даже преступлений. В свою очередь, налоговая оптимизация – это уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов. Изучив материалы работы, можно выделить существующую проблему. Граница между преступным уклонением от уплаты налогов и их оптимизацией часто не ясна. При нынешнем законодательстве очень сложно провести границу между законными способами и методами снижения налоговых расходов и собственно прямым уклонением от уплаты налогов. В том и другом случаях такие операции налогоплательщиков формально соответствуют требованиям закона. Законные действия могут быть признаны недобросовестными, если цель использования схем по оптимизации налогообложения – именно избежание или снижение налога. Установить факт злоупотребления правом может только суд. Преступление будет признано уголовным, если помимо факта неуплаты налогов будут доказаны в суде противозаконность соответствующих действий налогоплательщика и наличие умысла на уклонение от уплаты налога. В мировой практике, как показывают изученные материалы, налоговые органы преимущественно обращают свое внимание именно на наличие в договоре бизнес-целей. Основное наличие налогового планирования от недобросовестной налоговой минимизации как раз и заложено в определении их целей и сути. Данная работа берет во внимание криминальное уклонение от уплаты налогов. Проблема борьбы с налоговыми преступлениями, являющимися источником преступных доходов, актуальна во всех экономически развитых государствах. Для ее решения применяются как меры экономического характера, так и уголовно-правовые средства воздействия. В некоторых странах, одной из которых является Гонконг, понятие «налоговое уклонение» на законодательном уровне не раскрывается. Предполагается, что такое имеет место, если налогоплательщик не совершает те действия, которые он обязан совершить в соответствии с налоговым законодательством. В законодательстве ряда других государств (Великобритании, Италии, Германии) уклонение от уплаты налогов определяется, как «невыполнение обязанности быть честным», обман, или налоговое мошенничество. В Германии уголовная ответственность за уклонение от уплаты налогов законодательно предусмотрена. Применительно к налоговым преступлениям действуют общие нормы уголовного права. В Канаде нарушение налогового законодательства приобретает криминальный характер в случае, когда оно сопряжено с обманом налогового ведомства посредством умышленного искажения сведений, необходимых для налогообложения. Подходы к формулированию уголовно-правовых запретов относительно налоговых преступлений в законодательствах зарубежных стран различаются, однако преступления в сфере налогообложения, наряду с другими экономическими преступлениями, остаются одним из источников незаконного получения финансовых средств. Изучение теоретических разработок и законодательства других государств в данной области позволяют обогатить интересным зарубежным опытом устоявшиеся и привычные отечественные знания, а отдельные юридические конструкции могут быть использованы для совершенствования

уголовного законодательства России.

АНАЛИЗ СООТНОШЕНИЙ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ФОРМИРУЮЩИХ ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ РАБОТНИКОВ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ

Жданова М.В. – студентка, Лысенко Я.А. – студентка, Патрахина В.В. – к.т.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Рыночные преобразования в России обернулись катастрофическим снижением покупательной способности заработной платы (ЗП), необоснованными перекосами на всех уровнях социально-трудовых отношений. Ситуация с покупательной способностью минимальной заработной платы и оплаты труда работников бюджетной сферы, оказалась практически замороженной на недопустимо низком уровне. В конце 2004 общая численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума (ПМ) составляла 8,8 млн. чел, а численность работников, чья зарплата не превышала ПМ приближалась к 21 млн. При этом основными «поставщиками» работающих бедных являются бюджетные отрасли. Учитывая современное положение и проводимую государством социально-экономическую политику, данная тема является очень актуальной. Цель работы заключается в анализе соотношений формирующих ЗП показателей и проблем их взаимосвязи. Сформулирован следующий ряд задач:

1. Показать влияние минимального размера оплаты труда (МРОТ), средней заработной платы (СЗП) и прожиточного минимума (ПМ) на формирование ЗП в бюджетной сфере.
2. Оценить соотношение между формирующими ЗП показателями.
3. Оценить динамику роста этих показателей и спрогнозировать наиболее оптимальный вариант их взаимосвязи.

К методам, использованным в исследовании, относятся: формально-догматический, метод научного анализа, метод обращения к другим наукам (статистика, социология и др.) и сравнительного анализа зарубежного опыта. В процессе исследования использовались следующие источники – материалы периодических изданий, данные Государственного Комитета по статистике и материалы сети Internet.

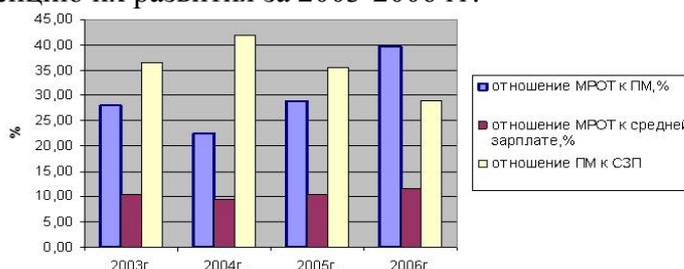
Основными показателями, формирующими ЗП работников бюджетной сферы являются МРОТ, СЗП и ПМ. Непосредственное влияние на размер ЗП оказывает МРОТ: он является ставкой низшего разряда по Единой тарифной сетке и служит базой для определения ставок более высоких разрядов – таким образом, МРОТ влияет на всю систему организации ЗП, в то время как СЗП и ПМ влияют на размер ЗП косвенно или незначительно. Однако в развитых странах эти показатели не только тесно взаимосвязаны, но и взаимозависимы. В России наблюдается ситуация, противоположная европейской.

Основными критериями при определении размера МРОТ в большинстве развитых стран служат удовлетворение насущных потребностей работника и его семьи (с учетом сложившегося уровня ЗП, социальных выплат и доходов), объем и темпы роста национального дохода, уровень занятости, платежный баланс страны и т.д.[1] Согласно Декларации социального прогресса и развития (ООН, 1969), минимальный уровень заработной платы должен быть достаточно высоким для обеспечения удовлетворительного уровня жизни. В этой области управления действует порядок регулирования с использованием норматива ПМ. Однако сегодня МРОТ не представляет реальную оценку стоимости труда, не является социальной гарантией, а представляет собой технический норматив, в соответствии с которым устанавливаются различные пособия.

В канун рыночных преобразований в России МРОТ равнялся 80 руб., и даже несколько превышал ПМ. В начале 90-х годов предполагалось, что МРОТ будет соответствовать ПМ, но с ростом инфляции он начал все больше отставать от этого показателя. В итоге за годы экономических реформ взаимосвязь ПМ и МРОТ была полностью разрушена, и в 2001 г. МРОТ составлял лишь 8% от ПМ и 4% от СЗП, в то время как в развитых странах МРОТ

равен ПМ и составляет 50-60% от СЗП. [1] В настоящее время в России проводится политика экономического развития, которая учитывает значимость равенства МРОТ и ПМ и в перспективе предполагает приближение уровня МРОТ и ПМ (как исключительно взаимосвязанных показателей) к СЗП. Одновременно следует учитывать не только специфику нашей страны, но и рекомендации, сформулированные ООН для преодоления бедности в государствах переходной экономики – не менее 2,77 долл. в день, или другой международный стандарт – 60% от СЗП (по рекомендациям Европейской социальной хартии), как будет рационально для экономики. [2]

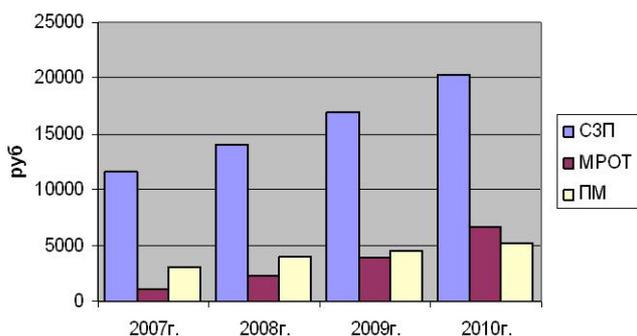
Для оценки влияния, оказываемого каждым из показателей на величину ЗП работников бюджетной сферы, нужно рассмотреть соотношения данных показателей и проследить тенденцию их развития за 2003-2006 гг.



Соотношение ПМ к СЗП постепенно уменьшается год от года. Эта тенденция идет в противоречие с проводимой государством социально-экономической политикой развития (МРОТ = ПМ => 1/2СЗП). В настоящее время по сравнению к состоянию на 2004 г. наблюдается тенденция приближения уровня МРОТ к ПМ (с 22 % в 2004 г. до 39 % в 2006г.), но значительный и все увеличивающийся отрыв уровня СЗП от ПМ не позволяет делать вывод об успехах политики государства в данной сфере: соотношение МРОТ к СЗП практически не изменяется, следовательно, эти показатели не взаимосвязаны и, тем более, не взаимозависимы.

При существующей динамике ПМ и МРОТ следует отметить значительное отставание темпов роста этих показателей от СЗП. Это можно объяснить тем, что ПМ и, тем более, МРОТ подвержены регулированию со стороны государства, в то время как изменение СЗП подчиняется рыночным законам.

Существующие на сегодняшний день данные позволяют наглядно представить ситуацию, которая сложится в ближайшем будущем при наметившейся динамике показателей ПМ, МРОТ и СЗП.



Если оставить существующие тенденции роста неизменными, то к 2009 г. будет достигнута цель провозглашенной государством политики, т.е. МРОТ будет равен ПМ. Это будет отправной точкой для внедрения нового механизма регулирования данных показателей. Если данные меры не будут предприняты, то к 2010 г. СЗП увеличится практически в 2 раза и по примерным расчетам составит 20304 руб., МРОТ превысит ПМ (6647 руб. и 5223 руб. соответственно), что неизбежно вызовет инфляцию спроса и дестабилизацию экономики.

Новый механизм регулирования, по мнению ведущих экономистов, должен заключаться в переходе от регулирования оплаты труда по показателю ПМ к регулированию по

показателю СЗП, когда минимум оплаты должен расти темпом не ниже, чем средняя и цены. А вот индекс цен для этих целей может быть посчитан через ПМ, который, как показывает практика, может расти выше, чем общий индекс потребительских цен. Важно также принять закон об индексации МРОТ, предусмотрев в нем не только периодичность повышения заработной платы, но и корректировку в зависимости от динамики средней заработной платы (СЗП). Если СЗП растет быстрее, чем потребительские цены, то следует проводить доиндексацию, например, на 60% размера превышения. Так цены за квартал или полугодие (в зависимости от периодичности индексации или ее порога) выросли на 2%, а СЗП – на 7%. Тогда в соответствии с воздействием первого фактора индексируем часовой МРОТ на 2%, а под влиянием второго еще на 3% $[(7-2) \times 0,6]$ [3]. Действие подобного механизма особенно четко проявляется в экономике Эстонии и Франции: минимальная заработная плата пересматривается в связи с ростом цен и ростом СЗП: повышение СЗП в экономике на 50% влечет повышение минимальной заработной платы.

Практика показывает, что рост МРОТ негативно влияет на рынок неквалифицированного труда, но для квалифицированных работников оборачивается выигрышем, так как сопровождается пересмотром всей системы ставок. Устанавливая МРОТ, государство преследует две цели – снижение уровня бедности; защита работников от возможных экономических потрясений.

Однако повышение МРОТ сопровождается ростом инфляции в экономике, чтобы этого не произошло, государству необходимо установить временный опосредованный контроль за ценами: через директивное задание предприятиям норматива удельного веса прибыли (20-30%) [4], а также выработать принципиально новые подходы в реализации политики оплаты труда: органам госвласти следует отказаться от остаточного принципа выделения финансовых ресурсов на повышение заработной платы работников бюджетной сферы, важно нацелить деятельность руководителей организаций на рост производительности труда.

Правильно определенный уровень МРОТ, как показывает зарубежный опыт, улучшает экономическую ситуацию: увеличение потребительского спроса стимулирует развитие производства, усиливается мотивация рабочих, уменьшается чрезмерная дифференциация доходов, снижается напряженность в обществе.

Список использованных источников:

1. Л. С. Ржаницына. Экономические аспекты социальных решений//Народонаселение, 2005, № 2. – С. 27-31
2. А. Жуков. Заработная плата: пути реформирования и резервы повышения//Проблемы теории и практики управления, 2003, № 5. – С.59-63
3. А. Мазин. Минимальная заработная плата: зарубежный опыт и отечественная практика//Человек и труд, 2004, № 4. – С. 61-74
4. А. Сафонов, М. Байгереев. Политика доходов и борьба с бедностью//Человек и труд, 2004, № 6. – С.16-18

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Бекурина А.С. – студентка, Плюснина Ю.А. – студентка, Патрахина В.В. – к.т.н., доцент
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

В условиях реформирования экономики России формирование жизнеспособной системы ипотечного жилищного кредитования является одной из актуальных задач государства, как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровнях. Обеспечение населения жильем является важнейшей социально-политической и экономической проблемой. От выбора тех или иных подходов к решению этой проблемы в значительной мере зависит общий масштаб и темпы жилищного строительства, реальное благосостояние людей.

Ипотека дает возможность купить квартиру или другие виды жилья и выплачивать их стоимость долями в течение длительного периода, именно поэтому ипотечное кредитование зачастую является единственной возможностью улучшить жилищные условия для многих семей.

Основной целью данной работы является изучение сложившейся системы ипотечного кредитования в Алтайском крае и оценка ее перспективности. Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи:

- изучить сложившуюся ситуацию на рынке кредитования края;
- охарактеризовать банковскую систему Алтайского края и выявить наиболее доступные программы и условия ипотечного кредитования для населения;
- проанализировать международный опыт в области ипотечного кредитования и сопоставить полученные результаты с итогами развития ипотеки в России;
- показать современные тенденции развития ипотеки в Алтайском крае.

Анализ и обработка информации проведены с помощью современных методов экономического, социологического, статистического анализа и синтеза.

Исследование ситуации в плане доступности жилья в крае показывает, что основными проблемами в области спроса на жилье являются низкие текущие доходы населения и небольшие денежные сбережения. Для того чтобы купить квартиру сразу, нужна значительная сумма денег, не имея её, многие жители края вынуждены обращаться в банки и приобретать жилье в кредит.

Ипотека - это система долгосрочных кредитов, которые выдаются банками для приобретения жилья. В России на сегодняшний день работают 2 системы ипотечного кредитования: банковская ипотека, основанная на американской модели (хорошо работает в странах с процветающей экономикой) и система небанковской массовой социальной ипотеки, базирующаяся на опыте английских строительных сообществ (зарекомендовала себя в странах с переходной экономикой) [2]. Однако наибольшее распространение в РФ получила банковская система ипотечного кредитования. В течение последних лет государство предприняло ряд серьёзных усилий для развития ипотеки в России. Алтайский край занимает на сегодняшний день пятое место в России по количеству выданных ипотечных кредитов [3].

Ипотечный рынок в Алтайском крае представлен множеством банков, а также коммерческих организаций, имеющих право заниматься подобным видом деятельности. По результатам исследования, проведенного Национальным Агентством Финансовых Исследований (НАФИ), при выборе банка для получения ипотечного кредита население Алтайского края руководствуется прежде всего: рекомендациями знакомых, друзей, коллег (45,2 %), государственной поддержкой банка (33,5 %), высокой оценкой в банковском рейтинге (27,7%), выгодными условиями ипотечного кредитования (27,1%), высоким качеством обслуживания (10,3%). В различных учреждениях предлагаются разнообразные программы ипотечного кредитования: на покупку квартиры на вторичном рынке жилья, кредит на готовое жильё, кредит на покупку квартиры на стадии строительства, кредитование на улучшение жилищных условий, кредит на потребительские цели.

Предлагаемые на рынке программы ипотечного кредитования позволяют осуществлять выплаты по кредиту, используя 2 вида платежей: дифференцированные и аннуитетные. Результаты исследования показали, что дифференцированные платежи по выплатам процентов являются более выгодными для населения, однако в Алтайском крае их предоставляют минимальное количество банков (Газпромбанк, Сбербанк). Банки Алтайского края в большинстве случаев предоставляют возможность оплаты кредита с помощью аннуитетных платежей с целью получения максимальной выгоды. В ходе исследования было выявлено, что сумма выплат по кредиту в 1,5 млн.руб. при дифференцированном способе оплаты меньше суммы выплаты аннуитетными платежами при кредите на 15 лет - на 500 тыс. рублей, при кредите на 10 лет - на 200 тыс. рублей и т.д.

В ходе изучения системы ипотечного кредитования в Алтайском крае была

осуществлена оценка результатов деятельности банков и составлен реестр наиболее популярных банков среди населения. Для составления рейтинга популярности банков среди жителей края было проведено сравнение их по четырем параметрам: величине минимального первоначального взноса, срока кредитования и процентных ставок, а также по объемам выданных ими в минувшем году ипотечных кредитов. Итоги исследования показали, что наиболее популярными и востребованными банками на рынке ипотечного кредитования в крае являются Сбербанк России (52,9%), Урсабанк (14,4%), Внешторгбанк (13,1%) и Возрождение (12,4%). Лидер данного рейтинга Сбербанк России давно на банковском рынке, имеет государственную поддержку и является крупнейшим в стране. Что касается средних показателей, то наиболее распространенная ипотечная программа – это кредит на 20 лет под 11% годовых в рублях, при этом минимальный размер первоначального взноса составляет, как правило, 0-20% от стоимости квартиры.

В настоящее время качество и условия предоставления ипотечного кредита значительно улучшились: увеличились сроки кредитования (до 30 лет), снизились процентные ставки по кредитам (с 23% до 11%), упростилась процедура получения ипотечного кредита [3]. Однако привлекательные на первый взгляд условия ипотечной программы могут оказаться отнюдь не такими выгодными для заемщика. Декларируя низкую процентную ставку, банки зачастую компенсируют "упущенную выгоду" за счет разнообразных дополнительных сборов (например, комиссии за ведение счета). Оказывается, что эффективная ставка вместо декларируемых 11-13% составляет 19% годовых.

В связи с несовершенством системы ипотечного кредитования в Алтайском крае широкое распространение получили невозвраты. К сожалению, доля надежных заемщиков в России невелика. Основными причинами этого служат: неоправданно завышенные проценты при выплате кредита; отсутствие подробных разъяснений о характере и величине будущих выплат; невнимательность клиента; финансовая нестабильность; мошенничество и т.п. По официальным данным невозврат ипотечных кредитов на российском рынке составляет меньше 1 %, уровень невозврата кредитов в Алтайском крае - около 1,5 % [5]. Однако, по словам генерального директора АЖИК Александра Семеняки, практика показывает, что у большинства банков невозврат достигает 5-6 %, а в отдельных банках превышает 20%. По оценкам специалистов Госкомстата, пик невозврата ипотечных кредитов наступит приблизительно через 3-4 года.

Основной причиной невозврата кредитов являются высокие процентные ставки по выплатам. Ставки - это производная от целого ряда рыночных факторов. Их величина зависит от стоимости привлекаемого ресурса, рейтинга заемщика, уровня правовых и кредитных рисков, темпов развития экономики страны. Действующие сегодня в РФ ставки вполне адекватны и соответствуют реалиям рынка. Если они и будут корректироваться, то в пределах 0,5-1% [5]. Вполне возможно, что к концу года их уровень составит 9-10% в валюте и 10-11% в рублях. Формирование рынка ипотечного жилищного кредитования считается одной из приоритетных задач Правительства РФ, поэтому в настоящее время предпринимаются попытки снижения существующих процентных ставок, разрабатываются доступные программы ипотечного кредитования, осуществляется государственная поддержка ипотеки в России.

В связи с тем, что рынок ипотечного кредитования в России существует лишь несколько лет, есть смысл обратиться к зарубежному опыту. В настоящее время система ипотечного кредитования за рубежом, в отличие от России, получила широкое распространение и пользуется доверием у населения. Это связано прежде всего с активной поддержкой населения государством, более низкими процентными ставками по выплатам кредита и высокой заработной платой (ЗП) граждан [3]. Сопоставление процентных ставок по выплатам кредитов в России и за рубежом показало, что в РФ при получении ипотечного кредита на покупку жилья процентная ставка по выплатам составляет 10% и выше, в странах ближнего и дальнего зарубежья - 3-5% [5].

Сравнительный анализ ситуации на рынке недвижимости в России и за рубежом (на

примере Германии) показал, что нагрузка по выплатам кредита на 1 человека в России относительно средней ЗП в 8 раз превышает аналогичные показатели за рубежом. Рассмотрим пример покупки жилого дома в РФ и за рубежом при получении кредита на 15 лет и величине первоначального взноса – 35%. В Германии жилой площадью 130 м², участком 320 м² и стоимостью 55 тысяч евро (при курсе 1 евро = 34.78 рубля ЦБ РФ на 07.04.2007 составляет 1912900 рублей) ежемесячные выплаты по обязательствам составляют 348 евро (12087 рублей, ставка кредита – 5%) при средней ЗП 1500 евро [7]. При оформлении ипотечного кредита на покупку дома в г.Барнауле жилой площадью 130 м², участком 370 м² и стоимостью 2400000 рублей ежемесячные выплаты по кредиту составляют 18049 руб.(ставка кредита - 11%) при среднем заработке в Алтайском крае 7451 руб. [6]. Таким образом, процент выплат по кредиту в Германии составляет 30% от заработка граждан и не оказывает большого влияния на общее социальное и экономическое положение заемщика, в России же процент выплат по обязательствам составляет примерно 242% от официальной средней ЗП.

Одним из перспективных направлений развития ипотеки в Алтайском крае является кредитование на рынке малоэтажного строительства, а также строительства поселков эконом-класса, ведь средняя сумма кредита высока, а заемщики имеют доходы выше среднего уровня. Именно на недорогие объекты придется основная масса кредитов [4]. Этот тип кредитования, несомненно, получит широкое развитие, так как сегодня в большинстве мегаполисов и крупных городах России все больше людей пытаются переехать в пригородную зону, в экологически чистые районы.

Сегодня на российском ипотечном рынке представлены все услуги, практикующиеся в мире, абсолютно новый продукт изобрести уже крайне сложно, поэтому в ближайшем будущем ассортимент ипотечных продуктов вряд ли существенно увеличится. Банки начнут более активно осваивать те направления кредитования, которые наметились в 2006 году: ипотека загородной недвижимости, ипотека под залог земли, рефинансирование. Только при наличии рационального государственного регулирования системы ипотечного кредитования российские ипотечные банки, используя отработанные кредитные инструменты и зарубежный опыт, смогут работать на уровне ипотечных банков развитых стран. Создание доступной системы ипотечного кредитования должно стать очередным шагом в развитии рыночных отношений в России, а также способствовать укреплению банковской системы страны, развитию сферы жилищного строительства и, следовательно, улучшению жилищных условий населения России в целом.

Список использованных источников:

1. Опольская Н.В., Шитова О.Т., Соколов В.Н. Государственная поддержка ипотечного жилищного кредитования: зарубежный опыт и российская практика// Вестник СГГА (выпуск6). - Новосибирск: СГГА, 2001. - С. 245-249.
2. Тезисы выступления Председателя Совета правления системы небанковской массовой социальной ипотеки («Строим вместе») Елены Дворяшиной
3. [www. amic.ru](http://www.amic.ru)
4. www. credits.ru
5. www. ipodom.ru
6. www. izrukvruki.ru
7. www. kievinvest.com

КАЗНАЧЕЙСКАЯ СИСТЕМА ИСПОЛНЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА
Дженсиканова Г.К. – студент, Кравченко Р.В. – ст. преподаватель
Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Финансовая система представляет собой важнейшую составную часть общих экономических отношений, присущих любой общественной системе. Через финансовый механизм государство образует и использует фонды денежных средств, необходимых для выполнения его многочисленных функций в политической, экономической и социальной сферах.

Центральное место в системе государственных финансов занимает государственный бюджет. Несмотря на переход к рыночным отношениям, государственный бюджет до сих пор является одним из немногих рычагов, реально обеспечивающих управляемость экономики. На этом этапе было необходимо найти новые формы управления финансовыми потоками, в том числе бюджетными. Таким образом, были созданы предпосылки для образования новой структуры, обеспечивающей исполнение федерального бюджета - казначейство. Постановлением Правительства РФ от 27 августа 1993 г. № 864 в организационном плане решен вопрос о создании федерального казначейства в составе Министерства финансов РФ. С этого момента началось возрождение казначейства в России.

Структура территориальных органов казначейства является трехуровневой.

Первый уровень – Федеральное казначейство – осуществляет сводный систематический, полный и стандартизированный учет операций и управление движением средств на счетах казначейства, информирует высшие исполнительные и законодательные органы власти о результатах исполнения федерального бюджета по доходам и расходам, руководит работой нижестоящих органов казначейства, получает от них оперативную информацию и отчетные данные о доходах и средствах федерального бюджета и обеспечивает исполнение ими бюджета в соответствии с действующим законодательством.

Второй уровень – Управления Федерального казначейства (УФК) по республикам в составе Российской Федерации, краям, областям, автономным образованиям, городам Москве и Санкт – Петербургу, обеспечивают через нижестоящие органы казначейства исполнение всех решений о формировании доходной части и расходовании средств федерального бюджета.

Третий уровень – Отделения Федерального казначейства (ОФК) по городам, районам и района в городах, кроме городов районного подчинения обеспечивают целевое финансирование расходов бюджетополучателей, выполняют учет операций по движению средств на счетах казначейства в банках и лицевых счетах бюджетополучателей, открытых в органах казначейства и представляют вышестоящим органам казначейства информацию о доходах и расходах федерального бюджета на территории (рисунок 1).

ФЕДЕРАЛЬНОЕ КАЗНАЧЕЙСТВО

↓

УПРАВЛЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА ПО
СУБЪЕКТАМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

↓

ОТДЕЛЕНИЯ ПО ГОРОДАМ И РАЙОНАМ УПРАВЛЕНИЯ
ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА ПО СУБЪЕКТАМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Рисунок 1. Структура Казначейства России

В финансовой системе государства казначейская система управления бюджетными ресурсами играет исключительно важную роль. Посредством нее происходит формирование доходной части бюджетов всех уровней, оптимальной структуры их расходов, осуществляется процесс кредитования бюджетных организаций, контроль за целевым и эффективным расходованием государственных средств.

Главные достоинства казначейской системы - жесткая централизация государственных финансовых ресурсов у единого управляющего органа; опосредованное осуществление операций с бюджетными средствами в безналичной форме, обеспечивающее принцип “единства кассы” в отношении федеральных средств; обеспечение полного контроля за расходованием бюджетных средств в соответствии с законом.

Бюджет государства утверждается на финансовый год и является законом. Федеральный бюджет имеет две основные составляющие:

- доходная часть – формируется на основе плана поступления налогов, платежей и неналоговых поступлений от юридических лиц, являющихся резидентами и нерезидентами РФ, в соответствии с налоговым законодательством;

- расходная часть – формируется исходя из планируемых объемов поступления доходов и должна обеспечивать потребности государства в содержании и развитии всех сфер экономики

В настоящее время федеральное казначейство является исполнителем не только республиканского бюджета РФ, но и бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов. Оно одновременно аккумулирует денежные средства, поступающие в доходную часть бюджета, распределяет их по уровням бюджетной системы в соответствии с бюджетным законодательством, в отношении расходной части характерно следующее: после распределения бюджетных ассигнований они в полном объеме доведены до бюджетополучателей. Такая форма исполнения бюджета является “казначейской системой исполнения бюджета”.

Задачи исполнения бюджета — обеспечение поступления налогов и других видов доходов по каждому источнику, а также финансирование расходов в пределах утвержденных сумм.

Исполнение федерального бюджета осуществляется органами казначейства на счетах, открытых для учета доходов и средств в Центральном банке РФ и его учреждениях (главных управлениях или расчетно-кассовых центрах). В отдельных случаях счета казначейства могут быть открыты в других кредитных организациях, уполномоченных Правительственной комиссией по вопросам финансовой и денежно-кредитной политики и определенных на конкурсной основе. Такие банки называются уполномоченными. В настоящее время уполномоченным банком является Сбергательный банк Российской Федерации.

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ИСТОЧНИКИ СРЕДСТВ БЮДЖЕТА РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Житная Е.В. – студент, Лукин Л.Н. - к.т.н., доцент

Алтайский государственный технический университет (г. Барнаул)

Потенциальными источниками средств бюджета развития МО являются собственные средства, трансферты, субвенции, субсидии, финансовая помощь, кредиты и займы.

В статье 2 Федерального закона «О бюджете развития Российской Федерации» устанавливаются источники формирования бюджета развития. Ими являются:

- внутренние и внешние заимствования Российской Федерации на инвестиционные цели;
- часть доходов федерального бюджета от использования и продажи имущества, находящегося в федеральной собственности;
- доходы федерального бюджета от использования и приватизации объектов федеральной собственности, созданные в результате финансирования инвестиционных проектов за счет средств бюджета развития;
- доходы федерального бюджета от ранее произведенных бюджетных инвестиционных ассигнований на условиях возвратности, платности и срочности; отчисления части поступлений в федеральный бюджет от размещения государственных ценных бумаг в доле, устанавливаемой законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год;
- 50 процентов от суммы превышения фактически поступивших доходов от внешнеэкономической деятельности над доходами от указанной деятельности,

установленными федеральным законом о федеральном бюджете на очередной финансовый год;

- другие источники, предусмотренные законодательством Российской Федерации.

Согласно пункту 2 статьи 4 Закона «по поручению Правительства Российской Федерации» уполномоченный на то федеральный орган исполнительной власти:

- осуществляет оперативное управление бюджетом развития; проводит анализ, оценку и отбор инвестиционных проектов для предоставления денежных средств и государственных гарантий за счет средств бюджета развития;
- обеспечивает согласованное финансирование инвестиционных проектов за счет средств инвесторов и средств, выделяемых из федерального бюджета;
- бюджета, а также предоставление инвесторам муниципальных гарантий за счет средств бюджета развития от имени руководства МО.

Деятельность по управлению бюджетом развития осуществляется уполномоченным на то органом (комитетом, подкомитетом) муниципальной власти и регулируется действующим законодательством и соответствующими нормативно-правовыми актами.

При первичном формировании бюджета развития МО, средства бюджета формируются за счет следующих источников:

- заимствования (внутренние и внешние) муниципального образования на инвестиционные цели; часть доходов муниципального бюджета от использования и продажи имущества, находящегося в муниципальной собственности;
- доходы муниципального бюджета от использования и приватизации объектов муниципальной собственности, созданных в результате финансирования инвестиционных проектов за счет средств муниципального бюджета; доходы муниципального бюджета от ранее произведенных бюджетных инвестиционных ассигнований на условиях возвратности, платности и срочности; отчисления части поступлений в муниципальный бюджет от размещения муниципальных ценных бумаг в доле, устанавливаемой муниципальным бюджетом на очередной финансовый год;
- отчисление части средств сумм превышения фактически поступивших доходов в бюджет МО над доходами, установленными в муниципальном бюджете на очередной финансовый год;
- другие источники, предусмотренные законодательством Российской Федерации (субъекта РФ).

Денежные средства бюджета развития аккумулируются на специальном счете органов управления муниципальным образованием.

При последующем формировании бюджета развития МО основным средством наполнения муниципального бюджета помимо отмеченных выше источников выступает ранее сформированный и исполненный бюджет развития МО.

Исполнение бюджета развития МО подразумевает бюджетный доход от инвестиционных ассигнований и возмещение вложенных денежных средств.

Бюджетный доход от инвестиционных ассигнований — превышение доходов над расходами из бюджета развития по осуществлению инвестиционных проектов.

Возмещение вложенных денежных средств за счет средств бюджета развития обеспечивается, во-первых, путем возврата заемщиками кредитов, выданных за счет средств бюджета развития, и уплаты процентов за пользование ими, а, во-вторых, путем возврата средств от реализации имущества, используемого в качестве предмета залога при предоставлении муниципальных гарантий за счет средств бюджета развития или при осуществлении финансирования инвестиционного проекта на условиях возвратности, платности и срочности, в случае прекращения реализации инвестиционного проекта по вине заемщика и в иных случаях, предусмотренных условиями кредитного соглашения между заемщиком и муниципальным образованием.

ИССЛЕДОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ НА ПРИМЕРЕ ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН И АЛТАЙСКОГО КРАЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Гущина Е.С. – аспирант (республика Казахстан), Маркина Т.В. – д.э.н., профессор Алтайский государственный технический университет им И. И. Ползунова

Производственные инвестиции и инвестиционная привлекательность в абсолютных величинах и динамике в общем виде отражают ожидаемые производственно-экономические перспективы развития регионов, особенно это представляется важным для развития приграничных регионов, поскольку именно они являются окном любого государства на мировые рынки. Инвестиционный потенциал приграничного региона можно оценить с помощью следующих показателей: инвестиционный климат (включающий соотношение инвестиционной привлекательности региона и уровень его инвестиционного риска), объем инвестиций и их структура по источникам финансирования, инвестиционная достаточность региона.

Несомненно, любой регион необходимо рассматривать как часть единого государства, поэтому его развитие во многом предопределяется типом устройства страны, к которой он относится. В странах с федеративным устройством, регионы имеют собственную законодательную и исполнительную базы, то есть обладают достаточно активными инструментами воздействия на экономические процессы в регионе. В унитарных государствах, к которым относится Казахстан, регионы ограничены в своих возможностях существенно влиять на экономику региона, в том числе, правила игры для инвестора определяются на общегосударственном уровне и примерно одинаковы во всех регионах.

У инвестиционного климата Казахстана есть свои особенности, значительно отличающиеся от российских. В России существует закономерность: чем выше потенциал региона, тем, как правило, ниже риск. В Казахстане же увеличение инвестиционного потенциала сопровождается ростом рисков. Так, согласно исследованиям рейтингового агентства «Эксперт Ра», в России коэффициент корреляции рангов потенциала и риска регионов составляет 0,41, в Казахстане же он прямо противоположен и составляет -0,39, другими словами в российских регионах между инвестиционным потенциалом и инвестиционными рисками существует прямая зависимость, в регионах Казахстана - обратная. Разный характер формирования инвестиционного климата можно объяснить значительными различиями в экономической структуре регионов России и Казахстана. В России для большинства регионов, имеющих высокий инвестиционный потенциал, характерен заметный уровень развития «верхних» этажей экономики - обрабатывающей промышленности, сферы обслуживания, научно-технического комплекса. В Казахстане по такому типу инвестиционный климат формируется лишь в Алматы. Для Казахстана более характерным является сосредоточение инвестиционного потенциала в регионах с добывающей и тяжелой промышленностью. А такая структура экономики, как правило, сопровождается повышенным экологическим, социальным, криминальным и другими видами риска.

Однако формальное сведение риска и потенциала не избавляет инвестора от сложного выбора. Он может либо вкладывать деньги в более прибыльные сферы, находящиеся в регионах с повышенными рисками инвестирования, либо в менее эффективные проекты, но в более «спокойных» для инвестора регионах. Согласно данной «системе координат» регионы Казахстана распределились по трем основным группам, каждая из этих групп отличается своеобразием инвестиционного климата: высокий потенциал и высокий риск; ограниченный инвестиционный потенциал в сочетании с наиболее низким риском; достаточно высокий потенциал и умеренный риск.

Восточно-Казахстанская область занимают второе место в рейтинге инвестиционной привлекательности, как ресурсно-обеспеченный и один из наиболее промышленно развитых крупных регионов страны. С учетом инвестиционного риска, Восточно-Казахстанская

область вошла в первую группу рассмотренной выше классификации инвестиционного климата - высокий инвестиционный потенциал и высокий риск. Одним из самых весомых индикаторов высокого инвестиционного риска в регионе является неблагоприятное состояние окружающей среды. Так, по данным Министерства охраны окружающей среды и природных ресурсов Казахстана, среди промышленно развитых регионов республики на долю ВКО приходится 10,4% всех выбросов загрязняющих веществ в атмосферу.

Согласно результатам исследования инвестиционной привлекательности регионов Российской Федерации, подготовленного рейтинговым агентством «Эксперт-РА», инвестиционный потенциал Алтайского края с 1999 по 2005 годы изменялся в незначительных пределах 26 – 28 место. Улучшение отмечено в сфере потребительского и производственного потенциала. Впервые рассчитан туристический ранг инвестиционного потенциала. Алтайский край входит в 20 наиболее привлекательных регионов России с точки зрения развития туризма и занимает 2 место среди регионов Сибирского федерального округа.

По уровню инвестиционного риска в 2005 году Алтайский край занимал 72 место, что на 2 позиции лучше, чем в 2004 году. Отмечается улучшение позиций края с точки зрения законодательного риска (35 место в 2004 году и 26 - в 2005), финансового риска (75 и 70 место соответственно), криминального (51 и 39 место соответственно) и экологического (47 и 45 место соответственно). Столь высокий уровень инвестиционного риска не типичен для Алтайского края, средний ранг которого в 1999-2003 годах составлял 53. Значительное негативное влияние на изменение инвестиционного риска Алтайского края оказали политический и социальный риски, которые на протяжении 2004 и 2005 годов составляли 84 и 82 место, причем политический риск ухудшился сразу на 73 позиции, а социальный - на 20 позиций.

Это привело к тому что, начиная с 2004 года, Алтайский край переместился в группу регионов, имеющих пониженный потенциал и высокий риск, хотя на протяжении 1999 – 2003 годов край относился к регионам с пониженным потенциалом и умеренным риском.

Теперь обратимся непосредственно к цифрам. Объем инвестиции в основной капитал ВКО за период с 1999 по 2005 гг. увеличился с 23556 до 64568,3 млн. тенге, или в 2,7 раза, вместе с тем удельный вес в республиканском объеме заметно снижается - с 6,3 до 3,3%. Наибольшую инвестиционную активность проявляли внутренние негосударственные инвесторы. Так, источником более половины инвестиций явились собственные средства предприятий (50,1%), второе место занимают иностранные инвестиции (21,0%), средства республиканского и местного бюджета составили соответственно 18,1 и 5,7%, заемные средства – 5,1%.

В Алтайском крае инвестиции в основной капитал за период с 1999 по 2005 гг. возросли с 4562,3 до 14471,5 млн. рублей, то есть более чем в 3 раза. Только за 2005 год в крае реализовано 137 инвестиционных проектов на сумму 4,8 млрд. рублей, из них - 87 в сфере обрабатывающих производств, 8 проектов - в сфере сельского, и лесного хозяйства и 42 проекта социального и жилищно-коммунального назначения. Тем не менее, в общем объеме инвестиций по стране край занимает очень малую долю - 0,6% в 1999 году и 0,4% - в 2005 году. По источникам финансирования преобладают также как и в ВКО собственные средства предприятий (49,9%), бюджетные средства составили 15,5%, прочие привлеченные средства – 36,4%. Объем иностранных инвестиций в экономику края в 2005 году составил лишь 45,3 млн. рублей (менее 1%).

Наиболее активно инвесторы вкладывали средства в 2005 году в такие отрасли экономики ВКО, как транспорт и связь (31,1%), обрабатывающую промышленность (18,1%), горнодобывающую промышленность (17,7), в операции с недвижимостью, аренду, услуги потребителям (13,4%). Менее всего инвестиционных средств было направлено в такие

сферы, как гостиничный и ресторанный бизнес (0,6%), государственное управление (1,1%), строительство (1,3%), а также сельское хозяйство (1,4%). Большая часть средств республиканского бюджета бала направлена на эксплуатацию автодорог (37,9% всех инвестиций данного источника), местного бюджета – в образование (18,8%), собственных средств - в горнодобывающую промышленность (30,8%), заемных средств - в обрабатывающую промышленность (49,8%).

В Алтайском крае большая часть инвестиций в аналогичном периоде бала направлена на развитие предприятий по производству и распределению электроэнергии, газа и воды (19,7%), обрабатывающих производств (14,9%), в особенности на производство пищевых продуктов, неметаллических минеральных продуктов, транспортных средств и оборудования, химического производства; на долю сельского хозяйства приходится 11,1% всех инвестиций, на операции с недвижимостью, аренду и предоставление услуг – 14,0%.

Далее хотелось бы обратить особое внимание на роль иностранных инвестиций в экономике регионов: мировой опыт свидетельствует, что приток иностранного капитала и государственное регулирование его использования позитивно воздействуют экономическое развитие. Безусловно, инвестиционный климат существенно влияет на стремление иностранных инвесторов вкладывать средства в экономику региона, подтверждением чему служит слишком малый объем (и, соответственно, удельный вес) иностранных инвестиций в Алтайском крае. В ВКО сложилась иная и, вместе с тем, двоякая ситуация. С одной стороны, доля реальных иностранных инвестиций в экономику области составила 21% - достаточно высокий показатель. Причем, более 90% иностранных инвестиций, привлеченных в ВКО, являются прямыми. Для Казахстана и его регионов это является на данное время наиболее целесообразным с точки зрения влияния на инфляцию и внешний долг, так как прямые инвестиции, привлекаясь под собственные гарантии заемщиков, снижают финансовые обязательства государства по заимствованию средств на структуризацию экономики.

Но нельзя не отметить и негативных последствий для области, которые в настоящее время идут рука об руку с притоком иностранных инвестиций. Как известно, инвестиционной сфере по праву принадлежит ключевая роль в формировании новых воспроизводственных процессов, причем существенную роль играют не столько масштабы, сколько вектор движения инвестиционных процессов. Сейчас в регионе сложилась устойчивая тенденция преимущественного притока иностранных инвестиций в сферу добычи и первичной обработки минерально-сырьевых ресурсов области. Исходя из современных реалий, сырьевая ориентация экономики на перспективу чревата большими и вполне реальными рисками отставания в экономическом развитии.

В современных условиях, нижним (пороговым) уровнем инвестиций может служить показатель инвестиционной достаточности: размер реальных инвестиций должен составлять не менее половины регионального амортизационного фонда. Расчет данного показателя показал, что размер инвестиций, направляемых в экономику ВКО, удовлетворяет нижнему пределу инвестиционной достаточности (0,5), чего нельзя сказать об Алтайском крае: показатель инвестиционной достаточности региона в настоящее время ниже критического значения более чем в пять раз (0,09). Причиной этого является не только недостаточный объем инвестиционных потоков в экономику края, но и более высокая степень износа основных средств.

Резюмируя вышесказанное, отметим, что в рассматриваемых нами приграничных регионах сложились совершенно различные тенденции и проблемы развития инвестиционных процессов. В связи с чем и рекомендации по регулированию инвестиционной деятельности регионов будут различны. Оба региона имеют высокий потенциал в области обрабатывающей промышленности. Если Восточно-Казахстанская область нуждается в пересмотре общей политики направления инвестиционных потоков в сторону обрабатывающих производств с высокой добавленной стоимостью, то в Алтайском крае необходимо провести работу по активизации инвестиционной деятельности частного

сектора края, а также по привлечению иностранных, в том числе и казахстанских, инвесторов в экономику региона.