и фармацевта требует следовать как пользе, так и принципу уважения автономии. Если эти две ценностных ориентации не совпадают, возникает конфликт. Конфликт социальных ролей профессионала, действия которого четко предписаны законом, и морального агента, действия которого определяются представлениями об общечеловеческих ценностях, имеет своей причиной несовершенство законодательства.

Обладание значительно большим, чем пациенты, количеством информации о болезнях и способах их лечения является отличительной особенностью социальных ролей в медицине. Проблема информированности пациентов может привести к конфликту профессиональных ролей врача и фармацевта. У врача есть вся информация о пациенте, он применяет не только лекарственные методы лечения, но и психотерапевтические. Поэтому он способен принять решение по выбору стандарта в вопросе сообщения пациенту всех подробностей приема того или иного препарата. Фармацевт общается с пациентом только «через лекарство». Он обязан сообщать пациенту все, что связано с прописанным препаратом. Выбор стандарта – не для него. Здесь имеет место конфликт социальных ролей врача, фармацевта и пациента. Однако, решение принимает пациент, даже учитывая его непонимание медицинских проблем, на основе индивидуальной, интуитивной оценки. Следовательно, границы профессиональной роли фармацевта определяются только полнотой информации, которую он предоставляет пациенту.

Таким образом, избежать ролевого конфликта в фармацевтике трудно, но можно, если знать его причины и способы выхода из него. Поведение фармацевта может и должно носить осознанный характер, в противном случае оно будет иметь негативный социальный эффект.

Для разработки адекватной стратегии разрешения конфликта социальных ролей в фармации необходимы тщательные социологические исследования. Мы попытались только определить границы поля таких исследований и их инфраструктуру как базу для дальнейшего исследования в области психологии, биоэтики, менеджмента и организации фармации.

Российский бизнес: теневые аспекты планирования

Молочников Н.Р., Симонян Г.А.
Кубанский государственный университет
Краснодар

Малый и средний бизнес играет важную роль в экономической и социально-политической жизни государств, ориентированных на рыночную экономику. Именно в этой нише «куется» средний класс, обеспечивающий работой большую часть трудоспособного населения многих стран. Так, в среднем по странам ЕС на этих предприятиях трудится 72% трудоспособного населения, 78% - в Японии, 75,3% - в Южной Корее, 73% - в Италии, по 54% - во Франции и США [5, с. 125]. На их долю в развитых странах приходится более половины производимого ВВП и осуществляемых инноваций. Не случайно решающим фактором развития предпринимательства в промышленно развитых странах является государственная поддержка.

Становление российского бизнеса начинается задолго до начала «перестройки» в СССР и протекает в несколько этапов [3, 4].

Начало первого этапа следует отнести к 60-м годам, когда наиболее предприимчивые советские граждане «ставили цеха» (отсюда и название «цеховики») и занимались нелегальным бизнесом в сфере местной промышленности - производили бижутерию, обувь, одежду и т.п. Ввиду того, что круг лиц, занимавшихся такого рода деятельностью, был ограничен («цеховики» знали друг друга лично), а нелегальный характер бизнеса требовал корпоративности, они резко отличались от предпринимателей периода начала «перестройки». У «цеховиков» был • выработан свой негласный кодекс, требовавший-максимальной честности и порядочности.

Начавшаяся перестройка позволила «цеховикам» легализовать свой бизнес и расширить производство. Однако, подрывавшая любое производство, экономическая политика правительства конца 80-х годов подкосила бизнес «цеховиков», а хлынувший в страну поток дешевых импортных товаров окончательно разорил эту категорию предпринимателей. Будучи в большинстве своем честными, порядочными предпринимателями производственной направленности, «цеховики» оказались к началу 90-х годов невостребованными и были оттеснены другими.

На смену им пришли люди новой формации, предприниматели так называемой «кооперативной» волны, готовые ради больших заработков идти на риск любым путями. По складу характера эти люди в большинстве своем были авантюрны - в условиях, когда еще не были отменены статьи Уголовного Кодекса, предусматривавшие наказание за спекуляцию и незаконные валютные операции, они активно занимались этой деятельностью, за что на начальном этапе многие из них и пострадали. Однако в последующем Правительство все-таки создало им все условия для спекуляции.

К 1991-1992 г.г. владельцы торговых кооперативов сумели заработать большие деньги и стали представлять повышенный интерес для хлынувшего в бизнес уголовного элемента различных мастей. Прокатившаяся череда убийств уничтожила часть кооператоров, другая - была разорена, некоторые бежали за границу, и лишь небольшая часть сумела сориентироваться в происходящем, перестроила структуру своего бизнеса, приспосабливаясь к новым условиям.

Уголовный элемент ворвался в российскую экономику и начал действовать открыто практически с 91-92-х годов. В результате произошел своеобразный передел собственности и значительная часть заработанных «кооператорами» средств оказалась в руках криминала. Не остались они в стороне и от приватизации. Наиболее способные из них, понимая, что открытому бандитизму будет положен конец, сумели с помощью нанятых менеджеров направить свой капитал в бизнес и уже к 1998-99 г.г. стали преуспевающими коммерсантами. Закат для этой категории начинается с 2001-2002 годов, когда нанятые менеджеры, регулирующие финансовые потоки, управляют

теневым капиталом, спрятанным не только от государства, но и от хозяев. Менеджеры переросли своих хозяев и научились работать без них. Отсюда, возможно, и череда исчезновений и убийств коммерсантов этой категории.

После неудавшегося в 1991 году ГКЧП, подтвердившего необратимость реформ, в бизнес пришли молодые функционеры из партийно-комсомольского аппарата, грамотные производственники и хорошие общественники. Они быстро адаптировались в новых условиях. Изучив зарубежный опыт ведения бизнеса, коммерсанты этой волны сумели заработать свой капитал и занять лидирующие места в экономике. Справедливости ради, следует отметить, что часть из них сумела воспользоваться неразберихой тех лет, утаив часть государственных товарных, финансовых и иных средств, которые после «отмывания» умело использовали уже в собственных целях.

Отрабатывая систему управления предприятиями каждый по-своему, в настоящее время большинство из них сходится в одном - сокращение теневого оборота капитала является гарантией стабильности возглавляемых ими предприятий. Поэтому они уже сегодня готовы легализовать большую часть бизнеса. Таким образом, интересы государства и владельцев предприятий начинают совпадать.

В своем формирующемся ныне узком кругу (вспомним купеческие гильдии в России, существовавшие по негласным правилам, чтимым каждым беспрекословно), эти коммерсанты считают постыдным явлением уплату взяток за какие-либо небольшие нарушения (это, к сожалению, пока не касается так называемых «откатов» - гонораров за пролоббированный чиновником госзаказ). В их среде категорически не приветствуются такие понятия как «крышевание», не только со стороны криминальных группировок, но и отдельных правоохранительных структур, отношения с которыми, на всякий случай, всё же стараются удерживать на «товарищеском» уровне, «подогревая» их различными небольшими услугами. В последнее время получило распространение также и такое явление, когда различные чиновники являются скрытыми учредителями, организаторами какого-либо бизнеса, за что и получают свои гонорары.

Увеличивающаяся ежегодно сумма налоговых выплат государству в кругу коммерсантов становится предметом показательной гордости и безоговорочно свидетельствует о платежеспособности предприятия, что естественно влияет на взаимоотношения с кредитующими организациями (имеются ввиду не только финансовые, но и товарные кредиты).

Именно эти факторы заставляют рассматриваемую группу коммерсантов выводить часть своей деятельности из тени, что в свою очередь является необходимым условием для развития любой экономики. Безусловно и в этой категории коммерсантов есть лица, ведущие свой бизнес, в силу различных причин, по канонам экономики середины 90-х годов. К примеру, в системе общепита и различных увеселительных заведений доля теневого капитала велика, что, естественно, увязано с криминалом.

Вывод капитала в тень стал осуществляться не в примитивных формах, как это было ранее, а с применением различных новшеств более ухищренно и с использованием многоступенчатых операций. Выявление этого механизма и борьба с ним только силовыми методами усложнена. В этой связи, как нам представляется, необходимо изучить теневой учет предприятий, выявить негативные тенденции и совместно с предпринимателями осуществить ряд мер по максимальной легализации теневого оборота капитала.

Как уже ранее отмечалось, управление возросшими финансовыми и иными активами осуществляется коммерсантами через нанятых ими менеджеров. Теневой оборот этих активов изначально предполагает обман. Объектом обмана вначале является только государство. Затем это негативное явление распространяется и объектом обмана становится сам предприниматель, так как нанятый менеджер, под предлогом ухода от налогообложения, прячет теневые средства не только от государства, но и от самого владельца. С последующим развитием данное явление начинает представлять угрозу не только предприятию, но и жизни предпринимателя.

Как показывает анализ, желание предпринимателей полностью вывести свой бизнес из тени сталкивается с некоторыми трудностями, которые частично можно было бы избежать, разобравшись в механизме противоречий между интересами бизнеса и государства.

Для выявления этих противоречий попытаемся проанализировать так называемый «теневой» баланс предприятия, сравнив его с «официально» принятым.

Нами, на основе опыта изучения деятельности различных коммерческих предприятий в топливно-энергетической сфере, торговле продуктами питания и товарами народного потребления, в системе высоких технологий, а также в сфере оказания услуг населению нами предпринята попытка составить обобщенный «теневой баланс».

Такой баланс, в каждом отдельном случае, составляется, очевидно, по-своему и имеет в силу своей специфики различные параметры. Но в целом, структура баланса одинаковая -состоит, как и положено любому балансу, из двух частей. Баланс может считаться сведенным, если разница между двумя частями равна нулю.

Часть баланса, состоящая из активов, отражает в финансовом выражении всю палитру товарно-материальных ценностей, переданных в управление предприятию учредителями, кредиторами, и заработанной прибыли. Наша версия теневого баланса отражена в Приложении 1. В другую часть баланса (пассивы) вписываются показатели, раскрывающие картину использования переданных предприятию активов, указанных в первой части, в финансовом и товарно-материальном выражении (Приложение 2).

Для последующего " осуществления сравнительного анализа в Приложении 3 приведена форма официально утвержденного баланса предприятия (согласно Приказа Министра финансов РФ от 13 января 2000 года № 4н - с учетом нового плана счетов, утвержденного МФ РФ от 31.10.2000 г. № 94-н).

Как видно вышеприведенных приложений, теневой и официальный балансы имеют некоторые расхождения, на которых остановимся ниже.

Следует отметить, что ведение теневого баланса для некоторых предприятий является вынужденной мерой. Так, для работающих с импортным товаром фирм, составление таких балансов обусловлено необходимостью вести свои учеты в одной единице измерения (чаще в долларах и евро), позволяющей учитывать колебания валютного рынка, от которого в итоге зависят все конечные экономические показатели предприятия. Получение реальной картины финансового состояния такого предприятия в рамках официального баланса затруднено. Например, в официальном балансе предприятий, не занимающихся экспортно-импортными операциями с зарубежными партнерами (но ведущими все расчеты со своими отечественными поставщиками импортной продукции только в пересчете на иностранную валюту), не находит своего отражения такое понятие как «конвертация» - прибыли или убытки предприятия, полученные при пересчёте рублевой массы в валютную.

В теневом балансе внеоборотные средства, систематически отражаемые в официальном отчете, не указываются, хотя и подразумеваются. Интересы государства и бизнеса в категории «внеоборотные средства» несколько расходятся. Предприятиям не всегда выгодно указывать реальную стоимость недвижимого имущества, так как это отразится на увеличении налоговых выплат по соответствующей статье. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01), утвержденному приказом .Минфина от 30 марта 2001 года №25н, основные средства принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости, поэтому занижение реальной стоимости основных средств происходит уже на этапе их приобретения [1]. Постоянный налог на недвижимость, составляющий 2% от стоимости, не стимулирует предприятия легализовывать полную стоимость имущества.

В официальном балансе присутствует такое понятие как «долгосрочные финансовые вложения (в дочерние и иные организации, передача в заем более 12 месяцев)». Как правило, в теневых учетах региональных предприятий среднего масштаба такая строка отсутствует. Это часто вызывается интересами безопасности фирм - при открытии своих филиалов, дочерних и иных кампаний, головная организация старается юридически не «подвязывать» периферию к себе. В случае масштабной проверки деятельности головного предприятия каким-либо правоохранительным и налоговым органом (порой эти поверки проводятся по «наводке» и в угоду конкурирующей структуры), ареста счетов и т.п., структура получается разбитой на самостоятельные части и юридически почти не уязвима. В связи с этим, при организации филиала или дочернего предприятия, большую роль играет капитал, выведенный из легального оборота в теневой. Приобретаемое для организации филиала в собственность производственное и другое имущество оформляется на иные юридические или частные лица, сам же филиал юридически оформляется как самостоятельная единица.

Собственные финансовые средства предприятий, направленные в оборот, чаще при составлении теневого баланса объединяют с резервным капиталом и привлеченными кредитными ресурсами и учитываются одной строкой. Вместе с тем следует отметить, что учет банковских кредитов и начисляемых процентов по ним, ввиду легальности их происхождения, осуществляется на основе официального баланса предприятия. Как правило, резервный капитал (как и привлеченные финансовые ресурсы, передаваемые в управление предприятию), чаще направляется в оборот; поэтому в теневом учете, в отличие от официального, они отражаются в положительной части баланса.

Доходы, также как и иные финансовые активы предприятий, какое-то время участвуют в так называемом обороте, в связи с чем отражаются в положительной части баланса. Коммерческие предприятия различной направленности характеризуются различными уровнями доходов.

В таблице 1 отражены, по нашему мнению, средние уровни доходов предприятий, осуществляющих свою коммерческую деятельность на территории Краснодарского края.

Таблица 1. Средние уровни доходов предприятий

№ п/п	Специализация предприятий	Уровни прибыли, %	
		Опт	Розница
1	Топливно-энергетическая сфера	До Ю	. До 30
2	Продукты питания	До 10	До 40
3	Кафе и рестораны	-	До 50
4	Электробытовая, техника	До 7	До 15
5	Автомобили российокого производства	-	До 12
6	Автомобили импортного производства	-	До 20
7	Одежда и обувь	До 20	До 80

Несмотря на то, что большинство предприятий начало выводить свои капиталы из теневого оборота, все же отражаемая ими в официальных отчетах прибыль занижается в результате незаконных действий в несколько раз. По нашей оценке, занижение доходной части осуществляется большей частью коммерческих предприятий и составляет 50-75% от реальной выгоды. Так, в топливно-энергетической сфере примерный объем легализации доходов на опте не превышает 5-7% (против реальных 10), в рознице - 10-12% (против 30), одежда и обувь на опте - 5-6% (против 20), в рознице - не более 12% (против 80).

Справедливости ради, следует отметить, что недоплата налогов, уклонение от них спровоцировано бюрократическим аппаратом. Запутанность форм и методов бухгалтерского учета и налогообложения не может не повлечь за собой элементарных ошибок, расцениваемых фискалами как преступления и правонарушения.

По данным заместителя секретаря Совета Безопасности России Вячеслава Солтаганова, озвученным на заседании Совбеза в года, теневой сектор экономики в настоящее время составляет 20-25% ВВП страны и оценивается в 2-2,5 трлн. рублей, а вывоз капитала за рубеж в 2002 г. составил 12 млрд. рублей. В отмывании денег, со слов Солтаганова В., по-прежнему ключевую роль играют фирмы-однодневки.

Механизм уводимой от налогообложения заниженной прибыли, в том числе и с использованием фирм однодневок, оффшорных кампаний подробно описан в работе [2]. Несмотря на то, что данный механизм полностью известен правоохранительным структурам, руководствующимся в своей деятельности в этом направлении Законом 2002 года "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем", он продолжает действовать, и, видимо, одними репрессивными мерами проблему не решить.

В 90-х годах, в условиях экономического хаоса, наиболее распространенным явлением было намеренное занижение объема оборотных средств, с целью уменьшения доли прибыли. Правоохранительные структуры повсеместно сталкивались с сокрытыми товарными запасами на складах предприятий, которые после реализации превращались в «черный нал» и, естественно, уводились от налогообложения.

В связи с тем, что налоговые и правоохранительные структуры научились отслеживать товарные потоки (количество полученных .цистерн и вагонов, ввезенных сухопутным путем, тонн груза, ввезенного морем, и т.п.), отражаемые в отчетах, товарные запасы практически не занижаются.

На больших коммерческих предприятиях, где товароборот достаточно большой, каких-либо грубых противоправных действий с денежной массой (деньги в кассах и на счетах) не происходит. Ежемесячное или ежедневное так называемое «обнуление» кассовых аппаратов характерно лишь для мелких предприятий розничной торговли. В связи с тем, что в «таинство обнуления» посвящены лишь хозяева или самые доверенные лица учредителя, данный вид правонарушений не характерен для крупных предприятий, поэтому финансовая отчетность и в этом случае у крупных предприятий на высоте.

«Черная» касса предприятий (в классическом ее понимании) в силу того, что оборотные средства в большинстве своем легализованы, с каждым годом уменьшается. Нет смысла, а кроме того и опасно, искушать своих сотрудников «черными» деньгами, так как именно в этом разрезе осуществляются хищения денег у коммерсантов их подчиненными. Это экономическое явление, как отмечалось выше, перерастает в уголовное и может представлять угрозу не только бизнесу, но и жизни самого предпринимателя.

Отсюда можно сделать вывод, что большая часть капитала региональных коммерческих структур находится в легальном обороте, а бюджет несет потери в результате занижения доходной части предприятий.

Следует отметить, что в сложившихся условиях вывод части капитала в тень для коммерческих структур является вынужденной мерой, избежать которую не в состоянии даже самый патриотически-настроенный предприниматель.

В связи с этим, рассмотрим структуру затратной части так называемой «черной» кассы (таблица 2).

Таблица 2. Структура затратной части «черной кассы»

№ и/и	Статья расхода
1	Доплаты сотрудникам (так называемые "зарплаты в конвертах")
2	Суммы, направляемые на создание нового бизнеса (скрытых дочерних, зависимых предприятий)
3	Оплата взяток чиновникам за различные разрешения и услуги
4	Выплата чиновникам гонораров (именуемых "откатами"), за распределенные госзаказы
5	Суммы, изымаемые учредителями на личные расходы
6	Суммы, идущие на формирование теневого резервного фонда
7	Иные расходы

Каждая из этих статей расходов «черной» кассы имеет свою экономическую, криминальную и иную подоплеку и нуждается в детальном изучении с целью выработки определенных мер государственного регулирования.

Известно, что минимальный размер заработной платы, установленный в РФ, составляет на 1 октября 2003 года 600 рублей на человека. При определении легальной суммы заработной платы коммерческие структуры применяют повышающий коэффициент от 2 до 5, что соответственно составляет 1200 - 3000 рублей в месяц. В то же время, при наборе на работу путем объявлений в СМИ, минимально указываемая заработная плата составляет не менее 5000 рублей. Как видно из вышеизложенного, занижение зарплаты составляет 3 и более раз, что, естественно, сказывается на налоговых отчислениях по этой статье. Бороться с этим явлением силовыми методами, как нам представляется, не эффективно. Ни одна из сторон (работник и работодатель) не заинтересованы в разглашении истинного размера заработной платы. В данном случае могут помочь лишь меры экономического характера. По нашему мнению, налоговая планка при подсчете соответствующих выплат по зарплате сильно завышена. Так, предприятию приходится выплачивать - 28% в пенсионный фонд, 3,6% - в фонд медицинско-

го страхования, 4% - в фонд социального страхования , 0,2% - в соцстрах на случай травматизма (это в предприятиях торговли, в других данный показатель выше). Кроме того, с зарплаты работника должны удерживаться 13% подоходного налога, что в конечном итоге все равно ложится на плечи предприятий. Итого суммарный совокупный налог на зарплату составляет 48,8%, что явно может подкосить любые благие намерения предпринимателей. При соответствующей оптимизации налоговых выплат на заработную плату, по-нашему мнению, возможно добиться желаемого результата, тогда данная расходная строка «черной» кассы потеряет свой смысл и перестанет существовать. Следует отметить, что проводимая последнее время в РФ Пенсионная реформа стала мощным стимулом для повышения легальной заработной платы - чем выше ее размер, тем больше пенсионные отчисления и, соответственно, последующая пенсия работника. Поэтому, при устройстве на работу, одним из определяющих факторов стал легальный уровень заработной платы.

Еще несколько лет назад, изымаемая учредителями из оборота прибыль была полностью «черной». Теперь же, с совершенствованием налогового законодательства, каждый предприниматель стал нуждаться в деньгах, имеющих легальное происхождение и указанных им в ежегодной налоговой декларации. Несмотря на положительные тенденции, объем не декларируемых сумм, несомненно, остается еще большим, и они продолжают работать с теневых позиций, используясь в том числе и при подкупе недобросовестных чиновников, работающих в разрешительной системе.

Темпы сегодняшней жизни и динамика коммерческой деятельности настолько велики, что нормативные акты, регламентирующие сроки выдачи тех или иных разрешительных документов, давно устарели. Не может коммерческое предприятие замереть в тридцати и более дневном ожидании какой-либо справки. За ускорение приходится платить чиновникам и не малые «черные» деньги, что является дополнительным стимулом для сохранения «черной» кассы. Здесь, по нашему мнению, может с успехом использоваться весь административный ресурс, начиная с пересмотра устаревших норм и положений, заканчивая силовыми методами обеспечения права. Возможно, при подготовке новых нормативных актов, должно учитываться и мнение коммерческих структур.

В качестве примера приведем Федеральный Закон № 97-ФЗ от 6.05.1999 года, регулирующий государственные закупки. Он призван регулировать и контролировать эффективное управление расходами бюджетных средств при осуществлении госзакупок федеральными и муниципальными образованьями. В соответствии с этим Законом все госзакупки должны осуществляться на основе специально организуемых конкурсов. В ходе личных бесед с некоторыми руководителями коммерческих предприятий нам удалось выяснить, что практически все проводимые конкурсы осуществляются с грубыми нарушениями. Это, по нашему мнению, может явиться основой, позволяющей чиновникам за определенное вознаграждение лоббировать интересы ангажированных коммерческих структур при проведении указанных конкурсов. В народе это постыдное явление уже получило свое устойчивое название - «откат». Это есть не что иное, как разворовывание бюджетных средств, а по старому - казнокрадство, наказание которому было всегда самым суровым. Тем не менее, это явление настолько упрочилось в современной жизни,, что нуждается в специальном внимании не только правоохранительных структур, но и Законодателя.

Таким образом, предлагаемая нами программа легализации теневой экономики должна сводиться к следующему:

- осуществление идеологической поддержки бизнеса с целью искоренения в сознании масс негативного отношения к предпринимателям и предпринимательству в целом и формирование на этой базе патриотических настроений у среднего класса;
- совершенствование бухгалтерского учета и налогового законодательства;
- снижение бюрократического прессинга на бизнес путем совершенствования нормативной базы и борьбы с коррупцией;
- развитие кредитных институтов и фондового рынка, влияющих на привлечение инвестиций, способствующих росту капитализации предприятий.

В заключение отметим, что реализация вышеуказанной программы будет способствовать совпадению интересов участников бизнеса и государства, что в конечном итоге приведет к экономическому росту в стране.

Приложение 1. Активы «теневого баланса»

№	Активы
1	Финансовые и иные активы, переданные кому-либо во временное пользование
2	Собственные финансовые средства, находящиеся в обороте
3	Резервный капитал
4	Долги перед поставщиками товара, переданного на реализацию (так называемый товарный кредит)
5	Финансовые средства покупателей, заранее кредитовавших покупку товара (так называемая "предоплата")
6	Финансовые долги предприятия перед иными кредиторам
7	Непосредственный доход предприятия, полученный от реализации
8	Товара и оказания услуг
9	Доход, полученный от прочей деятельности

Приложение 2. Пассивы «теневого баланса»

№	Пассивы
1	Наличие товарно-материальных ценностей на складах
2	Долги потребителей товара и услуг
3	Деньги на банковских счетах и кассе предприятия
4	Деньги предприятия, направленные кредиторам, но еще не дошедшие до адресата
5	Деньги в неофициальной - "черной" кассе
6	Официальные расходы предприятия
7	Неофициальные расходы предприятия
8	Потери, связанные с браком, не кондицией и т.д.
9	Иные потери (неоплата товара, полученного у предприятия на условиях последующей оплаты, потери на так называемой конвертации и т.п.)

Приложение 3. Форма официально утвержденного баланса предприятия

АКТИВЫ
Внеоборотные активы
А. Нематериальные активы (патенты, лицензии, организационные расходы, деловая репутация)
Б. Основные средства (земля, здания, машины, оборудование)
В. Незавершенное строительство
Г. Доходные вложения в материальные ценности, лизинг, прокат)
Д. Долгосрочные финансовые вложения (инвестиции в дочерние и иные организации, займы более 12 месяцев и пр.)
Е. Прочие внеоборотные активы
Оборотные активы
А. Запасы (сырье, материалы, готовая продукция, отгруженные товары, расходы будущих периодов, пр. запасы и затраты)
Б. Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям
В. Дебиторская задолженность с оплатой через 12 месяцев (покупатели и заказчики, векселя к получению, выданные авансы, задолженность учредителей в уставный капитал, задолженность дочерних и зависимых обществ)
Г Краткосрочные финансовые вложения (займы, предоставленные на срок более 12 месяцев, собственные акции, выкупленные у акционеров, прочие краткосрочные вложения)
Д. Денежные средства (в кассах, на расчетных счетах, валютные счета, прочие денежные средства)
Е. Прочие оборотные активы
ПАССИВЫ
Капитал и резервы
А. Уставный капитал
Б. Резервный капитал
В. Фонд социальной сферы
Г. Целевые финансирование и поступления
Д. Нераспределенная прибыль прошлых лет
Е. Непокрытый убыток прошлых лет
Ж. Нераспределенная прибыль отчетного года
З. Непокрытый убыток отчетного года
Долгосрочные обязательства
А. Займы и кредиты (кредиты банков и займы с погашением более, чем через 12 месяцев)
Б. Прочие долгосрочные обязательства
Краткосрочные обязательства
А. Займы и кредиты с погашением до 12 месяцев
Б. Кредиторская задолженность (поставщикам и подрядчикам, дочерним и зависимым обществам, бюджету и внебюджетным фондам, по полученным авансам и пр. кредитам)
В. Задолженность учредителям по выплате доходов
Г. Доходы будущих периодов
Д. Резервы предстоящих расходов
Е. Прочие краткосрочные обязательства

Список литературы:

1. Абрамова Н.В. Налоговый учет. Москва: Издательство «Главбух», 2003 г.

2. Апель А., Гунько В., Соколов И. Обналичивание и оффшорный бизнес в схемах, Санкт-Петербург: Издательский дом «Питер», 2003 г.

3. Молочников Н.Р., Симонян Г.А. Культурологические аспекты генезиса российского предпринимательства. Современная культурология: предмет, методология и методика. Сборник научных трудов. - Краснодар: КГУКИ, 2003 г., с. 276-278.

4. Молочников Н.Р., Симонян Г.А. Генезис российского предпринимательства. Альтернативы

экономического роста в России. Матер. Междунар. семинара: В 2 кн. Кн. 2. Сочи - 2003 г., -Краснодар: Кубан. гос. ун-т., 2003 г., с. 110-112.

Сайбель Н.Ю., Рыбаков Г.И. Зарубежный опыт государственной поддержки малого предпринимательства. Альтернативы экономического роста в России. Матер. Междунар. семинара: В 2 кн. Кн. 2. Сочи - 2003 г., -Краснодар: Кубан. гос. ун-т., 2003 г., с. 125-126.

Становление и развитие системы непрерывного кооперативного образования в многонациональной республике (на примере Республики Коми).

Полтавская Г.П., Гагиева А.К.

В связи с переходом страны в рыночную экономику происходит реконструкция образования, пересмотр многих основополагающих принципов ее построения и деятельности. Идея непрерывного профессионального образования предопределяет постоянное творческое обновление, развитие и совершенствование личности.

По материалам ЮНЕСКО многие страны мира ищут и реализуют свои модели непрерывного образования. В развитых странах резко возросла сеть учебных заведений всех типов и уровней, число взрослых, обучающихся в различных образовательных учреждениях, превысило общее число школьников и студентов.

В настоящее время среднее профессиональное имеют 22% населения России. В экономике и социальной сфере России работает 21,6 млн. специалистов по средним профессиональным образованиям, что составляет 34% от общей численности занятых.

Система среднего профессионального образования включает 2713 государственных и муниципальных средних специальных средних специальных учебных заведений, в которых обучается 2,3 млн. студентов по 280 специальностям. Ежегодно, на протяжении последних 10 лет студентами средних специальных учебных заведений становится около 11% выпускников основных общеобразовательных школ и около 23% выпускников средних (полных) школ. Негосударственный сектор системы среднего профессионального образования включает 152 образовательных учреждения, в которых обучается более 25 тыс. студентов.

Высшее профессиональное образование России включает 1019 гражданских высших учебных заведений, в том числе: 562 государственных высших учебных заведения федерального ведения, 35 государственных высших учебных заведений подчинения субъектов Российской Федерации, 12 муниципальных вузов, 410 негосударственных вузов, из которых 205 имеют государственную аккредитацию.

Дополнительные возможности для реализации права граждан на образование обеспечиваются наличием 1540 филиалов высших учебных заведений, из которых 410 – это филиалы государственных вузов. Контингент студентов вызов всех форм собственности составляет около 4800 тыс человек.

В условиях социально-экономических реформ в нашей стране проблема непрерывного образования приобретает особую остроту и жизненную необходимость для многих молодых людей и общества в целом. В различных регионах страны идет активная работа по формированию системы непрерывного профессионального образования, которая уже сейчас дает положительные результаты, несмотря на финансовые, административные и социально-психологические трудности. Сравнение практических результатов профессионального образования России с другими странами показывает, что, несмотря на недостатки нашей системы образования, она достигла достаточно высокого уровня. К недостаткам системы относятся: нехватка профессиональной мобильности выпускников профессиональных образовательных учреждений, неприспособленность к требованиям рынка труда и проблемы качества выполняемых работ. Эти недостатки устраняются в системе непрерывного профессионального образования.

Удачным примером функционирования многоступенчатого профессионального образования: начального, среднего, высшего, является система кооперативного образования. Исключительность ее состоит в том, что она, с одной стороны, включает большое количество учебных заведений (3 университета, 65 техникумов, 5 профессионально-технических училищ), которые расположены в 60 регионах России, а с другой - отличается от других образовательных систем по своим целям, частным задачам и содержанию.

Непрерывное кооперативное образование ориентировано на: удовлетворение потребности предприятий, организаций потребительской кооперации в специалистах со средним и высшим образованием на реализацию социальной миссии потребительской кооперации и на экономическое развитие страны в целом и, в том числе, потребительской кооперации через диверсификацию образовательных услуг.

Созданная в Республике Коми многоступенчатая система кооперативного образования (Сыктывкарский кооперативный техникум – Сыктывкарский филиал Московского университета потребительской кооперации) успешно выполняет вышеназванные функции. Динамика подготовки специалистов на всех уровнях профессиональной подготовки, включая довузовскую, послевузовскую и дополнительное образование имеет положительные тенденции. Общее количество подготовленных профессионалов увеличилось за последние пять лет в два раза, объем предоставляемых услуг расширился, появились новые специальности и специализации. Для Республики Коми, которая является многонациональной республикой, подготовка кооператоров из числа коренной национальности (в нашем случае - коми) является актуальной задачей. Проживающие, в основном, в сельской местности (более 60% всего населения республики), в силу ряда причин, представители титульной нации не всегда могут получить образование в полном объеме, которое соответствовало бы сегодняшнему дню.

Кооперация Республики Коми, через созданные образовательные учреждения: техникум, вуз оказывают сельскому населению неоценимую социальную поддержку.