

Финансовая Жизнь

Возрождение
издания 1914 г.

Периодическое научно-практическое издание

№ 4, 2011 г.



Журнал

«Финансовая жизнь» — это периодическое научно-практическое издание для руководителей и специалистов коммерческих компаний, банков, преподавателей, аспирантов и студентов экономических факультетов и специальностей.

Целью журнала является объединение профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближение науки, образования и бизнеса.

РЕДКОЛЛЕГИЯ

Сегаль Е.М.,
к.э.н. (главный редактор)

Кириллова А.А.
(заместитель главного редактора)

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Якутин Ю.В.,
д.э.н., проф., заслуженный деятель науки РФ, президент Университета менеджмента и бизнес-администрирования (председатель)

Адамов Н.А.,
д.э.н., проф., зав. кафедрой «Финансовый менеджмент и налоговый консалтинг», Российский университет кооперации

Бариленко В.И.,
д.э.н., проф., зав. кафедрой «Экономический анализ» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Амутинов А.М.,
д.э.н., проф., заслуженный экономист Российской Федерации

Богатова Е.Р.,
к.э.н., ген. директор ЗАО «Русское золото»

Винслав Ю.Б.,
д.э.н., проф., гл. редактор журнала «Менеджмент и бизнес-администрирование»

Грязнова А.Г.,
д.э.н., проф., президент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, президент Гильдии финансистов

Дорофеева Н.А.,
д.э.н., проф. Российского университета кооперации

Козенкова Т.А.,
д.э.н., проф., заслуженный экономист Российской Федерации

Кривошей В.А.,
д.э.н., ректор Российского университета кооперации

Мельник М.В.,
д.э.н., проф., научный руководитель Межвузовского научно-методического центра Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

Морыженков В.А.,
д.э.н., проф., научный руководитель Международной бизнес-школы ГУУ Executive MBA LWB

Новиков Д.Т.,
д.э.н., проф., главный научный сотрудник Института ИТКОР

Осипенко Т.В.,
к.э.н., вице-президент ОАО «Всероссийский банк развития регионов»

Павлова Л.П.,
д.э.н., проф., директор Центра научных исследований и консультаций по налоговым проблемам Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации, заслуженный деятель науки Российской Федерации

Проценко О.Д.,
д.э.н., проф., проректор АНХ при Правительстве Российской Федерации, заслуженный экономист Российской Федерации

Рагимов Ф.И.,
д.э.н., проф., зам. генерального директора ОАО «МГТС»

Сарибекян В.Л.,
к.э.н., руководитель Практики налогового и правового консультирования Группы компаний «ЭНЕРДЖИ КОНСАЛТИНГ»

Суглобов А.Е.,
д.э.н., проф., заслуженный экономист Российской Федерации

Тетерятников К.С.,
к.ю.н., советник Президента ОАО «Банк ВТБ»

Чернышев В.Е.,
к.э.н., директор по финансовым вопросам ЗАО «Банк Русский Стандарт»

Щедров В.И.,
д.э.н., зам. генерального директора World Trade Center Moscow

Эльвартынова И.В.,
д.э.н., действительный член (академик) Международной академии менеджмента

Содержание 4-го номера журнала «Финансовая жизнь», 2011 г.

стр. 4—5 ЭКОНОМИКА стр. 26—35

Письмо редактора

Требования к статьям

УЧЕТ

стр. 6—25

Учет расходов, связанных с членством в саморегулируемых организациях

Козловская О.

В 2010 г. институт лицензирования строительной деятельности был заменен на саморегулирование бизнеса. Создание саморегулируемых организаций (СРО) позволяет повысить конкурентоспособность отрасли и экономики страны в целом. Автор статьи рассмотрены основные аспекты учета расходов, которые возникают в строительных организациях при вступлении в СРО.

Особенности бухгалтерского учета тары

Парасоцкая Н.

Золочевская Н.

Тара — один из видов материально-производственных запасов. От того, насколько правильно организована система синтетического и аналитического учета, зависит правильность ведения бухгалтерского и налогового учета. Автор статьи рассматривает основные особенности учета тары.

Планирование продаж фармацевтических производственных организаций

Горлов В.

Планирование продаж является основой системы планирования. От точности прогнозных показателей зависит достоверность всего процесса планирования и бюджетирования в организации. Автор статьи рассмотрел систему планирования продаж на примере фармацевтических производств.

Методы оптимизации затрат на обеспечение различных видов безопасности

Шеховцева Ю.

В статье произведен обзор существующих методов обоснования затрат на безопасность. Сделан вывод о том, что общим недостатком этих методов состоит в отсутствии процедуры согласования расходов на осуществление того или иного вида безопасности с расходами на прочие ее виды. Предложен критерий оптимального распределения расходов на обеспечение различных видов безопасности.

Финансовые отношения в рамках Закона 94-ФЗ

Брыкин И.

Для обеспечения государственных закупок был введен Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Автор статьи рассмотрел построение финансовых взаимоотношений в рамках реализации данного Закона, предложил пути их совершенствования.

Эволюция факторов и признаков инновационной активности организаций в современных условиях

Купреев В.

Большинство организаций не имеют опережающих индикаторов, с помощью которых они могли бы систематически производить оценку инноваций, что отрицательным образом сказывается на управлении ими. Автор статьи рассмотрены методические подходы к оценке инновационной активности организаций.

Возможности повышения эффективности проведения выездных налоговых проверок

Слободчиков Д.

Вопрос обоснованного выбора плательщиков налогов и сборов для осуществления выездных налоговых проверок становится все более важным на фоне несоблюдения законодательства по налогам и сборам. По мнению автора, необходимо разработать всеобщую системную методологию поиска и выбора налогоплательщиков для принятия решения о проведении выездных налоговых проверок, что принесет положительный эффект.

ФИНАНСЫ

стр. 36—47

Регулирование размера чистых активов — альтернативные подходы

Глушецкий А.

Анализируются связь чистых активов с изменением размера уставного капитала хозяйственного общества. Показывается неэффективность контроля стоимости чистых активов посредством их сопоставления с номинальным размером уставного капитала. Предлагается переход к прямому нормированию собственных средств в сферах повышенного риска (банковская, страховая, инвестиционная).

Финансовая устойчивость и конкурентоспособность: точки соприкосновения

*Еремин И.
Мельцас Е.*

Статья обосновывает актуальность и доказывает необходимость применения методов определения финансовой устойчивости в кризисные периоды развития экономики.

Финансовое оздоровление строительных организаций: содержание и основные подходы

Мусаликин А.

Строительство — важнейшая отрасль российской экономики. Но показатели 2010—2011 гг. свидетельствуют о снижении активности в этом секторе. Автор статьи рассмотрены подходы к финансовому оздоровлению строительных компаний.

БАНКИ

стр. 48—59

Система регулирования валютных курсов при региональной интеграции

Ковшова М.

В статье исследованы теоретические вопросы основных режимов валютных курсов в рамках региональной интеграции, дана характеристика фиксированного курса обмена, приспособляемого, ползучего, двойного и плавающего курсов. Так как разработка единой концепции валютной политики считается невозможной, то страны начинают интегрироваться на региональном уровне. Такая интеграция дает возможность и странам постсоветского пространства конкурировать на местном, а затем и на мировом уровне.

Методы оценки и анализ эффективности деятельности коммерческих банков в регионах

Баширов Р.

В статье рассмотрены методы оценки и анализ эффективности деятельности коммерческих банков в регионах. Выявлены факторы, влияющие на эффективность деятельности этих банков, представлен портрет эффективного регионального банка.

МАРКЕТИНГ

стр. 60—69

Разработка концепции формирования системы клиентоориентированных услуг в финансовой сфере

*Кузьмичева М.
Магадова С.*

Клиентоориентированность — важная составляющая программы лояльности бизнеса, которая позволяет оценить уровень маркетинговых взаимоотношений между компанией и ее клиентами. Автор статьи предложена концепция формирования клиентоориентированных услуг в финансовой сфере.

Развитие клиентоориентированного подхода в сфере финансовых услуг

Магадова С.

Знание системы управления качеством клиентоориентированных услуг позволяет вести бизнес более уверенно, с меньшими рисками. Автор статьи рассмотрены основы формирования системы управления качеством услуг в финансовой сфере.

КОНКУРС

стр. 70—87

Планово-рыночный механизм разрешения основных противоречий в финансово-промышленных группах

Антипина Е.

В статье рассматривается планово-рыночный механизм разрешения основных противоречий финансово-промышленной группы в условиях перехода к устойчивому развитию. Исходя из экономических интересов стейкхолдеров группы выделены четыре оси противоречий. Обозначены направления их конструктивного разрешения.

Особенности учёта расходов на НИОКР в условиях инновационного развития экономики Российской Федерации

Курзаева А.

Грибанова О.

Раскрыт порядок учёта расходов на НИОКР в 2012 году в бухгалтерском и налоговом учёте. Приведены правила налогообложения расходов на научные разработки. Отражены изменения бухгалтерской отчётности, связанные с инновационной деятельностью и модернизацией экономики.

Система статистических показателей формирования аграрного кластера региона для привлечения инвестиций

Демичев В.

Определены базовый и функциональный критерии формирования кластеров в аграрной экономике, показатели, их характеризующие, оценена величина показателей по регионам Центрального федерального округа, проведена группировка регионов по величине критериев.

СОБЫТИЯ

стр. 88—91

Уважаемые читатели!



Четвертый номер журнала выходит в предновогодний период. Желаю всем читателям и авторам нашего журнала крепкого здоровья, семейного благополучия, новых впечатлений, реализованных проектов и творческих успехов.

То, каким станет следующий год целиком и полностью зависит от Вас. Расширяйте горизонты, ищите новые идеи и реализуйте их на практике. Сегодня существует

ряд возможностей, главное вовремя ими воспользоваться. Посмотрите на специализированных сайтах информацию о проводимых конкурсах и предоставляемых грантах, поучаствуйте в совместных научных проектах и международных конференциях. Это придаст импульс Вашим научным разработкам, позволит завязать интересные знакомства и полезные контакты.

В этом номере журнала мы публикуем статьи первых победителей Конкурса журнала «Финансовая жизнь». Конкурс продолжается, поэтому если Вы тоже хотите увидеть свои материалы на страницах издания, то обратитесь на условия участия и присылайте статьи в редакцию. Также на страницах журнала Вы найдете информацию о конкурсах, которые проводятся Вольным Экономическим Обществом России совместно с партнерами.

Опыт проведения конкурсов показывает, что это уникальная возможность выявить молодые таланты, которые в будущем будут входить в элиту российских и международных ученых и практиков.

В следующем году редакция планирует провести несколько Конференций. Следите за нашими новостями на страницах издания, а также на сайте www.flife-online.ru

*С наилучшими
пожеланиями
в Новому году!*

*Главный редактор журнала
Евгения Сегаль*

Требования к статьям

1. Для оптимизации редакционно-издательской подготовки редакция принимает от авторов рукописи и сопутствующие им необходимые документы в следующей комплектации (все позиции обязательны):

1.1. Квитанция о подписке на журнал «Финансовая жизнь» на текущее или следующее полугодие (без подтверждения оформленной подписки материалы к рассмотрению не принимаются).

1.2. Отпечатанные (четкой качественной печатью на белой бумаге) два экземпляра рукописи, сшитые отдельно скрепкой. Объем статьи — 7—10 страниц (примерно 12 000—15

000 знаков с пробелами); научного сообщения — до 3 страниц (6000 знаков с пробелами). Требования к компьютерному набору: формат А4; кегль 12; шрифт Times New Roman; межстрочный интервал 1,5; нумерация страниц внизу по центру; поля: слева 30 мм, справа — 10 мм, от верхней и нижней строки текста до границы листа — 20 мм.

Распечатка рукописи должна быть подписана автором с указанием даты ее отправки.

1.3. Отпечатанные (четкой качественной печатью на белой бумаге) сведения об авторе: Ф.И.О. (полностью), ученая степень, научное звание,

должность, место работы, адрес электронной почты и телефон для связи (все параметры обязательны); название статьи и количество знаков с пробелами.

1.4. CD-диск с электронным вариантом рукописи в Word (файлу присваивается имя по фамилии автора с указанием количества знаков с пробелами, например: «Иванова 12779») и (отдельным файлом с именем в формате «Иванова») сведениями об авторе: Ф.И.О. (полностью), ученая степень, научное звание, должность, место работы, электронная почта, телефон для связи (все параметры обязательны). Статья на бумажном носителе должна полностью соответствовать рукописи на электронном носителе.

Объявлен XV юбилейный Всероссийский конкурс научных работ молодежи «Экономический рост России» среди научных сотрудников, аспирантов, соискателей научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений России; студентов и слушателей вузов; учащихся общеобразовательных и экономических школ, лицеев и колледжей России



В октябре 2011 года стартовал XV юбилейный Всероссийский конкурс научных работ молодежи «Экономический рост России».

Конкурс проводится Вольным экономическим обществом России при поддержке Института экономики РАН, Издательского дома «Экономическая газета», совместно с Финансовым университетом при Правительстве РФ.

Целью проведения конкурса является выявление и поддержка талантливых молодых людей, развитие их творческих способностей, научной инициативы в области прикладной и фундаментальной науки, оказание помощи молодым людям в их самореализации в обществе, повышение образовательного и интеллектуального уровня молодежи.

Участники Конкурса. Ежегодно в конкурсе принимают участие более 3000 человек практически из всех регионов РФ.

Опыт конкурса показал, что в процессе его проведения выявляются молодые таланты, которые смогут в будущем войти в элиту российских ученых и экономистов-практиков.

В состав оргкомитета Конкурса входят видные ученые-экономисты, руководители ведущих экономических ВУЗов России, государственные и общественные деятели.

Победители и призеры получают не только дипломы и денежные премии, но и возможность опубликовать свои научные работы в специальном томе «Трудов Вольного экономического общества России», который с 2003 г. по решению Президиума Высшей аттестационной комиссии (ВАК) включен в Перечень ведущих научных журналов и изданий, выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук.

При реализации проекта «XV юбилейный Всероссийский конкурс научных работ молодежи «Экономический рост России» используются средства государственной поддержки, выделенные в качестве гранта Фондом подготовки кадрового резерва «Государственный клуб» по итогам конкурса, проведенного в соответствии с распоряжением Президента Российской Федерации № 127-рп от 02.03.2011 года «Об обеспечении в 2011 году государственной поддержки некоммерческих неправительственных организаций, участвующих в развитии институтов гражданского общества».

**Подробная информация о конкурсе и условиях участия размещены на сайте: <http://www.veorus.ru>
Контакты: Вольное экономическое общество России, 125009, г. Москва, ул. Тверская, д. 22А,
тел. (495) 609-07-33, факс (495) 694-02-83. E-mail: nauka3@iuecon.org**

1.5. По предварительному согласованию с редакцией возможно предоставление рукописи в электронном виде на электронную почту.

2. Требования к статье:

2.1. Содержание статьи должно соответствовать профилю журнала.

2.2. Каждая статья должна начинаться:

- названием (полностью набрано заглавными буквами);

- УДК;

- инициалами и фамилией автора (авторов);

- местом работы автора (авторов);

- рабочим адресом автора/авторов (последовательность: название улицы, номер дома, название населенного пункта, название области/края, автономного округа, республики/ страны, почтовый индекс);

- краткой аннотацией содержания рукописи (3—4 строчки, не должны повторять название);

- списком ключевых слов (5—10).

Все — на русском языке.

2.3. Наличие пристатейных библиографических списков обязательно (не менее пяти источников).

2.4. В конце после раздела «Библиография» на английском языке (перевод выполняется автором рукописи) указываются:

- название статьи;

- инициалы и фамилия автора;

- место работы автора;

- полный рабочий адрес автора (с указанием почт. индекса);

- перевод русской аннотации;

- перевод ключевых слов.

2.5. Таблицы, иллюстрации, схемы, графики должны иметь заголовки и ссылки на них в тексте статьи.

3. Прочие положения.

3.1. Автор несет ответственность за точность приводимых в его рукописи сведений, цитат и правильность указания названий книг в списке литературы.

3.2. Рукописи, оформленные в нарушение настоящих требований, не рассматриваются и не возвращаются.

3.3. В случае отклонения рукописи решением редакционной коллегии (по результатам внутреннего рецензирования) автору направляется мотивированный отказ, отклоненные рукописи не возвращаются.

3.4. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Учет расходов, связанных с членством в саморегулируемых организациях

*Козловская О.,
бухгалтер ООО «Гласис»*

В 2010 г. институт лицензирования строительной деятельности был заменен на саморегулирование бизнеса. Создание саморегулируемых организаций (СРО) позволяет повысить конкурентоспособность отрасли и экономики страны в целом. Автором статьи рассмотрены основные аспекты учета расходов, которые возникают в строительных организациях при вступлении в СРО.

Ключевые слова: саморегулирование бизнеса, строительство, саморегулируемые организации.

Accounting of expenditures associated with membership in the self-regulatory organizations

*Kozlovskaya O.,
accountant of LLC «Glasis»*

*The Institute for the licensing of construction has been replaced by self-regulation of business in 2010. Creating a self-regulatory organizations (SROs) can improve the competitiveness of industry and economy as a whole. The author of the article describes the main aspects of the accounting costs that arise in building organizations when joining the SRO.
Keywords: self-regulation of business, construction, self-regulatory organizations.*

Keywords: self-regulation of business, construction, self-regulatory organizations.

Участие в СРО

В условиях развития и модернизации экономики одним из приоритетных направлений деятельности государства является сокращение функций государственного управления и передача этих функций субъектам предпринимательства. Саморегулирование (СРО) бизнеса является конкурентоспособным механизмом развития экономики страны.

Так, с 1 января 2010 года в сфере строительства введена система саморегулирования, заменившая систему лицензирования. Для осуществления профессиональной деятельности, в составе СРО должно находиться не менее ста участников — членов саморегулируемой организации. На основе нормативного законодательства

саморегулируемая организация разрабатывает и утверждает стандарты, правила профессиональной деятельности, в соответствии с которыми выдаются свидетельства о допуске к определенным видам работ, влияющим на безопасность объектов капитального строительства. Данные виды работ предусмотрены Приказом Министерства регионального развития РФ от 30.12.2009 № 624 «Об утверждении Перечня видов работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства». Требования к осуществлению профессиональной деятельности обязательны для выполнения всеми членами СРО.

Таким образом, если организация осуществляет работы, требующие наличия свидетельства о допуске к видам работ, она обязана вступить в СРО.

Для обеспечения имущественной ответственности, как одна из гарантий добросовестного поведения членов саморегулируемой организации перед потребителями произведенных работ или услуг, формируется компенсационный фонд.

Компенсационный фонд саморегулируемой организации создается и функционирует в соответствии с законодательством Российской Федерации и является обязательным элементом СРО. Размер компенсационного фонда СРО в денежном выражении определяется внутренней документацией СРО (учредительными документами, правилами и стандартами) и не может быть меньше установленных законодательством размеров. Минимальные требования к компенсационному фонду саморегулируемой организации варьируются в зависимости от вида профессиональной и предпринимательской деятельности членов (участников) саморегулируемой организации. Так, в области строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства, компенсационный фонд СРО на каждого члена СРО формируется в размере не менее 1 млн. рублей, а в случае, если СРО предусматривает требование обязательного страхования членов (страхование гражданской ответственности перед третьими лицами членов СРО), размер взноса в компенсационный фонд может быть уменьшен с 1 млн. рублей до 300 тыс. рублей. Саморегулируемая организация в пределах средств компенсационного фонда несет субсидиарную ответственность по обязательствам своих членов, возникшим вследствие причинения вреда, который наступил в результате недостатков работ.

Размеры и порядок уплаты вступительных и регулярных членских взносов устанавливаются общим собранием членов саморегулируемой организации. Участнику, прекратившему членство в СРО, рассматриваемые взносы не возвращаются.

Бухгалтерский учет

Учитывая вышеизложенное, расходы, связанные с получением свидетельства о допуске к видам работ, являются обязательными для профессиональной деятельности организации — выполнения строительно-монтажных работ, в том числе общестроительных, работ по ремонту зданий и сооружений, пусконаладочных работ, и, в соответствии с п. 5 ПБУ 10/99 «Расходы организации» являются расходами по обычным видам деятельности. А потому такие расходы участвуют в формировании себестоимости строительных работ в соответствии с п. 9 ПБУ 10/99. Данные расходы в бухгалтерском учете признаются с учетом связи между произведенными расходами и поступлениями (принцип соответствия доходов и расходов) (п. 18 и 19 ПБУ 10/99), и включаются в состав расходов будущих периодов (счет 97 «Расходы будущих периодов»).

Членские взносы платятся раз в квартал (в месяц, в год) и могут быть списаны в том периоде, в котором они уплачены.

Вступительный взнос и взнос в компенсационный фонд саморегулируемой организации списываются равными долями на затраты организации в течение срока, на который получен допуск. Но так как срок членства в СРО не ограничен, организация может самостоятельно определить, в течение, какого срока признавать стоимость первоначального взноса и взноса в компенсационный фонд в расходах.

В соответствии с п. 65 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ (утвержденного Приказом Минфина России от 29.07.1998 № 34н) затраты, произведенные организацией в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам, отражаются в бухгалтерском балансе отдельной статьей как расходы будущих периодов и подлежат списанию в порядке, устанавливаемом организацией (равномерно, пропорционально объему продукции и др.), в течение периода, к которому они относятся.

Период и порядок признания взносов в расходах должен быть закреплен в учетной политике организации.

В соответствии с Инструкцией Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций (утвержденного Приказом от 31.10.2000 г № 94н) в третьем разделе «Затраты на производство» сказано, что формирование информации о расходах по обычным видам деятельности ведется либо на счетах 20-29, либо на счетах 20-39. По нашему мнению, расходы на уплату взносов могут быть отражены на счете 26 «Общехозяйственные расходы», предназначенном для обобщения информации о расходах для нужд управления, не связанных непосредственно с производственным процессом. Порядок учета таких расходов определяется организацией самостоятельно.

Пример

Строительная организация применяет общую систему налогообложения. При вступлении в саморегулируемую организацию уплачены следующие взносы:

— вступительный взнос — 100 000 рублей (согласно Положению данной СРО);

— взнос в компенсационный фонд — 300 000 рублей (минимальный взнос);

— страхование гражданской ответственности за причинение вреда вследствие недостатков работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства — страховая премия 50 000 рублей;

— членские взносы — 100 000 рублей (организация, документально подтвердила, что выручка по строительно-монтажным работам за предыдущий год менее 100 000 000 рублей, поэтому размер членского взноса составляет 100 000 рублей). Уплачивается один раз в год согласно Положению данного СРО.

Данные расходы в регистрах бухгалтерского учета отражаются проводками:

1) Дебет 60 Кредит 51 — 100 000

вступительный взнос участника СРО

Дебет 97 Кредит 60 — 100 000

принят к учету вступительный взнос участника СРО

Дебет 91 Кредит 97 — 75 000

учтен в прочие расходы за 9 месяцев вступительный взнос участника СРО

Дебет 91 Кредит 97 — 25 000

учтен в прочие расходы за IV квартал вступительный взнос участника СРО

2) Дебет 60 Кредит 51 — 300 000

взнос участника в компенсационный фонд СРО

Дебет 97 Кредит 60 — 300 000

принят к учету взнос участника в компенсационный фонд СРО

Дебет 91.2 Кредит 97 — 150 000

учтен в прочие расходы за первое полугодие взнос участника в компенсационный фонд СРО

Дебет 91.2 Кредит 97 — 150 000

учтен в прочие расходы за второе полугодие взнос участника в компенсационный фонд СРО

3) Дебет 60 Кредит 51 — 100 000

ежегодный членский взнос участника СРО

Дебет 26 Кредит 60 — 100 000

учтен в затраты ежегодный членский взнос участника СРО

4) Дебет 60 Кредит 51 — 50 000

оплата страховой премии по страхованию гражданской ответственности

Дебет 97 Кредит 60 — 50 000

оказание услуг страховой компанией по страхованию гражданской ответственности

Расходы для целей налогообложения прибыли

Организации, являющиеся членами саморегулируемой организации, обязаны письменно сообщить в налоговый орган по месту нахождения организации обо всех случаях участия в российских и иностранных организациях, в том числе и саморегулируемой, в срок, не позднее одного месяца со дня начала такого участия. Это указано в пп. 2 п. 2 статьи 23 НК РФ. Форма сообщения об участии в российских и иностранных организациях утверждена приказом ФНС РФ от 21.04.2009 № ММ-7-6-1/252@ (Форма № С-09-2 Приложения № 2 к приказу).

В соответствии с пп. 29 п. 1 ст. 264 НК РФ к прочим расходам, связанным с производством и реализацией, относятся расходы налогоплательщика в виде взносов, вкладов и иных обязательных платежей, уплачиваемых некоммерческим организациям, если уплата таких взносов является условием для осуществления деятельности налогоплательщиками — плательщиками таких взносов. Таким образом, вступительный взнос, взнос в компенсационный фонд, а также регулярные членские взносы организация может включить в состав прочих расходов для исчисления налога на прибыль. Аналогичный вывод содержится в письмах Минфина России (от 09.10.2009 № 03-03-07/25, от 16.04.2009 № 03-03-06/1/254, от 02.04.2009 № 03-03-06/1/213, от 26.03.2009 № 03-03-06/4/22, от 26.03.2009 № 03-03-05/52).

При отражении в налоговом учете расходов на уплату разовых взносов, а также ежегодных регулярных взносов, необходимо учитывать положения п. 1 ст. 272 НК РФ,

согласно которому расходы признаются таковыми в том отчетном (налоговом) периоде, к которому они относятся, независимо от времени фактической выплаты денежных средств и (или) иной формы их оплаты и определяются с учетом положений ст.ст. 318-320 НК РФ (письмо УФНС России по г. Москве от 12.08.2009 N 16-15/083054@). То есть, учитывая, что вступительный взнос и взнос в компенсационный фонд СРО уплачиваются один раз за весь период членства организации в СРО, а членский взнос — один раз в квартал (месяц, год), то такие взносы должны относиться в расходы в том периоде, к которому они относятся.

Однако следует отметить, что, по мнению Минфина России, п. 1 ст. 272 НК РФ применяется только к расходам, «осуществленным в рамках гражданско-правовых договоров. В отношении расходов, понесенных по иным основаниям (например, государственная пошлина за выдачу лицензии или другое), положения указанного пункта не применяются» (письмо Минфина России от 15.10.2008 N 03-03-05/132). То есть, учитывая указанное мнение Минфина России, можно прийти к выводу, что затраты на уплату взносов в СРО признаются прочими расходами по мере их уплаты (пп. 3 п. 7 ст. 272 НК РФ).

Что касается вступительного взноса и взноса в компенсационный фонд, уплачиваемых единожды, необходимо учесть, что свидетельство о допуске к видам работ выдается без ограничения срока его действия (ч. 9 ст. 55.8 ГрК РФ). При этом действующее законодательство не содержит также ограничений срока членства в СРО. То есть свидетельство, с получением которого связана уплата таких взносов, выдается на неограниченный срок.

Из всего сказанного следует, что организация вправе самостоятельно установить период и порядок принятия к учету расходов на уплату вступительного взноса и взноса в компенсационный фонд в СРО. Расходы могут быть приняты к учету в целях налогообложения равномерными частями в течение установленного организацией срока. Главное — такой срок должен быть обоснованным (письмо Минфина России от 15.10.2008 № 03-03-05/132). При этом метод и срок списания таких расходов организация должна утвердить в своей учетной политике для целей налогообложения.

Плательщики, применяющие упрощенную систему налогообложения с объектом налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов», с 1 января 2011 г. также могут учитывать в расходах вступительные, членские и целевые взносы, уплачиваемые саморегулируемой организации (новый пп. 32.1 п. 1 ст. 346.16 НК РФ).

Ранее такого права у налогоплательщиков упрощенной системы налогообложения не было. Минфин России разъяснял, что в п. 1 ст. 346.16 НК РФ определен закрытый перечень расходов, учитываемых при применении УСН. Поскольку взносы в саморегулируемую организацию в нем не значились, то и учитывать их было нельзя.

Расходы на страхование гражданской ответственности

Согласно п. 6 ст. 270 НК РФ при определении налоговой базы не учитываются, в частности, расходы в виде взносов на добровольное страхование, кроме взносов, указанных в ст. 255, 263, 291 НК РФ.

В свою очередь, п. 1 ст. 263 НК РФ определено, что в расходы организации на страхование включаются страховые взносы по всем видам обязательного страхования, а также по поименованным в данном пункте видам добровольного страхования. Данный перечень носит открытый характер. Так, подп. 10 п. 1 ст. 263 НК РФ устанавливает, что в целях налогообложения прибыли учитываются расходы на непоименованные в предыдущих подпунктах виды добровольного имущественного страхования, если в соответствии с законодательством РФ такое страхование является налогоплательщиком своей деятельности. Подпункт 3 части 12 ст. 55.5 ГК РФ предусматривает, что правилами саморегулирования могут устанавливаться требования о страховании членами СРО гражданской ответственности, которая может наступить в случае причинения вреда вследствие недостатков работ.

Таким образом, как следует из указанных выше норм, страхование гражданской ответственности за причинение вреда вследствие недостатков работ является одним

из условий членства организации в саморегулируемой организации, что, в свою очередь, является условием для получения свидетельства, а значит, и осуществления деятельности в сфере строительства.

На основании изложенного считаем, что организация вправе учесть расходы в виде страховой премии в целях налогообложения прибыли на основании подпункта 10 пункта 1 статьи 263 НК РФ. Включаются такие расходы в состав прочих расходов в размере фактических затрат (п. 3 ст. 263 НК РФ). Указанные расходы признаются в порядке, предусмотренном п. 6 ст. 272 НК РФ.

Литература

1. Письмо Минфина России от 17.07.2009 № 03-02-07/1-369
2. www.garant.ru
3. *Ткач О.* Взносы в СРО: бухгалтерский и налоговый учет // <http://www.audit-it.ru/articles/account/otrasl/a87/202570.html>



45 лет в области консалтинга и науки
Институт исследования товародвижения
и конъюнктуры оптового рынка

ИНСТИТУТ ИТКОР –

это один из ведущих в России консалтинговых центров в области логистики, маркетинга и финансов

Программы профессиональной переподготовки:

- Менеджмент
- Финансы, денежное обращение и кредит
- Бухгалтерский учет, анализ и аудит. Налогообложение
- Международный менеджмент
- Маркетинг с элементами логистики
- Менеджер строительных и проектных организаций
- Система менеджмента качества организации
- Организация и управление в ЖКХ в условиях модернизации экономики



Программы повышения квалификации:

- Логистика
- Маркетинг и логистика товародвижения в оптовом распределении продовольствия
- Международные стандарты финансовой отчетности
- Бухгалтерский и налоговый учет коммерческих организаций
- Бухгалтерский учет для начинающих
- Основы оптовой продовольственной торговли
- Качество и безопасность пищевых продуктов

Семинары:

- Логистический персонал – подбор, мотивация и оценка эффективности
- Международные перевозки
- Сокращение транспортно-логистических затрат как фактор повышения эффективности бизнеса
- Таможенные процедуры при транспортировке товара
- Управление закупками и запасами как инструмент сокращения издержек компании
- Практическая подготовка к проведению внешнеторговой сделки
- ВЭД и таможенное оформление – нововведения 2010–2011 годов

Подробная информация об этих и других программах на сайте www.itkor.ru

Занятия осуществляют преподаватели ведущих экономических вузов России: Государственный университет управления, Финансовый университет при Правительстве РФ, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Всероссийский заочный финансово-экономический институт, а также высококвалифицированные бизнес-тренеры – ведущие сотрудники крупнейших российских компаний

Заявки на обучение принимаются по телефонам: 8(499) 152-86-98,
8(499) 152-72-33 или по электронной почте: seminar@ilimnou.ru

Особенности бухгалтерского учета тары

Парасоцкая Н.,

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учёта Финансового университета при Правительстве РФ

Золочевская Н.,

студентка учётного факультета Финансового университета при Правительстве РФ

Тара — один из видов материально-производственных запасов. От того, насколько правильно организована система синтетического и аналитического учета, зависит правильность ведения бухгалтерского и налогового учета. Автор статьи рассматривает основные особенности учета тары.

Ключевые слова: учет тары, бухгалтерский учет, налоговый учет.

Features of accounting package

Parasotskaya N.,

Ph.D., assistant professor of «Accounting» Financial University attached to the Russian Government

Zolochevskaya N.,

student of Finance University attached to the Government of Russian Federation

Packaging — a type of material — industrial stocks. On how proper system of synthetic and analytical accounting, accuracy depends on accounting and tax accounting. The author discusses the main features of accounting packages.

Keywords: accounting packages, accounting, tax accounting.

В условиях постоянно меняющихся нормативно-правовых актов в области бухгалтерского учета и налогообложения одной из проблем, возникающих у бухгалтеров организаций, является отражение в учете операций с тарой. Особенно данная ситуация усугубляется, если письменный договор с поставщиком отсутствует и условие об обязательном возврате тары не очевидно. Это приводит к возникновению ошибок, зачастую связанных и с налоговыми последствиями.

Тара — один из видов материально-производственных запасов, для которого предусмотрена многоуровневая классификация, влияющая на порядок бухгалтерского учета. Именно поэтому важно правильно организовать систему синтетического и аналитического учета тары на предприятии, учитывая требования нормативных актов в сфере бухгалтерского учета и налогообложения и рассмотреть особенности бухгалтерского учета тары.

Синтетический учет тары

Наличие и движение всех видов тары (кроме используемой как хозяйственный инвентарь), а также материалов и деталей, предназначенных для изготовления тары и ее ремонта, учитывается:

— на счете 10 «Материалы», субсчет 4 «Тара и тарные материалы» — всеми организациями, кроме торговых и занимающихся общественным питанием;

— на счете 41 «Товары», субсчет «Тара под товаром и порожня» — организациями, занимающимися торговой деятельностью и общественным питанием¹.

Тара, используемая для осуществления технологического процесса производства — технологическая тара и для хозяйственных нужд, т. е. используемая как

¹ Пункт 166 Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утвержденных Приказом Минфина РФ от 28.12.2001 № 119н.

производственный и хозяйственный инвентарь, учитывается в зависимости от срока службы на счете 01 «Основные средства» или на счете 10 «Материалы», субсчет 10-4 «Тара и тарные материалы».

Учет тары у поставщика продукции

Стоимость тары (как правило, одноразовой), входящая в продажную цену упакованной в нее продукции, относится с кредита счета 10 «Материалы»

— в дебет счета 20 «Основное производство», т. е. включается в производственную себестоимость продукции, если упаковка продукции в тару осуществляется в производственных подразделениях организации;

— в дебет счета 44 «Расходы на продажу», если упаковка продукции в тару осуществляется после ее сдачи на склад готовой продукции.

Один и тот же физический объект (вид тары) может многократно проходить от поставщика к покупателю и обратно. Поэтому использование счетов продаж (счет 90) и расчетов с покупателями и заказчиками (счет 62) привело бы к необоснованному завышению объемов выручки. Поставщик продукции расходы по ремонту возвратной (залоговой) тары, полученной от покупателя, учитывает на соответствующих счетах учета затрат на производство (расходов на продажу) и списывает их с указанных счетов в дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы» в качестве операционных расходов.

Учет тары у покупателя продукции

Тара, поступившая от поставщиков вместе с продукцией (товаром), у покупателя учитывается с принятием к учету поставленной продукции. При этом возможны три варианта.

1. Если тара поставщику оплачена (подлежит оплате) отдельно, т. е. сверх стоимости упакованной в нее продукции, тара принимается к учету по цене, указанной в договоре.

2. Если тара поставщику отдельно не оплачивается, т. е. включается в цену продукции (товара), но может использоваться в организации-покупателе или быть продана, она приходится по рыночной цене.

3. Если иное не установлено договором поставки, покупатель (получатель) обязан вернуть многооборотную тару, в которой поступил товар. Возвращенная (отгруженная) поставщику тара на основании предъявленного к оплате счета (расчетного документа) списывается по ценам, предусмотренным в договоре.

Операции с тарой, обращающейся по залоговым ценам

Многооборотная тара, как покупная, так и собственного изготовления, на которую в соответствии с условиями договора установлены суммы залога цены (залоговая тара), учитывается по сумме залога (залоговым ценам). Залоговая тара является возвратной. При отгрузке продукции (товаров) в таре, учтенной по залоговым ценам, стоимость тары отражается в расчетных документах (счет, платежное требование, платежное требование-поручение и т.д.) отдельно по залоговым ценам и оплачивается покупателем сверх стоимости затаренной в нее продукции (товаров).

Покупатель учитывает полученную тару по залоговым ценам на счете 10 «Материалы», субсчет 10-4 «Тара и тарные материалы» или счете 41 «Товары», субсчет 41-3 «Тара под товаром и порожня». При возврате залоговой тары поставщику в исправном состоянии, покупателю возмещается ее стоимость по залоговым ценам.

Расходы покупателя по очистке, промывке и ремонту указанной тары, как выполненные собственными силами, так и удержанные поставщиком за выполнение этих работ (в суммах, признанных покупателем), относятся покупателем на транспортно-заготовительные расходы. Поставщик (товарополучатель) стоимость возвращенной тары учитывает по залоговым ценам. Расходы по очистке, промывке и ремонту тары, не подлежащие возмещению покупателем, списываются поставщиком на затраты на производство (расходы на продажу). В случае невозвращения покупателем поставщику залоговой тары сумма залога на тару не возвращается. Поставщик относит указанную сумму залога на финансовые результаты в составе прочих доходов. Условиями договора (поставки, купли-продажи и др.) могут предусматриваться дополнительные санкции за невыполнение обязательств по возврату залоговой тары.

Учет тары-оборудования

Тара-оборудование — это вид тары, предназначенной для хранения, транспортировки и продажи из него товаров. Тара-оборудование, являющаяся многооборотной тарой, право собственности на которую принадлежит организации-поставщику товаров, учитывается им на балансе и подлежит обязательному возврату покупателями поставщикам. У организации-собственника тара-оборудование (как покупная, так и собственного изготовления) учитывается на счете 10 «Материалы», субсчет 4 «Тара и тарные материалы». Тара-оборудование, относящаяся по правилам бухгалтерского учета к внеоборотным активам, учитывается на счете 01 «Основные средства». При поставке товаров с тарой-оборудованием стоимость такой тары в стоимость товара не включается и в расчетных документах показывается отдельной строкой. Поставщик, являющийся собственником тары-оборудования, осуществляет контроль за ее техническим состоянием, несет следующие расходы, относимые на издержки производства (обращения):

— амортизационные отчисления по таре-оборудованию, учтенные на счете 01 «Основные средства»;

— расходы по всем видам ремонтов тары-оборудования и ее санитарной обработке.

В случае если транспортные расходы по возврату тары-оборудования несет поставщик согласно условиям договора (условиям поставки), указанные затраты относятся им в дебет счета 44 «Расходы на продажу». Если эти расходы несет покупатель (отправитель тары-оборудования), данные расходы включаются в состав транспортно-заготовительных расходов, связанных с приобретением запасов, поступивших в указанной таре.

Покупатели (получатели) товаров обычно возмещают поставщику (собственнику тары-оборудования) расходы, связанные с амортизацией, ремонтом

тары-оборудования и другие расходы в размерах, определенных в соответствующих договорах поставки (купли-продажи и др.). Указанные расходы покупатель товара (плательщик) относит на транспортно-заготовительные расходы.

Поставщик (собственник тары-оборудования) полученные от покупателя суммы относит на счет учета финансовых результатов.²

Аналитический учет тары

При наличии в организации значительной номенклатуры и высокой скорости оборачиваемости тары и (или) тарных материалов разрешается вести синтетический и аналитический учет тары в учетных ценах с последующим списанием возникающих отклонений от фактической себестоимости в дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы» с кредита счетов 23 «Вспомогательные производства» (при ее изготовлении) или 60, 76 при ее приобретении у сторонних организаций. Аналитический учет движения тары ведется бухгалтерией в количественном и денежном выражении по складам, цехам, производственным участкам и другим местам хранения, по материально ответственным лицам, видам и группам тары, а также по ее назначению.³

Аналитический учет возвратной тары ведется на карточках количественно-суммового учета материальных ценностей (ф. 0504041), утвержденных Приказом № 123н⁴. Тару учитывают в местах ее хранения и в бухгалтерии предприятия. Материально ответственным лицам для сохранности тары необходимо вести ее учет в Книге учета материальных ценностей в разрезе наименования, сорта и количества (ф. 0504042) (Приказ № 123н).

В торговом предприятии должен быть предусмотрен раздельный учет тары, которая:

- оприходована на основании товаросопроводительных документов поставщиков;
- не включена в товаросопроводительные документы поставщика, а оприходована с составлением акта и оценкой торговым предприятием;
- относится к основным средствам.

В аналитическом учете находит отражение внутреннее перемещение тары между отдельными подразделениями торгового предприятия (отдельными секциями склада, различными складами, складом и торговыми помещениями, для организации выездной торговли).⁵

Налоговый учет тары

В соответствии с п. 1 ст. 485 и п. 1 ст. 424 ГК РФ стоимость тары включается в общую цену договора. Следовательно, расценивать тару как безвозмездно полученную нельзя, так как она оплачена в цене товара и у организации-покупателя какая-либо экономическая выгода отсутствует. Поэтому на стоимость тары

налогооблагаемый доход не увеличивается. Согласно п. 3 ст. 254 НК РФ стоимость возвратной тары исключается из состава материальных расходов, поэтому в счетах, платежных требованиях и других расчетных документах ее рекомендуется выделять отдельной строкой. Если на продукцию все-таки выставлена цена с учетом возвратной тары, расходы следует уменьшить на ту стоимость, которую она могла бы иметь в случае дальнейшего использования или реализации. Таким образом, при исчислении налоговой базы по налогу на прибыль стоимость невозвратной тары включается в состав внереализационных расходов, не связанных с производством и реализацией, по цене ее приобретения в случае признания таких затрат обоснованными и документально подтвержденными. Стоимость возвратной тары исключается из общей суммы внереализационных расходов по цене ее возможного использования или реализации. Учреждение может учесть затраты на тару при расчете налога на прибыль, однако это возможно в том случае, если тара невозвратная. Стоимость тары относится к материальным расходам, поэтому ее отражают после списания в производство⁶. Для целей налогового учета стоимость списанной вследствие негодности тары включается в состав внереализационных расходов учреждения⁷. Принимая во внимание, что нормы естественной убыли установлены не на все виды тары (в основном на стеклянную тару во время перевозки), следует разработать нормы убыли на тару самостоятельно и утвердить их приказом руководителя.

Налоговый учет тары при реализации товаров

Налогообложение тары однократного использования и многооборотной тары, в том числе обращающейся по залоговым ценам имеет свои особенности, как у организации, выступающей в роли тародатчика, так и у организации, принимающей товары вместе с тарой. В Налоговом кодексе таре уделено мало внимания, поэтому будем опираться на общие правила налогообложения, разъяснения уполномоченных органов и решения судебных инстанций.

Налог на прибыль

Тара в налоговом учете в зависимости от стоимости и срока использования может учитываться как материальные запасы и как амортизируемое имущество. Тара однократного использования относится к текущим материальным расходам как поставщика, так и покупателя, поскольку срок ее использования не позволяет отнести ее к амортизируемому имуществу. Кроме этого, такая тара обычно используется вместе с затаренным в нее товаром, который с позиции налогового учета является одним из видов материальных запасов. Поэтому, даже если тара будет формировать стоимость активов, она войдет в состав текущих материальных расходов. Исключение составляет случай, когда тара однократного использования применяется для затаривания основных средств и может быть включена в фактические расходы по приобретению внеоборотных активов.

² Ширококов В.Г. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие/ В.Г. Ширококов, З.М. Грибанова, А.А. Грибанов. — 2-е изд., стер. — М.: КНО-РУС, 2010. — С. 234 — 240.

³ Пункт 16 «Основных положений по учету тары на предприятиях, производственных объединениях и организациях». Утверждены Минфином СССР 30 сентября 1985 г. № 166 по согласованию с Госкомцен СССР и ЦСУ СССР.

⁴ Приказ Минфина России от 23.09.2005 № 123н «Об утверждении форм регистров бюджетного учета».

⁵ Николаева Г.А. Бухгалтерский учет в торговле. — М.: А-Приор, 2009. — С. 80.

⁶ Подпункт 5 п. 1 ст. 346.16 и пп. 1 п. 2 ст. 346.17 НК РФ.

⁷ Подпункт 12 п. 1 ст. 265 НК РФ.

Тара многократного использования предназначена для длительного использования, для неоднократного затаривания товаров в течение продолжительного времени. По стоимости (свыше 20 тыс. руб.) и сроку своего использования (более года) такая тара может включаться в состав амортизируемого имущества. Сказанное подтверждает Классификация основных средств⁸, включаемых в амортизационные группы. В ней в пятой амортизационной группе поименована тара функциональная для предприятий торговли как инвентарь производственный и хозяйственный. Такая тара отражается в налоговом учете как амортизируемое имущество, срок полезного использования которого может составлять от семи до десяти лет, что прописывается в отдельном документе, устанавливающем сроки использования всех объектов ОС.

Поставщик — собственник тары (амортизируемого имущества) осуществляет контроль за ее техническим состоянием, несет расходы в виде амортизационных отчислений, затраты на ремонт и по санитарной обработке. Названные затраты поставщик тары и товаров включает в издержки обращения, являющиеся текущими расходами налогового периода⁹. В договорах поставки может быть предусмотрено, что покупатели (получатели) товаров возмещают поставщику (собственнику тары) определенную часть расходов, связанных с амортизацией, ремонтом тары — амортизируемого имущества.

В таком случае поставщик учитывает в уменьшение налоговой базы только невозмещаемую часть расходов, связанных с содержанием многооборотной тары. То, что возмещено покупателем, либо не учитывается при расчете налога, либо компенсируется перечисленными средствами, включаемыми в состав доходов тародатчика. Как показывает практика, не любая многооборотная тара является дорогостоящей. Если ее стоимость менее установленного п. 1 ст. 256 НК РФ порогового значения, то она в налоговом учете отражается в составе материальных запасов, несмотря на то что срок ее полезного использования может составлять более года. Тара отражается в составе материальных запасов, порядок которого различается у продавца и покупателя товаров, а также зависит от того, однократный или многократный оборот под товарами совершает тара.

Важно отметить, что для целей применения гл. 25 НК РФ отнесение тары к возвратной или невозвратной определяется условиями договора (контракта) на приобретение материально-производственных запасов. Если воспринимать данную норму буквально, может сложиться впечатление, что фактическое использование тары не играет роли в вопросе налогообложения. Но на самом деле это не так, поскольку расходы в налоговом учете должны быть документально подтверждены, причем не только договорами, но и документами, оформляемыми на все операции с имуществом. Поэтому если тара используется иначе, чем прописано в договоре (например, многооборотная тара не возвращена поставщику), участники сделки могут столкнуться с неприятными налоговыми

последствиями. Тара однократного использования. В пп. 2 п. 1 ст. 254 НК РФ в составе материальных расходов поименованы затраты на приобретение материалов, используемых для упаковки и иной подготовки произведенных и (или) реализуемых товаров (включая предпродажную подготовку). В то же время в гл. 25 НК РФ есть пп. 12 п. 1 ст. 265, в котором говорится, что операции с тарой относятся к внереализационным расходам, если иное не предусмотрено положениями п. 3 ст. 254 НК РФ. Пункт 3 ст. 254 НК РФ больше касается многооборотной тары и получателя товаров и не регулирует налогообложение поставщика товаров, которому ближе пп. 2 п. 1 ст. 254 НК РФ (в нем тара может рассматриваться как вид материальных запасов, предназначенный для затаривания (упаковки) товаров).

По сути, тара приобретает поставщиком, чтобы затарить в нее товар и продать, значит, данные расходы связаны с основной деятельностью торговой организации. Раз так, невозвратную тару у поставщика правильнее учитывать в составе материальных, а не внереализационных расходов. То есть поставщику, закупающему тару для затаривания товаров, следует руководствоваться правилами налогового учета, установленными для материальных расходов.

Оценивается тара однократного использования по правилам п. 2 ст. 254 НК РФ, исходя из цен приобретения и других затрат, связанных с ее покупкой, без учета НДС, при условии что тара используется в облагаемых НДС операциях. Стоимость безвозвратной тары списывается в расходы на дату ее передачи в эксплуатацию (для затаривания товаров)¹⁰. При этом для торговой организации возможны два варианта: она включает стоимость тары в стоимость реализуемых и затаренных в нее товаров или стоимость тары относится на издержки обращения (в зависимости от принятого организацией способа формирования стоимости товаров согласно ст. 320 НК РФ). Последний вариант выгоднее с позиции налогообложения, позволяя списать в уменьшение налога расходы по таре как косвенные независимо от того, когда будет реализован товар и прямые расходы в размере его стоимости будут учтены в расчете налога. Организация также может формировать стоимость товаров с учетом невозвратной тары. Это является лишним подтверждением того, что, если тара приобретает поставщиком для затаривания товара, ее следует отражать как материальные, а не внереализационные расходы.

У покупателя товаров тара однократного использования может отдельно не выделяться и учитываться в стоимости приобретенных в ней товаров. Кроме того, если тара выделена в счете отдельно, покупатель все равно должен включать ее в стоимость приобретаемых вместе с ней товаров. Такой вывод следует из п. 3 ст. 254 НК РФ, в котором четко сказано, что стоимость невозвратной тары и упаковки, принятых от поставщика с материально-производственными запасами, включается в сумму расходов на их приобретение, и у покупателя нет вариантов учитывать тару иным образом. При этом в бухгалтерском

⁸ Утверждена Постановлением Правительства РФ от 01.01.2002 № 1.

⁹ Статья 320 НК РФ.

¹⁰ Пункт 2 ст. 272 НК РФ.

учете, если стоимость тары однократного использования оплачивается отдельно, такая тара учитывается как отдельный объект МПЗ, который списывается по мере передачи в эксплуатацию. Между бухгалтерским учетом и налогообложением могут возникнуть временные разницы, если тара как отдельный объект МПЗ в учете будет списана раньше, чем товар с учтенной в нем стоимостью тары для целей налогообложения.

Разница будет вычитаеваемой, формирующей отложенный налоговый актив:

Д-т сч. 09 «Отложенные налоговые активы»

К-т сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам».

Многооборотная тара. Если стоимость возвратной тары, принятой от поставщика с МПЗ, включена в цену этих ценностей, из общей суммы расходов на их приобретение исключается стоимость данной тары.¹¹ Следует учитывать, что указанная норма регулирует вопросы учета стоимости тары в целях налогообложения прибыли у (покупателя) тарополучателя, а не у его таросдатчика (поставщика). Приобретенная последним многооборотная тара используется в текущей деятельности, поэтому расходы на ее приобретение относятся к материальным затратам, связанным с производством и реализацией¹² В налогообложении, чтобы списать многооборотную тару, поставщик не обязан дожидаться момента, когда она придет в негодность или закончится срок ее эксплуатации. Он может так поступить сразу после того, как многооборотная тара оприходована и передана в эксплуатацию для затаривания товаров. В данном случае тару следует учитывать в составе внереализационных расходов, которые не участвуют в формировании стоимости затаренного в нее товара¹³. Залоговая тара является частным случаем многооборотной тары, за которую поставщик товаров взимает залог.

Перечисляемый таросдатчику (поставщику) залог за тару не учитывается у него в доходах при расчете налога на основании пп. 2 п. 1 ст. 251 НК РФ. В свою очередь, перечисляемые тарополучателем (покупателем) суммы не учитываются у него в составе расходов в силу п. 32 ст. 270 НК РФ. Все меняется, когда одна из сторон (как правило, тарополучатель) не выполнила свои обязательства (не вернула тару). Тогда чиновники рассматривают денежные средства в виде залога как связанные с оплатой реализованных товаров. Следовательно, они включаются в доход поставщика (таросдатчика). В Письме Минфина России от 10.02.2009 № 03-11-06/2/23 такой вывод сделан в отношении организации, применяющей упрощенную систему налогообложения, что не мешает распространить его на налог на прибыль, уплачиваемый при применении общего режима.

Список доходов и в том и в другом случае определяется нормами ст. 249, 250 НК РФ. Оспаривать данное мнение достаточно проблематично, так как налоговые органы могут «подойти» с другой стороны и включить в доходы сумму залога по иным основаниям (например, как возмещение ущерба, нанесенного невозвратом

партнером многооборотной тары¹⁴). Именно по такому основанию налоговые органы рассматривают в доходах сумму залога за неисполненные договорные обязательства в Письме от 31.03.2008 № 09-14/030663. С этих позиций покупатель, не вернувший тару, наоборот, сумму залога может включить в состав внереализационных расходов. Нормы пп. 13 п. 1 ст. 265 НК РФ позволяют учесть суммы признанных должником расходов штрафов, пеней и (или) иных санкций за нарушение договорных или долговых обязательств, а также расходы на возмещение причиненного ущерба. Главное, чтобы санкции за нарушение обязательств были признаны.

Разница между бухгалтерским учетом и налогообложением тары. В налоговом учете тара всегда отражается по фактической себестоимости, в бухгалтерском допускается учитывать тару в учетных, самостоятельно устанавливаемых организацией ценах. Возникает разница, которая списывается на финансовые результаты. Данная разница может формировать постоянное налоговое обязательство, если тара не списывается на расходы. Но тара однократного использования списывается при получении и оприходовании как в бухгалтерском, так и в налоговом учете, поэтому в итоге на финансовый результат и в налоговую базу списываются идентичные суммы расходов, связанных с приобретением тары. Также не будет возникать разниц у покупателя товаров, в том числе и тогда, когда он приобретает товары от поставщика в многооборотной таре.

Стоимость такой тары, указанная в договоре, не учитывается у покупателя ни в составе бухгалтерских, ни в составе налоговых расходов. По-другому обстоит дело с многооборотной тарой у поставщика. Как указано выше, многооборотная тара может быть списана поставщиком в уменьшение налоговой базы, в бухгалтерском учете она отражается в составе расчетов, поэтому неизбежны разницы. Они являются налогооблагаемыми, так как тара рано или поздно будет списана и учтена при формировании финансового результата деятельности. В учете на дату списания тары для целей налогообложения отражается отложенное налоговое обязательство — ОНО.

Не исключено, что потребуются корректировать налоговые обязательства в связи с тем, что в учете поставщика многооборотная тара может отражаться по залоговым ценам, отличающимся от фактической себестоимости. В налоговом учете тара списывается по стоимости приобретения, поэтому указанная разница не учитывается при налогообложении. Разницу можно было бы считать постоянной, если бы не начисленный ранее отложенный налог. Так как стоимость, исходя из которой он начислен, меняется, ОНО следует подкорректировать. Если залоговая стоимость больше учетной, в учете организация отражает прочий доход и ОНО корректируется в сторону увеличения.

Если же залоговая стоимость тары меньше учетной оценки, то в учете отражается прочий расход и ОНО корректируется в сторону уменьшения.

¹¹ Пункт 3 ст. 254 НК РФ.

¹² Постановление ФАС ВСО от 10.09.2008 N А33-664/08-Ф02-4336/08.

¹³ Подпункт 12 п. 1 ст. 265 НК РФ.

¹⁴ См. п. 3 ст. 250 НК РФ.

Заметим, если организация в целях снижения налоговых рисков и исключения разниц между бухгалтерским и налоговым учетом решит списывать тару одновременно только после того, как она придет в негодность, все равно между учетом и налогообложением возможны расхождения. Связаны они с тем, что разница между учетной и залоговой ценой не учитывается при налогообложении¹⁵. Разница будет формировать постоянное налоговое обязательство при условии, что фактическая цена выше залоговой.

В обратном случае, когда залоговая цена превышает учетную оценку, в учете организации с разницы следует отразить постоянный налоговый актив.

Налог на добавленную стоимость

Налог по таре однократного использования принимается к вычету (вместе с затаренными в нее товарами) как у поставщика, так и у покупателя в традиционном порядке при условии выполнения требований ст. 171, 172 НК РФ. С многооборотной тарой, обращающейся по залоговым ценам, сложнее. Претензии налоговые органы могут предъявить к поставщику и в части вычета, и в части начисления налога. **Налоговый вычет.** Здесь важно ответить на следующий вопрос: может ли организация, закупившая многооборотную тару, поставить к вычету НДС, предъявленный ее производителем? В п. 7 ст. 154 НК РФ сказано: при реализации товаров в многооборотной таре, имеющей залоговые цены, такая оценка тары не включается в налоговую базу, при условии что тара подлежит возврату продавцу. Вроде бы правило касается исключительно расчета налоговой базы как элемента налогообложения, однако налоговые органы и ряд экспертов на этот нюанс не обращают внимания. Они считают, что норму п. 7 ст. 154 НК РФ можно распространить совсем на другой элемент налогообложения. Речь идет о том, что не является объектом налогообложения — это необлагаемые (или освобожденные от налогообложения) операции, в числе которых налоговые органы рассматривают операции с возвратной (залоговой) тарой. Минфин в Письме от 21.03.2007 № 03-07-15/36 на этот счет говорит: многооборотная тара, как имеющая, так и не имеющая залоговые цены, используется для осуществления операций по реализации товаров, облагаемых НДС, поэтому вычет сумм налога по такой таре, приобретенной у изготовителя, осуществляется в общем порядке. Чиновники добавляют, что так можно сделать в случае невозврата тары покупателями, что фактически тару из возвратной делает невозвратной. Таким образом, для ответа на основной вопрос — можно ли поставить к вычету НДС по возвратной таре в момент ее приобретения — воспользоваться разъяснением финансового ведомства не удастся.

В п. 2 ст. 170 НК РФ четко сказано, что налог не принимается к вычету и учитывается в стоимости товаров (работ, услуг), используемых для операций, не подлежащих налогообложению (освобожденных от налогообложения). Перечень таких операций поименован в ст. 149 НК РФ. В этой статье не сказано ни о таре, ни об

операциях с тарой. Экспертам и организациям следует иметь в виду, что НДС не включается в фактическую себестоимость материалов и в их учетные цены, если иное не предусмотрено законодательством о налогах и сборах¹⁶.

В Налоговом кодексе содержатся аналогичные нормы: в расходах при расчете налога на прибыль не учитываются налоги, предъявленные покупателю (приобретателю) товаров (работ, услуг), если не предусмотрено иное. Если организация не поставит к вычету НДС, она также не сможет включить его в стоимость тары, ведь в НК РФ на этот счет нет прямых указаний, не говорят в своих разъяснениях об этом и налоговые органы. Они лишь указывают, что налог к вычету не принимается, а как его отражать для целей бухгалтерского и налогового учета, в разъяснении не говорится. Поэтому согласие с мнением налоговиков в данном случае не освобождает организацию от налоговых рисков.

Налогообложение тары при применении упрощенной системы налогообложения

Расходы на приобретение тары непосредственно не поименованы в списке разрешенных затрат налогоплательщика, применяющего упрощенную систему налогообложения. Однако на них есть ссылка в составе материальных затрат плательщика налога на прибыль. Главное, чтобы они были связаны с деятельностью налогоплательщика и документально подтверждены, в обратном случае суд не признает учет таких расходов в уменьшение единого налога правомерным.¹⁷

Рассмотрим несколько практических ситуаций, связанных с учетом тары.

Ситуация 1. Приобретение многооборотной тары и установление залоговой цены

В январе 2011 г. ООО «Бриз» приобрело по договору купли-продажи новую тару (контейнеры для транспортировки напитков в стеклянных бутылках) за 100 000 руб., в т.ч. НДС 18% — 15 254 руб. Накладная и счет-фактура поставщика (ООО «Пламя») имеются. ООО «Бриз» предполагает использовать ящики многократно. Так как ООО «Пламя» является постоянным контрагентом ООО «Бриз», то для расчетов с поставщиком открывается субсчет к счету 60-1 «Расчеты с ООО «Пламя».

Журнал хозяйственных операций

№ операции	Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма
1	Отражена стоимость приобретенной тары без НДС	41-3	60-1	84 746
2	Начислен НДС по приобретенной таре	19	60-1	15 254
3	С расчетного счета оплачен счет поставщика тары	60-1	51	100 000
4	Предъявлен к вычету НДС по оприходованной таре	68	19	15 254

¹⁶ Пункт 147 Методических указаний по учету МПЗ. Утверждены Приказом Минфина России от 28.12.2001 № 119н.

¹⁷ Постановление ФАС УО от 09.01.2008 № Ф09-10850/07-С3, Определение ВАС РФ от 24.04.2008 N 3890/08.

¹⁵ Постановление ФАС ЗСО от 08.11.2006 № Ф04-7642/2006(28482-А46-15).

ООО «Бриз» устанавливает залоговую цену на приобретенные контейнеры. Залоговая цена составляет 110 000 руб.

Журнал хозяйственных операций

№ операции	Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма
1	Отражена положительная разница между ценой приобретения и залоговой ценой тары (110 000 руб. — 84 746 руб.)	41-3	91-1	25 254

ООО «Бриз» приобретает для перепродажи газированные напитки в стеклянных бутылках и затаривает их в приобретенные контейнеры. Затаривание осуществляется на складе. За передаваемую вместе с продукцией покупателю возвратную тару ООО «Бриз» взимает залог. Залоговая тара возвращается ООО «Бриз». Учет операций с контрагентом ведется на счете 75, субсчет 5 «Тара». Сумма, полученная в обеспечение обязательства покупателя отражается на забалансовом счете 008 «Обеспечения обязательств и платежей полученные».

Журнал хозяйственных операций

№ операции	Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма
1	Передана покупателю многооборотная тара	76-5	41-3	110 000
2	Получены средства в качестве залога за тару	51	76-5	110 000
3	Отражена сумма, полученная в обеспечение обязательства по возврату тары	008		110 000
4	Отражен возврат залоговой тары	41-3	76-5	110 000
5	Возвращена сумма залога за возвращенную тару	76-5	51	110 000
6	Отражено списание обеспечения возврата многооборотной тары		008	110 000

Ситуация 2. Приобретение тары для последующей реализации

ООО «Бриз» в феврале 2011 г. приобрело у ЗАО «Паллета» 100 деревянных поддонов по цене 590 руб. (в том числе НДС 18% — 90 руб.) на общую сумму 59 000 руб. и в том же месяце передало поддоны в производство для затаривания продукции. Согласно учетной политике ООО «Бриз» учет поддонов как возвратной тары ведется по учетным ценам.

В качестве учетной используется планово-расчетная цена — 600 руб. за 1 поддон. Учетной политикой организации также установлено, что для учета приобретенной возвратной тары используется счет 012 «Многооборотная тара».

Журнал хозяйственных операций

№ операции	Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма
В феврале 2011 г.				
1	Отражены фактические затраты, связанные с приобретением поддонов (100 шт. x 500 руб.)	15	60	50 000
2	Отражена предъявленная поставщиком сумма НДС со стоимости поддонов (100 шт. x 90 руб.)	19	60	9000
3	Оплачена стоимость поддонов поставщику	60	51	59 000
4	Принят к вычету НДС со стоимости принятых к учету поддонов	68	19	9 000
5	Оприходованы поддоны, поступившие на склад, по учетной цене (600 руб. x 100 шт.)	41-3	15	60 000
6	Отражено отклонение между фактической себестоимостью и учетной ценой поддонов ((600 руб. — 500 руб.) x 100 шт.)	15	16	10 000
В периоде первой передачи тары под товаром покупателю				
7	Списана в состав затрат себестоимость поддонов (600 руб. x 100 шт.)	20	41-3	60 000
8	Списано на финансовые результаты отклонение между учетной ценой и фактической себестоимостью поддонов	16	90	10 000
9	Учтены за балансом переданные в производство поддоны (600 руб. x 100 шт.)	012		60 000

ООО «Бриз» заключает долгосрочный договор с ООО «Солнце» на поставку товаров в поддонах. Согласно договору цена одного поддона составляет 708 руб. (в том числе НДС 18% — 108 руб.). При первой поставке от 1 апреля 2011 г. товар поставлен в адрес ООО «Солнце» в 10 поддонах, которые были оплачены в тот же день. 9 поддонов возвращены покупателем 7 апреля. Вторая поставка товара производится 10 апреля в 12 поддонах, из них в счет на оплату включается стоимость 3 поддонов (за исключением 9 оплаченных и возвращенных по первой поставке).

Журнал хозяйственных операций

№ операции	Содержание хозяйственной операции	Дебет	Кредит	Сумма
1 апреля 2011 г.				
1	Поставлены ООО «Солнце» поддоны под товаром (708 руб. х 10 шт.)	62	91-1	7080
2	Начислен НДС со стоимости поддонов (108 руб. х 10 шт.)	92-2	68	1080
3	Отражено выбытие 10 поддонов с забалансового учета (600 руб. х 10 шт.)		012	6000
4	Поступили деньги в счет оплаты 10 поддонов	51	62	7080
10 апреля 2011 г.				
5	Поставлены ООО «Солнце» поддоны под товаром (708 руб. х 3 шт.)	62	91-1	2124
6	Начислен НДС со стоимости поддонов (108 руб. х 3 шт.)	92-2	68	324
7	Отражено выбытие 3 поддонов с забалансового учета (600 руб. х 3 шт.)		012	1800

Предприятиям розничной и оптовой торговли в своей деятельности приходится иметь дело с различными видами тары, в которой товар доставляется от

производителя (продавца). При этом предприятие может выступать продавцом, реализующим товар в таре, и покупателем, который его получает. В одних случаях тара является неотделимой частью товаров, в других служит лишь для сохранности товара и после его передачи покупателю возвращается поставщику. Но в любом случае важно помнить, что различный порядок использования влияет на учет и налогообложение операций с тарой.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 27.12.2009).
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01), утв. Приказом Минфина РФ от 09.06.2001 № 44н.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01), утв. Приказом Минфина РФ от 30.03.2001 № 26н.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организации» (ПБУ 18/02), утв. Приказом Минфина РФ от 19.11.2002 № 126н.
6. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению, утв. Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н.
7. Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утв. Приказом Минфина РФ от 28.12.2001 № 119н.
8. Основные положения по учету тары на предприятиях, производственных объединениях и организациях, утв. Минфином СССР 30 сентября 1985 г. № 166 по согласованию с Госкомцен СССР и ЦСУ СССР.
9. Общероссийский классификатор основных фондов ОК 013-94, утв. Постановлением Госстандарта РФ от 26.12.1994 № 359.

Подписка на журнал
«Финансовая жизнь»

в каталогах:

**Пресса России – 42443,
 Роспечать – 20447.**

Подробности на сайте www.flife-online.ru

Планирование продаж фармацевтических производственных организаций

Горлов В.,

*к.э.н., доцент кафедры финансового менеджмента и налогового консалтинга
Российского университета кооперации*

Планирование продаж является основой системы планирования. От точности прогнозных показателей зависит достоверность всего процесса планирования и бюджетирования в организации. Автор статьи рассмотрел систему планирования продаж на примере фармацевтических производств.

Ключевые слова: планирование, план продаж, ценовая политика, бюджет.

The sales planning of pharmaceutical manufacturing companies

Gorlov V.,

Ph.D., assistant professor of financial management and tax consulting Russian University of Cooperation

Planning is the basis for sales planning. The accuracy of the targets depends on the reliability of planning and budgeting process in the organization. The author considered the system of sales planning for example, pharmaceutical plants.

Keywords: planning, sales plan, pricing, budget.

Исходной точкой управления продажами является их планирование. План продаж может иметь различный формат в зависимости от целей и задач, стоящих перед компанией, и может включать в себя различные фазы: в натуральных и финансовых показателях, по целевому клиентскому сегменту, по продуктам и каналам продаж.

Конечно, более корректно планировать сначала в натуральных показателях, то есть в количестве реализованных фармацевтических препаратов, так как менеджеры имеют определенную производительность, присущую именно данной компании. План продаж должен учитывать следующие показатели:

- объем продаж по регионам;
- объем продаж по г. Москве и Московской области;

— объем продаж по каждому менеджеру.

Необходимо выделять плановые показатели, фактически достигнутые и темпы роста.

Однако такая правильная система планирования продаж требует наличия в компании управленческого учета как в натуральном, так и в финансовом выражении. А большинство российских фармацевтических производственных организаций только начинают понимать сущность и необходимость такого учета. Поэтому многие организации формируют план продаж только в финансовых показателях. Хотя, ради справедливости, следует отметить, что значительная часть фармацевтических производственных организаций России и стран ближнего зарубежья вообще не имеют никакого плана продаж.

Таблица 1

План работы для клиентов

Статус контрагента	Варианты оплаты	План поступлений/месяц
Конечный потребитель	Предоплата/отсрочка	Не планируется
Дилер	Предоплата/отсрочка	151 тыс.руб; план по номенклатуре
Дистрибьютор	Предоплата/отсрочка	301 тыс.руб; план по номенклатуре

Таблица 2

Скидки для торгующих организаций

Статус контрагента	Вариант оплаты	Объем продаж	Скидка
Конечный потребитель	Предоплата/отсрочка	Любой, на первые два месяца, до определения статуса	20%

Сразу же отметим, что план продаж фармацевтических производственных организаций на очередной год — понятие емкое и агрегирует в себе:

- 1) личные планы продаж персонала головного офиса;
- 2) планы продаж точек представительств;
- 3) планы продаж дилеров и дистрибьюторов.

При планировании продаж фармацевтической производственной организации нужно четко понимать ассортимент и виды продукции, которые подлежат реализации организацией.

Один из важных аспектов политики продаж — это ценовая политика. Ценовая политика организации формируется в рамках общей стратегии фирмы и включает ценовую стратегию.

Ценовая стратегия предполагает позиционирование продуктов на рынке и установление цены реализации и скидок на продукцию для покупателей из различных категорий.

Цена реализации и скидка на продукцию для покупателей должна зависеть от ряда факторов:

- минимального объема закупки продукции в квартал;
- от условий оплаты;
- выборки ассортимента и выполнения минимального и максимального плана закупки продукции;
- обоснованных сезонных и иных колебаний потребительского спроса на продукцию;
- истечения (приближения даты истечения) сроков годности или реализации продукции;
- продвижения продукции на новые рынки;
- реализации опытных партий новой продукции в целях ознакомления с ней потребителей и т.д.

Для каждого оптового покупателя в целях получения им скидок с цены продукции может устанавливаться плановый объем закупки на квартал и план приобретения продукции по ассортименту.

План приобретения продукции по ассортименту должен устанавливаться по основным видам продукции организации. Основные виды продукции устанавливаются программой продаж на год и утверждаются руководителем торгового отдела, в соответствии с маркетинговыми

исследованиями, проводимыми в организации, и устанавливаются договорами с покупателями.

Всех клиентов можно разделить на три группы.

Конечный потребитель (потребитель) — организация или физическое лицо, имеющее намерение заказать или приобрести либо заказывающие, приобретающие или использующие продукцию.

Дилеры — юридические лица, которые закупают оптом продукцию организации, а продает её в розницу или мелким оптом.

Дистрибьюторы — оптовые или розничные продавцы с высокоорганизованной структурой активных продаж. К дистрибьюторам относятся сетевые аптечные организации.

Условия оплаты должны устанавливаться в следующих формах:

- предварительная оплата;
- отсрочка платежа.

Для получения скидки оптовым покупателем объемом закупаемой продукции должен быть не менее минимальной разовой партии товара, состоящей из товара любого ассортимента. При этом минимальная разовая партия товара не должна быть меньше 100 кг.

Для каждой организации необходимо установить план поступлений в месяц в адрес организации денежных средств (таблица 1), в зависимости от выполнения которого будет предоставляться скидка на продукцию.

Новым контрагентам и конечным потребителям или организациям, не выполняющим установленный план (таблица 1), продукция должна поставляться по скидке, указанной в таблице 2. Расчет суммы заявки должен производиться исходя из цен, указанных в прайс-листе.

Контрагентам со статусом дилера продукция может поставляться по скидкам, которая предоставляется при покупке продукции единовременной заявкой в зависимости от варианта оплаты и в соответствии с установленным объемом продаж таблицы 3. Скидки действуют в рамках объемов, закупаемых в течение текущего месяца.

В случае выполнения плана поступлений в месяц последующие единовременные заявки в течение текущего месяца

Таблица 3

Скидки для дилеров

Статус контрагента	Варианты оплаты	Объем продаж	Скидка	Доп.скидка за выполнение мин. плана (деньги/месяц)
Дилер	Предоплата	До 1000 тыс. руб.	20%	2%
		От 1000 до 1500 тыс. руб.	22%	2%
		От 1500 до 3000 тыс. руб.	25%	2%
		От 3000 до 5000 тыс. руб.	26%	2%
		Свыше 5000 тыс. руб. и выборке по линейке	27%	2%
	Отсрочка	До 1000 тыс. руб.	15%	2%
		От 1000 до 1500 тыс. руб.	18%	2%
		От 1500 до 3000 тыс. руб.	11%	2%
		От 3000 до 5000 тыс. руб.	12%	2%
		Свыше 5000 тыс.руб. и выборке по линейке	13%	2%

Таблица 4

Скидки для дистрибьюторов

Статус контрагента	Варианты оплаты	Объем продаж	Скидка	Доп.скидка за выполнение мин. плана (деньги/месяц)
Дистрибьютор	Предоплата	До 2000 тыс.руб	37%	2%
		От 2000 до 3000 тыс. руб.	30%	2%
		От 3000 до 5000 тыс. руб.	31%	2%
		Свыше 5000 тыс. руб. и выборке по линейке	32%	2%
	Отсрочка	До 2000 тыс. руб.	23%	2%
		От 2000 до 3000 тыс. руб.	26%	2%
		От 3000 до 5000 тыс.руб	27%	2%
		Свыше 5000 тыс. руб. и выборке по линейке	28%	2%

могут рассчитываться по максимальной скидке соответствующей плану поступлений в месяц в соответствии с вариантом оплаты за продукцию. В случае выполнения плана поступлений в месяц возможна дополнительная скидка.

При условии невыполнения контрагентом установленного плана в течение двух месяцев подряд, контрагент понижается в статусе, с переходом на соответствующую систему скидок

Расчет суммы заявки производится исходя из цен, указанных в прайс-листе.

Контрагентам со статусом дистрибьютора продукция может поставляться по скидкам, которые предоставляются при покупке товаров единовременной заявкой в зависимости от формы оплаты и в соответствии с

установленным объемом продаж таблицы 4. Скидки действуют в рамках объемов, закупаемых в течение текущего месяца.

В случае выполнения плана поступлений в месяц последующие единовременные заявки в течение текущего месяца могут рассчитываться по максимальной скидке соответствующей плану поступлений в месяц в соответствии с вариантом оплаты за продукцию. В случае выполнения плана поступлений в месяц возможна дополнительная скидка.

При условии невыполнения контрагентом установленного плана в течение двух месяцев подряд, контрагент понижается в статусе, с переходом на соответствующую систему скидок.

Таблица 5

Дополнительные скидки организации

Дополнительная скидка за эксклюзивность	Дополнительная скидка на продукт при разовом заказе более 150 000 ед.	Максимальная наценка
1%	1%	10%

Таблица 6

Нормы визитов и звонков

Клиент категории	Визитов	Звонков
А (рабочий)	2 в месяц	4 в месяц
Б (рабочий)	1 в месяц	2 в месяц

Таблица 7

План продаж торгового представителя

	Показатель	План (тыс.руб.)	Количество контактов (выездов)
Фармацевтические препараты	Клиент в разработке		5
	Клиент А	2000	1
	Клиент Б	1000	3
	Клиент Пк в разработке		10
	Клиент Пк	500	5
Прочие расходные материалы	Клиент в разработке		5
	Клиент А	1000	1
	Клиент Б	500	3
	Выписанные счета	1000	10

Расчет суммы заявки производится исходя из цен, указанных в прайс-листе.

Также нужно предусмотреть дополнительные системы скидок за эксклюзивность и скидок при одновременной заявке более 150000 единиц продукции. Кроме того целесообразно установить максимальную наценку на продукцию для контрагентов.

Для организации и обеспечения поставок продукции между организацией и покупателем необходимо заключать договор поставки.

Скидки должны закрепляться документально договорами с покупателями и отражаться в счетах на оплату.

Если скидка составляет более 20% и предоставляется на весь год, то она должна закрепляться в приложении к договору (Протокол согласования договорных цен) и обосновываться согласно маркетинговой политике. Если скидка предоставляется на разовую поставку, то она должна прописываться в Спецификации на поставку. Если скидка составляет до 20% включительно, то ее документальное закрепление не является необходимым. В любом из перечисленных выше случаев скидка может отражаться в счете на оплату путем прямого указания на нее: «Цены указаны с учетом скидки ___%».

В производственных фармацевтических организациях разработана система планирования работы торгового представителя. Торговый представитель должен вести работу с закрепленными клиентами в соответствии с общей базой клиентов.

Клиенты должны быть строго закреплены за каждым менеджером согласно территориальному принципу деления, утвержденному руководством организации. Новые клиенты и перераспределение клиентов обсуждаются только на планерке, путем детального анализа каждого клиента, передачи всей контактной информации и Паспорта клиента.

Клиенты в базе должны делиться на:

— клиент категории А — стабильно работающие клиенты со среднемесячным объемом поступления денежных средств не менее 2 000 000 руб.;

— клиент категории Б — работающие клиенты со среднемесячным объемом поступления денежных средств не менее 1 000 000 руб.

Руководством должны быть установлены нормы визитов и звонков клиентом организации (таблица 6).

Кроме того менеджер должен выполнять установленный руководством компании ежемесячный план по

Таблица 8

Сводный план продаж на 2010 год

Группа товаров	Продажи в I—II кварталах 2010 года, тыс. руб.		Продажи в III—IV кварталах 2010 года, тыс. руб.		Итого в 2010 году, тыс. руб.	Итого в 2009 году, тыс. руб.	Прирост 2009/2010 гг., %
	Московский регион	Регионы России	Московский регион	Регионы России			
А	10 000	20 000	50 000	60 000	140 000	100 000	40
Б	20 000	30 000	60 000	80 000	190 000	120 000	58
В	30 000	40 000	70 000	90 000	230 000	210 000	9
Итого	60 000	90 000	180 000	230 000	560 000	430 000	30

контактам (выездам) и поступлению денежных средств (таблица 7). Ежедневно менеджеры должны получать новые контакты для разработки и вести плановую работу с работающими клиентами. Работа менеджеров с клиентами должна вестись по двум направлениям: первое направление реализация фармацевтических препаратов, второе направление — прочие расходные материалы, с четкими плановыми показателями по каждому направлению.

Работа менеджера с клиентом должна состоять из двух этапов:

- разработка клиента;
- работа с клиентом.

На разработку каждого нового клиента нужно отводить два месяца или до момента первой закупки (в случае возможности закупок только в квартале следующем за двумя отведенными месяцами на разработку).

Разработка клиента — это определенный алгоритм работы с клиентом. Он включает в себя:

1. Сбор общей информации о клиенте.
2. Анализ информации о периодичности закупки клиентом продукции.
3. Анализ лиц принимающих определенные решения у клиента и переговоры с ними.
4. Анализ интересующей продукции клиентом.
5. Проведение презентации у клиента.
6. Аprobация продукции у клиента и контроль их результатов.
7. Встреча с лицами принимающими определенные решения у клиента.
8. Встреча с крупными поставщиками клиента по другим направлениям продукции.
9. Иные действия.

Работа менеджеров должна координироваться и строиться через Куратора торгового отдела. Куратор должен вести график визитов всех менеджеров. Менеджеры после каждого посещения клиента должны сообщать по телефону Куратору информацию об итогах визита, следующую дату визита. Куратор должен принимать и обрабатывать входящие звонки от клиентов, подготавливать визиты менеджеров, договариваться предварительно о встречах и по согласованию с менеджерами планировать график визитов менеджера в течение рабочего дня.

Куратор, кроме того, должен принимать заявки на выписку счетов от менеджеров, обрабатывать и подготавливать бухгалтерские и котировочные документы,

договора, согласовывать сроки отгрузки продукции, отправку документов.

Менеджеры должны проводить сбор отзывов о работе и о продукции организации, участвовать в различных выставках, круглых столах, совещаниях, конференциях и других мероприятиях, предоставлять информацию об аукционах и котировках проводимых в закрепленных организациях, контролировать подготовку технических заданий и конкурсной документации для своих клиентов, контролировать процесс их проведения и результаты.

Менеджеры обязаны проходить обучение и обязательную аттестацию (зачет) на знание продукции, основ фармацевтики, дезинфицирующего дела и эпидемиологии, презентационного и лекционного материала компании, в соответствии с утвержденным графиком обучения. В случае несдачи аттестации, менеджер по решению руководства, может быть отстранен от работы до момента сдачи повторного зачета.

В производственных фармацевтических организациях по разработанному плану продаж менеджеров формируется сводный план продаж организации (табл. 8).

Сводный план продаж является важнейшей составляющей стратегии продаж организации. В нем фиксируются ключевые показатели, которые фармацевтические производственные организации должны достичь за определенный период времени.

Литература

1. Качалов И. Планирование продаж с точностью 90% и выше. — СПб: Питер, 2008.
2. Керимов, Сухов Р.А., Селиванов П.В., Епифанов А.А., Крапива Д.В. Организация управленческого учета коммерческо-сбытовой деятельности // Аудит и финансовый анализ. — 2003. — № 3.
3. Керимов В.Э. Бухгалтерский управленческий учет. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008.
4. Невес Маркос Фава, Кастро Лучано Томи. Инновационное планирование и управление продажами: авторская модель // Управление продажами. — 2010. — № 4.
5. Якутин Ю.В. Интегрированные корпоративные структуры в рыночной экономике России. Научные труды ВЭО России. — М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2009.

Методы оптимизации затрат на обеспечение различных видов безопасности

Шеховцева Ю.,

к.э.н., старший преподаватель кафедры гуманитарных и социальных наук Саратовского военного института внутренних войск МВД России

В статье произведен обзор существующих методов обоснования затрат на безопасность. Сделан вывод о том, что общий недостаток этих методов состоит в отсутствии процедуры согласования расходов на осуществление того или иного вида безопасности с расходами на прочие ее виды. Предложен критерий оптимального распределения расходов на обеспечение различных видов безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, оптимизация затрат, уровень безопасности.

Methods of the costs optimization of providing different types of security

Shehovtsova J.,

*senior teacher of chair humanitarian and social sciences,
Saratov Military Institute for the Internal Troops of Ministry of the Interior of Russian Federation*

In article the review of existing methods of a substantiation of costs for security is made. It is concluded that the common drawback of these methods — the lack of procedures for harmonizing of expenses on one type of security with the other expenses on security. Is offered criterion of optimum distribution of the costs of providing various types of security.

Keywords: economic security, optimization of expenses, security level.

Обеспечение безопасности экономических систем любого уровня предполагает осуществление определенных мероприятий, направленных на защиту этих систем от наиболее вероятных опасностей и угроз.

Осуществление указанных мероприятий требует определенных финансовых затрат, и оттого, насколько рационально будут распределены эти затраты между отдельными мероприятиями, в значительной мере зависит достигнутый уровень безопасности экономической системы. Недооценка опасности той или иной угрозы и, как

следствие, недостаточное финансирование мероприятий по ее нейтрализации чреват катастрофическими последствиями для любой экономической системы. В то же время, выделение средств на то или иное мероприятие в размере, превышающем объективно необходимый, отвлекает дефицитные ресурсы от тех направлений их использования, где в них имеется острая потребность, служит причиной их крайне скудного финансирования, что, как и в предыдущем случае, ведет к катастрофическим последствиям для экономической системы.

Несмотря на тяжесть негативных последствий, которые влечет нерациональное распределение затрат на безопасность, должного внимания теоретическому обоснованию и методическому обеспечению вопросам оптимизации их структуры в настоящее время не уделяется.

Анализ научных публикаций, посвященных проблемам бюджетирования расходов на безопасность, позволяет утверждать, что на сегодняшний день вопросы оптимизации затрат на ее обеспечение остаются, как правило, вне поля зрения ученых. Магистральным направлением научного поиска в данной сфере является разработка и совершенствование частных методов обоснования расходов на тот или иной вид безопасности. Из этих методов наиболее востребованными на сегодняшний день являются метод программно-целевого планирования, метод оценки совокупной стоимости владения, а также весьма представительная группа методов оценки эффективности расходов на безопасность.

Метод программно-целевого планирования в нашей стране применяется, как правило, в обеспечении безопасности экономических систем макро- и мезоуровня. Например, на макроуровне этот метод активно используется в обосновании расходов на ядерную, радиационную, химическую, биологическую безопасность государства, безопасность дорожного движения. На мезоуровне программно-целевой метод применяется в планировании расходов на безопасность образовательных учреждений, учреждений социального обслуживания населения, на безопасность его жизнедеятельности.

По сути, метод программно-целевого планирования представляет собой совокупность действий, направленных на выявление системной проблемы, оценку возможности применения программно-целевого метода для ее решения; постановку целей, достижение которых обеспечивает решение выявленной проблемы; разработку комплекса мероприятий, осуществление которых способствует достижению поставленных целей; расчет количества ресурсов, требуемых для практической реализации запланированных мероприятий.

Программно-целевой метод, безусловно, имеет ряд преимуществ, в числе которых следует назвать порождаемый им эффект мультипликации (в случае софинансирования целевых программ из бюджета и внебюджетных источников); синергетический эффект, обусловленный концентрацией ресурсов, привлекаемых для достижения программных целей; системность в решении поставленных проблем.

Однако этот метод не лишен и некоторых весьма существенных недостатков. Для целей настоящего исследования принципиальное значение имеет один из них, а именно слабая разработанность механизма взаимосвязки затрат на реализацию той или иной целевой программы, с количеством ресурсов, выделяемых на другие цели. На этот недостаток неоднократно указывали российские ученые, в их числе А.П. Тяпухин и Е.В. Троцкая [1, с. 123]; И.Е. Никулина, Д.В. Луков и Б.С. Мозголин [2, с. 193].

По причине того, что программно-целевой метод не предусматривает согласования расходов, предназначенных для финансирования целевой программы обеспечения того или иного вида безопасности с расходами, выделяемыми на обеспечение других ее видов, а также с прочими расходами субъекта экономической деятельности, применение этого метода не гарантирует оптимального распределения затрат на безопасность.

Метод оценки совокупной стоимости владения является примером узкоспециализированных методов, предназначенных для использования в обеспечении отдельных видов безопасности экономических систем. Он применяется для оценки информационной безопасности предприятий и состоит в калькулировании совокупной стоимости владения, то есть суммы прямых и косвенных затрат на создание и эксплуатацию корпоративной системы защиты информации. Сопоставление показателей совокупной стоимости владения, рассчитанных для различных вариантов системы обеспечения информационной безопасности, позволяет отобрать наименее затратный из них.

Этот метод выгодно отличается от многих других методов обоснования расходов на безопасность тем, что освобождает лицо, принимающее решение, от необходимости прогнозировать ущерб, предотвращенный в результате внедрения и эксплуатации корпоративной системы защиты информации. Поскольку величина этого ущерба является труднопрогнозируемым параметром, возможность избежать ее оценки существенно упрощает задачу обоснования расходов на информационную безопасность.

Существенным недостатком метода оценки совокупной стоимости владения является тот же недостаток, который присущ и ранее рассмотренному методу программно-целевого управления. Эти методы не предусматривают процедуры взаимосвязки затрат, осуществляемых в целях обеспечения того или иного вида безопасности с затратами на другие ее виды, а потому не решают проблемы оптимизации их структуры.

Методы оценки эффективности расходов на безопасность основаны на сопоставлении затрат на ее обеспечение с эффектом, порождаемым этими затратами. К этим методам относят метод рентабельности инвестиций (ROI), метод учетной нормы доходности (ARR), метод чистой приведенной стоимости (NPV). Сюда же можно отнести и многочисленные отраслевые методики оценки эффективности затрат на безопасность, разработанные российскими учеными, например, методику экономической эффективности затрат на охрану труда и технику безопасности, предложенную Е.И. Рейшахрит и Т.А. Латышовой [3, с. 58—59], методику нахождения оптимального набора мер обеспечения информационной безопасности, предложенную И.М. Ажмухамедовым и Т.Б. Ханжиной [4, с. 185—189].

Надо ли говорить о том, что методы оценки эффективности расходов на безопасность, как и ранее рассмотренные методы программно-целевого управления и совокупной стоимости владения, не предусматривают процедуры согласования расходов, выделяемых на

обеспечение отдельных видов безопасности, а значит, не гарантируют оптимальности их структуры.

Для того, чтобы обеспечить сбалансированность структуры затрат на безопасность, необходимо вне зависимости от того, какие методы используются для обоснования их величины, производить процедуру согласования расходов на осуществление того или иного вида безопасности с расходами на прочие ее виды. Для осуществления такой процедуры необходим критерий оптимальности распределения расходов на безопасность.

Таким критерием, по мнению автора, может стать равенство уровней безопасности по всем актуальным направлениям ее обеспечения (уровень безопасности при этом предлагается определять как произведение величины возможного ущерба от реализации той или иной угрозы на вероятность ее реализации). Свое мнение автор аргументирует следующим образом.

Безопасность, по своей сути, представляет собой определенную степень защищенности ее субъекта от каких-либо опасностей и угроз. В реальном мире невозможно обеспечить полную защиту субъекта экономической деятельности от всех негативных воздействий, которые ему угрожают.

Причина, по которой экономическому субъекту приходится довольствоваться лишь некоторой степенью безопасности, состоит в ограниченности выделяемых на ее обеспечение ресурсов. Очевидно, что система обеспечения безопасности, которая гарантировала бы стопроцентную защиту экономического субъекта от каких-либо опасностей, потребует непосильных расходов на ее создание и эксплуатацию.

Поэтому, «реально обеспечиваемая безопасность всегда представляет собой компромисс, принимаемый субъектом безопасности, между «приемлемым ущербом» и «приемлемыми затратами на предотвращение ущерба» [5, с. 86].

Таким образом, уровень безопасности экономической системы есть во многом результат выбора лица, принимающего решения. Естественно предположить, что и уровень безопасности отдельных ее элементов тоже во многом определяется решением лица, уполномоченным выделять и распределять средства на обеспечение безопасности.

Выбор уровня безопасности того или иного элемента экономической системы, есть, по сути, выбор между двумя альтернативами. Первая из них состоит в том, чтобы установить целевой уровень безопасности отдельного элемента системы равный уровню безопасности всей системы в целом. Вторая альтернатива предписывает выбрать в качестве целевого уровня безопасности отдельного элемента системы уровень, отличный от уровня ее безопасности.

Из двух вышеназванных альтернатив более предпочтительной автор считает первую. Свои предпочтения он объясняет следующим образом.

Как известно, уровень безопасности системы в целом, определяется уровнем безопасности ее наименее защищенного элемента.

Если для отдельного элемента системы выбрать такой целевой уровень безопасности, который ниже, чем уровень безопасности остальных ее элементов, то по причине, приведенной в предыдущем абзаце, этот выбор приведет к падению степени защищенности всей системы.

По той же причине превышение уровня безопасности отдельного элемента системы над уровнем безопасности прочих ее элементов не вызовет повышения уровня безопасности всей системы. При этом ресурсы, израсходованные на дополнительную защиту этого элемента, окажутся потраченными напрасно.

Таким образом, любые отклонения уровня безопасности отдельных элементов системы от целевого уровня безопасности всей системы крайне нежелательны. Степень защищенности каждого элемента целесообразнее выбирать равной степени защищенности всей системы в целом.

Равенство уровней безопасности всех элементов экономической системы автор и предлагает использовать в качестве критерия оптимальности распределения финансовых ресурсов между ними.

Итак, в ходе проведенного исследования было установлено, что существующие методы обоснования расходов на безопасность не гарантируют оптимального распределения выделяемых на ее обеспечение ресурсов. Поэтому практическое применение указанных методов должно сопровождаться процедурой согласования величины затрат, выделяемых на обеспечение того или иного вида безопасности, с величиной затрат, выделяемых на обеспечение ее прочих видов. Оптимальное распределение расходов на безопасность достигается в случае равенства уровней безопасности по всем направлениям ее обеспечения.

Литература

1. Тяпухин А.П., Троцкая Е.В. Вопросы методологии программно-целевого управления развитием региона // Известия Уральского государственного экономического университета. — 2009. — № 4 (26). — С. 122—131.
2. Никулина И.Е., Луков Д.В., Мозголин Б.С. Современные особенности программно-целевого управления организацией // Известия Томского политехнического университета. — 2006. — Т. 309. — № 3. — С. 190—193.
3. Рейшахрит Е.И., Латышова Т.А. Некоторые подходы к определению экономической эффективности затрат на охрану труда и технику безопасности // Горный информационно-аналитический бюллетень. — 2004. — № 12. — С. 57—59.
4. Ажмухамедов И.М., Ханжисина Т.Б. Оценка экономической эффективности мер по обеспечению информационной безопасности // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. — 2011. — № 1. — С. 185—190.
5. Исследования по безопасности / Под ред. С.П. Никанорова. М.: Концепт, 2006. — 624 с.

Финансовые отношения в рамках Закона 94-ФЗ

Брыкин И.,

финансовый директор, ООО «МК ВИТА-ПУЛ»

Для обеспечения государственных закупок был введен Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Автор статьи рассмотрел построение финансовых взаимоотношений в рамках реализации данного Закона, предложил пути их совершенствования.

Ключевые слова: государственные закупки, поручительство, банковская гарантия.

Financial relations within the framework of the Law 94-FZ

Brykin I.,

Chief Financial Officer, LLC «MC VITA-POOL»

To ensure public procurement was introduced by Federal Law of 21.07.2005 N 94-FZ «On placing orders for goods, works and services for state and municipal need». The author has considered building a financial relationship within the framework of the law, suggested ways to improve them.

Keywords: public procurement, guarantee, bank guarantee.

Государство — это организация публичной власти на определенной территории, обладающая специальным аппаратом и регулирующая общественные отношения путем издания правовых норм. Основной функцией государства является обеспечение комфортного проживания своих граждан. С этой целью государство выполняет ряд задач: управление хозяйством и обществом; оборона собственной территории. Для выполнения возложенных на него функций государство нуждается в ресурсах, которые собираются в виде налогов с его граждан. Чем выше налоги, тем меньше ресурсов остается у простых граждан, и тем меньше их жизненный уровень. В связи с этим, эффективность использования государственных средств принимает особую важность.

Российская Федерация предпринимает ряд шагов по увеличению эффективности использования государственных средств, а также по обеспечению контроля за их использованием. Подтверждением этому, в том числе, может служить Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Данный закон призван сделать систему государственных закупок более прозрачной, обеспечить равные конкурентные условия для всех участников торгов и за счет этого снизить затраты на закупку товаров для государственных нужд. Однако очень редко на практике встречаются идеальные законы. И, к сожалению, этот Закон не является исключением.

Сейчас достаточно модно критиковать власти за те или иные недоработки, ошибки и недоделки. И критика, конечно, важна. Однако, на наш взгляд, любая критика должна быть конструктивной. Считаешь, что что-то делается неправильно — предложи альтернативу. В данной статье мы бы хотели остановиться на некоторых положениях Закона 94-ФЗ, которые затрагивают в первую очередь финансовые взаимоотношения участников торгов с точки зрения поставщика, рассмотреть их и предложить наше видение того, как можно было бы подкорректировать существующие положения Закона для того, чтобы и интересы государства и интересы поставщиков товаров и услуг соблюдались бы в наибольшей степени.

Речь здесь мы поведем о тех обеспечениях, которые потенциальному поставщику приходится предоставлять для участия в государственных закупках. Как показывает практика, для того чтобы поучаствовать в торгах, компания на первом этапе должна внести обеспечение своей заявки. Как правило, на данном этапе речь идет о 10% от первоначальной суммы заявки на проведение торгов. Если компания выигрывает торги, то в качестве обеспечения исполнения государственного контракта она должна предоставить дополнительное обеспечение. В наиболее общем случае такое обеспечение составляет около 30% от первоначальной суммы заявки. И в последнее время появилась такая тенденция, что в случае, если речь идет о поставке оборудования, то государственные заказчики просят предоставить дополнительное обеспечение по обеспечению исполнения

гарантийных обязательств на поставляемое оборудование. Размер такого обеспечения может достигать до 10% от первоначальной суммы заявки. Конечно, все эти обеспечения в результате в свое время возвращаются добросовестным поставщикам. Однако, бывают такие случаи, когда сроки возврата и поставки складываются так, что все три обеспечения находятся у заказчика. Нетрудно подсчитать, что эта сумма может достигать 50% от первоначальной суммы заявки. Если учесть, что в результате торгов контракт заключается по сумме меньшей, чем первоначальная сумма, указанная в заявке, то дополнительные финансовые затраты поставщика могут составлять до 70—80% от суммы заключенного контракта. И это не считая того, что поставщику необходимо за свои средства произвести или приобрести поставляемое оборудование. Дополнительные крупные вложения естественным образом сказываются и на цене поставляемого оборудования, поскольку поставщик свои затраты на предоставляемые обеспечения закладывает в стоимость поставляемой продукции, что не очень согласуется с интересами государства по снижению закупочных цен. В результате, только крупные компании могут позволить себе участие во многих торгах, а нередко конкурсы, в соответствии с политикой государства по развитию малого бизнеса, объявляются для субъектов малого предпринимательства. А где взять средства? В Законе государство предусмотрело определенные механизмы по предоставлению обеспечений. К ним мы вернемся чуть позже.

Государство, которое вводит такие механизмы обеспечения можно понять, предположим, что государство проводит конкурс, выбирает наилучшего поставщика, а затем... А затем, на каком либо из этапов, поставщик не выполняет собственных обязательств. В результате государство остается без необходимых ему товаров с потребностью проведения дополнительных торгов. А все это упирается и в дополнительные затраты со стороны государства. Почему мы с вами, как налогоплательщики, должны нести эти дополнительные расходы по вине недобросовестного поставщика? Вот здесь и возникает вполне обоснованное желание возложить такие расходы на виновную сторону. В этом смысле действия государства абсолютно оправданны и обоснованы. Еще одним инструментом для недопущения недобросовестных поставщиков к государственным торгам является реестр недобросовестных поставщиков. Он, конечно, стимулирует компании, которые ведут свою деятельность на постоянной основе, более ответственно относиться к своим обязательствам. Хотя в жизни бывает всякое. А вот недобросовестным поставщикам на этот реестр, мягко говоря, наплевать. В реестр, исходя из положений Закона 94-ФЗ, заносятся компании на основании решения суда. Однако, в наше время, судебный процесс занимает гораздо больше времени, чем открытие новой компании. Причем судебные издержки, понесенные государством, чаще всего с недобросовестных поставщиков собрать не удается.

Как же найти разумные компромиссы между минимизацией затрат потенциальных поставщиков и соблюдением интересов государства? Понятно, что на стадии проведения конкурса оценить «качество» поставщика практически невозможно. Это потребует как больших временных

затрат, так и дополнительных материальных затрат. Выходом может служить ситуация, когда надежность поставщика гарантирует какая-либо структура, надежность и платежеспособность, которой ни у кого не вызывает сомнения. В результате в Законе в качестве обеспечения, кроме живых денег, появились возможности предоставлять поручительство и банковскую гарантию.

Поручительство. Закон устанавливает достаточно жесткие требования к компаниям, которые могут выступать поручителями по исполнению государственных контрактов. Так, уставный капитал и резервы поручителя должны составлять более 300 миллионов рублей и в десять раз превышать размер выдаваемого поручительства. Чистая прибыль поручителя должна не менее, чем в десять раз превышать размер выдаваемого поручительства либо быть не менее 100 миллионов рублей. Стоимость основных средств (в части зданий) поручителя должна составлять не менее 300 миллионов рублей и более, чем в десять раз превышать размер выдаваемого поручительства, или составлять более одного миллиарда рублей.

И много ли на российском рынке есть компаний, удовлетворяющих этим условиям? А главное, имея такие активы и прибыль, какой им смысл возлагать на себя дополнительные риски и становиться поручителем? По практике работы с государственными торгами могу сказать, что к моему большому удивлению предложения о выдаче поручительств поступают практически каждый день. Причем от разных компаний. И практически все они имеют организационно-правовую форму в виде общества с ограниченной ответственностью. Лично у автора возникают большие сомнения по поводу таких поручителей. Хотя все они предоставляют заверенные документы, подтверждающие их соответствие положениям Закона 94-ФЗ.

В последнее время со стороны государства участились проверки поручителей. И уже существуют достаточно длинные списки организаций, которые предоставляли недостоверную информацию. К сожалению, у добросовестного поставщика, практически отсутствует возможность проверять качество поручителя. В результате страдает как государство, поскольку такие поручители не выполняют своих обязательств, в случае участия в торгах недобросовестных поставщиков, так и добросовестные компании, когда в процессе проверки выясняется, что они предоставляют поручителей, не удовлетворяющих требованиям Закона 94-ФЗ.

Таким образом, использование механизма поручительства для добросовестных поставщиков становится невыгодным и опасным.

Банковская гарантия. В результате банковская гарантия является единственной альтернативой живым деньгам при предоставлении обеспечений. Однако оформление банковской гарантии сродни получению кредита. Компания, обращающаяся в банк для получения гарантии должна предоставлять ему большой пакет документов. Да и не каждой компании, особенно торговой, не имеющей должного залога, банк предоставит такую гарантию. Достаточно сложно получить банковскую гарантию и субъектам малого предпринимательства, которые в силу своего размера не могут предоставить банкам должного

обеспечения выдаваемых гарантий. Стоимость гарантии может составлять до 7% от суммы гарантии, что влияет на стоимость товара. Большой документооборот с банком в случае, если компания участвует во многих конкурсах, приводит к тому, что компания расширяет свой штат, несет дополнительные хозяйственные и транспортные расходы, что также увеличивает стоимость товара. А главное, срок оформления банковской гарантии может доходить, в зависимости от банка, до 1—2 недель. Особенно если мы говорим о филиалах банков, находящихся в удаленных районах и не имеющих своих кредитных комитетов. Очень часто компания такого времени просто не имеет. Поэтому банковская гарантия хотя и является альтернативой живым деньгам, может использоваться далеко не всегда и не всеми.

Проведенный анализ показывает, что практически единственным доступным способом обеспечения своих обязательств по участию в государственных торгах для добросовестных компаний являются живые деньги. Компании же, которых не заботит их репутация на рынке, которые готовы быстро поменять юридическое лицо в случае, если с предыдущим происходят какие-то проблемы в этих условиях чувствуют себя по-прежнему достаточно комфортно, неся минимальные затраты по предоставлению «липовых» поручителей. Нужны ли государству такие поставщики? Способствует ли участие таких компаний в государственных торгах созданию цивилизованного рынка, обеспечивает ли равноправие всех участников торгов, помогает ли развивать честное и добросовестное предпринимательство? На наш взгляд нет.

Можно ли что-то исправить в данной ситуации? Мы считаем, что разумные альтернативы есть. Во-первых, на наш взгляд вместо договора поручительства надо поставить договор страхования ответственности. В более ранних редакциях Закона 94-ФЗ такая возможность была предоставлена. Однако по каким-то причинам договор страхования, как возможность предоставления обеспечения, из текста Закона был изъят. Были версии что это было сделано из-за того, что страховые компании не выполняли своих обязательств перед госзаказчиками. Однако выполняют ли свои обязательства поручители? По крайней мере, рынок страхования регулируется государством. И через отмену лицензий достаточно просто и быстро можно решить проблему недобросовестных страхователей. Кроме того, требования, предъявляемые к страховым компаниям, не позволяют создавать новые практически каждый день, чего не скажешь про ООО, выступающие поручителями. Кроме того, сами игроки страхового рынка не заинтересованы, чтобы возможные доходы протекали мимо них, и они сделают все возможное в целях «чистки» своих рядов. Страховая компания, зная, что в неблагоприятном случае ей придется нести ответственность перед госзаказчиком, будет заинтересована в надлежащей проверке компании, страхующей свои риски.

Еще одним способом снижения дополнительной финансовой нагрузки на потенциальных поставщиков, при этом соблюдая и интересы государства, на наш взгляд является создание реестра добросовестных поставщиков. Если компания уже долгое время принимает участие в

государственных закупках, добросовестно выполняет свои обязательства, то целесообразно заносить информацию о такой компании в реестр. Учитывая, что в последнее время все торги проводятся на нескольких электронных площадках, там же в электронном виде существует вся информация о государственном контракте и его исполнении, особенных сложностей с созданием такого реестра возникнуть не должно. В зависимости от длительности работы в сфере государственных закупок, количества исполненных контрактов, сумм исполненных контрактов для поставщиков можно предусмотреть рейтинговую систему. В зависимости от рейтинга организации в данном реестре, первоначальная сумма обеспечения может корректироваться на определенный коэффициент, соответствующий рейтингу организации. Чем выше рейтинг, тем меньше рисков есть у государства, что компания не выполнит своих обязательств и тем меньшую сумму обеспечения можно брать с организации. В случае несущественными погрешностей при исполнении государственных контрактов, рейтинг организации должен понижаться. Если исполнение контракта происходит с большой задержкой или другими существенными нарушениями, но не повлекшими за собой переигрывания торгов, организация исключается из реестра добросовестных поставщиков. Если же организация не выполнила свои обязательства по государственному контракту, то она так же как и сейчас должна включаться в реестр недобросовестных поставщиков.

В завершении хочется отметить, что как это ни странно, если мы говорим про систему государственных закупок интересы государства и добросовестных коммерческих структур — поставщиков совпадают. И те и другие заинтересованы в создании абсолютно конкурентного рынка, цены на котором определяются исходя из рыночной конъюнктуры, отсутствия на данном рынке фирм-однодневок и недобросовестных поставщиков, определении доступных, честных и понятных правил игры. Мы не претендуем на непреложность предлагаемых нами корректировок Закона, но считаем, что они все-таки помогут сделать определенные шаги к достижению целей как государства — путем уменьшения количества недобросовестных участников торгов и снижения цен на товары за счет сокращения затрат поставщиков, так и добросовестных поставщиков — путем снижения финансовой нагрузки для участия в государственных закупках и очистки рынка от фирм, использующих методы недобросовестной конкуренции.

Литература

1. Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».
2. Храмкин А.А., Воробьева О.М., Волосатова А.В. Комментарий к Федеральному закону «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21 июля 2005 года № 94-ФЗ. — М.: Юриспруденция, 2011.

Эволюция факторов и признаков инновационной активности организаций в современных условиях

Купреев В.,

соискатель Королевского института управления экономики и социологии

Большинство организаций не имеют опережающих индикаторов, с помощью которых они могли бы систематически производить оценку инноваций, что отрицательным образом сказывается на управлении ими. Автором статьи рассмотрены методические подходы к оценке инновационной активности организаций.

Ключевые слова: инновации, инновационная активность, оценка инноваций.

The evolution of the factors and characteristics of innovation activity of organizations in modern conditions

Kupreev V.,

Applicant, Korolev Institute of Management, Economics And Sociology

Most organizations do not have the leading indicators, with which they can systematically evaluate innovations, which adversely affects the management. The author of the article discusses the methodological approaches to the evaluation of innovative activity of organizations.

Keywords: innovation, innovation activity, evaluation of innovations.

Для характеристики инновационной деятельности необходимо выделить факторы, которые способны затормозить или ускорить инновационный процесс.

Большинство организаций не имеют опережающих индикаторов, с помощью которых они могли бы систематически производить оценку инноваций. В их распоряжении есть лишь запаздывающие индикаторы (доля новых товаров в общей номенклатуре, сокращение издержек в

результате внедрения новых технологий, сокращение потерь времени как результат улучшения организации работ и др.). Экономическое содержание инноваций выражается в изменении параметров, ранее предполагаемых постоянными, в сторону высвобождения производственных ресурсов. Меняются показатели материалоемкости, трудоёмкости, фондоёмкости. Для устойчивого и динамичного развития общества необходимо сочетание

Таблица 1

Группировка факторов, влияющих на инновационный процесс

Группы факторов	Факторы, препятствующие инновационной деятельности	Факторы, способствующие инновационной деятельности
Экономические и технологические	Недостаток средств для финансирования инновационных проектов, слабость материальной и научно— технической базы, отсутствие резервных мощностей, доминирование интересов текущего производства	Наличие резерва финансовых и материально-технических средств, прогрессивных технологий, необходимой хозяйственной и научно— технической инфраструктуры
Политические и правовые	Ограничения со стороны антимонопольного, налогового, амортизационного, патентно-лицензионного законодательства	Законодательные меры, поощряющие инновационную деятельность, государственная поддержка инноваций
Социально-психологические и культурные	Сопrotивление переменам, влияющим на изменение статуса сотрудников, необходимость поиска новой работы, перестройки работы, устоявшихся способов деятельности, нарушение стереотипов поведения и сложившихся традиций, боязнь неопределенности, опасение наказаний за неудачу	Моральное поощрение участников инновационного процесса, общественное признание, обеспечение возможностей самореализации, освобождение творческого труда, создание нормального психологического климата в трудовом коллективе
Организационно-управленческие факторы	Устоявшаяся организационная структура компании, излишняя централизация, авторитарный стиль управления, преобладание вертикальных потоков информации, ведомственная замкнутость, трудность межотраслевых и межорганизационных взаимодействий, жесткость в планировании, ориентация на сложившиеся рынки, ориентация на краткосрочную окупаемость, сложность согласования интересов участников инновационных процессов	Гибкость оргструктуры, демократичный стиль управления, преобладание горизонтальных потоков информации, самопланирование, допущение корректировок, децентрализация, автономия, формирование целевых рабочих групп

маркетингового (эволюционного) и изобретательского (революционного) направлений. Оптимальные темпы внедрения инноваций проверяются на уровне отдельного хозяйствующего субъекта — посредством динамики изменения масштабов деятельности и динамики прибыли. Убытки и прибыли являются основными индикаторами, с помощью которых рыночная экономика отбирает лучшие способы ведения дел и отказывается от менее эффективных.

Для оценки инновационной активности любой организации можно применять три методических подхода: формальный, ресурсно-затратный и результатный.

Формальный подход — разделение хозяйствующих субъектов на две группы: инновационно активные, выполняющие работы, относимые к инновационной деятельности (новые технологии, новые экономические механизмы, новые методы и приемы, новые организационные структуры и институциональные формы) и инновационно неактивные. Для реализации данного подхода следует идентифицировать все инновационные виды деятельности.

Ресурсно-затратный подход основан на определении стоимости ресурсов, которые организация использует на всех стадиях инновационного процесса. Для реализации данного подхода необходимо определить инновационные виды деятельности, виды ресурсов и затрат, учитываемые при оценке.

Результатный подход основан на идентификации возможных эффектов — экономических, научно-технических, социальных, экологических, которые получил или получит хозяйствующий субъект от

осуществления инновационной деятельности, и их стоимостной оценке.

В соответствии с теориями инновационного менеджмента [1] в стратегическом плане инновационная активность определяется следующими пятью показателями: качеством инновационной стратегии конкуренции; уровнем мобилизации инновационного потенциала; уровнем привлеченных капиталовложений — инвестиций; уровнем методов и культуры, используемых при проведении инновационных изменений; обоснованностью реализуемого уровня инновационной активности.

В тактическом плане инновационная активность выражается двумя показателями: соответствием реакции организации характеру конкурентной стратегической ситуации; скоростью (темпом) действий и проведения стратегических инновационных изменений.

Управление инновационной активностью требует перейти к этой категории с позиций квалиметрии.

Категория «инновационная активность» как объект измерения приобретает свойства признака — количественного параметра (показателя). Признак «инновационная активность», отражающий как интегральный показатель определенную совокупность частных свойств (может иметь форму «дерева свойств»), сам имеет признаки.

Формула оценки ИА (измерения):

$$I_A = (1/7) \sum_i A_i, i = 1, 2, \dots, 7.$$

Признаки инновационной активности:

A_1 — качество инновационной стратегии конкуренции — соответствие стратегии миссии — предназначению,

внешней среде, потенциалу, целям, другим стратегиям фирмы;

A² — уровень мобилизации инновационного потенциала — способность руководства привлечь требуемый потенциал, возможность привлечь не только очевидную и известную часть, но также скрытую (латентную) часть потенциала, то есть способность проявить высшую компетенцию при мобилизации инновационного потенциала;

A³ — уровень привлеченных капиталовложений (инвестиций) — способность руководства привлечь требуемые инвестиции по объему и приемлемые по источникам;

A⁴ — методы, культура, ориентиры, используемые при проведении изменений — применение в инновационной деятельности концепций и методов, направленных на получение реальных конкурентных преимуществ;

A⁵ — соответствие реакции организации характеру конкурентной стратегической ситуации. Инновационная ситуация определяется состоянием объекта (предлагаемого новшества) и состоянием среды. Известны три типа поведения или реакций на стратегическую ситуацию:

1) реактивное поведение, когда ситуация уже воспринимается даже недостаточно компетентными руководителями и только затем организация приступает к ее решению;

2) активное поведение, когда ситуация распознается профессионально компетентным руководством и после этого разрабатывается и реализуется стратегия;

3) плано-прогнозное поведение, при котором реализуется метод управления по «слабым сигналам»;

A⁶ — скорость (темпы) проведения стратегических инновационных изменений — интенсивность действий по созданию и продвижению новшеств, проведению стратегических инновационных изменений. Такая интенсивность характеризуется комплексом показателей, включающих показатель инновативности «ТАТ», обновляемость продукции, обновляемость технологии и технологического оборудования, обновляемость знаний персонала, обновляемость организационных структур и другие показатели;

A⁷ — обоснованность реализуемого уровня инновационной активности, уровень стратегической и тактической активности должен соответствовать состоянию внешней среды и состоянию организации.

Литература

1. Инновационный менеджмент / Под. ред. С.Д. Ильенковой. — М.: ЮНИТИ -ДАНА. — 2002. — 327 с.
2. Нойбауэр Х. Инновационная деятельность на малых и средних предприятиях // Проблемы теории и практики управления. — 2002. — № 3. — С. 62—67.
3. Обухов Н. Некоторые проблемы обеспечения модернизации // Экономист. — № 4. — 2010. — С. 20.
4. Наука России в цифрах: 2010. Статистический сборник.

МБА университет
Менеджмента
и бизнес-администрирования

МЕНЕДЖМЕНТ
МАРКЕТИНГ
ЛОГИСТИКА

- Кафедра экономики и менеджмента СМИ
- Кафедра маркетинга
- Кафедра логистики и управления цепями поставок

- Образовательные программы
- Семинары и тренинги
- Информационные и консультационные услуги
- Экспертиза

www.mba-uni.ru

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ
«Экономическая газета»

ИТКОР

ИНСТИТУТ ЛОГИСТИКИ
И МАРКЕТИНГА

ЭКОНОМИКА
ЖИЗНИ

ЖУРНАЛИСТ

МБА

125319, Москва, ул. Черняховского, 16. Тел.: (499) 152-09-89, 152-07-82, 152-85-39
E-mail: info@mba-uni.ru, www.mba-uni.ru

Возможности повышения эффективности проведения выездных налоговых проверок

Слободчиков Д.,

к.э.н., доцент кафедры экономики Дальневосточного федерального университета

Вопрос обоснованного выбора плательщиков налогов и сборов для осуществления выездных налоговых проверок становится все более важным на фоне несоблюдения законодательства по налогам и сборам. По мнению автора, необходимо разработать всеобщую системную методологию поиска и выбора налогоплательщиков для принятия решения о проведении выездных налоговых проверок, что принесет положительный эффект.

Ключевые слова: налоговая проверка, штрафные санкции, досье налогоплательщика.

Opportunities of increase of efficiency of carrying out of exit tax checks

Slobodchikov D.,

Ph.D., Associate professor Department of Economics, Far Eastern Federal University

The question of informed choice of payers of taxes and fees for field tax audits has become increasingly important against the background of non-compliance with legislation on taxes and duties. According to the author to develop a general methodology for systematic search and selection of taxpayers for a decision to conduct field tax audits, which will bring positive results.

Keywords: tax audit, penalties, a taxpayer files.

Применяемые в Российской Федерации механизмы налогового контроля не являются абсолютно совершенными и требуют более тщательной работы в данном направлении.

В Российской Федерации по причине небезупречности всех положений, закрепленных в законодательстве по налогам и сборам, а также в связи с тем, что уклонение организаций от уплаты налогов и сборов приобрело крупные размеры, тема совершенствования системы налогового контроля является наиболее актуальной.

Иллюстрациями могут быть случаи занижения уплаты налоговых платежей крупными организациями. Причиной этого может служить то обстоятельство, что «в условиях либерализации налогового законодательства и отсутствия эффективных инструментов налогового контроля создаются ситуации, провоцирующие

отдельных налогоплательщиков на налоговые правонарушения»¹.

Несмотря на то, что за период с января по май 2011 года в Камчатском регионе наблюдалось «снижение совокупной задолженности по налогам и сборам, пеням, штрафам в бюджеты всех уровней и по платежам в государственные внебюджетные фонды на 394,1 млн. рублей или на 4,5 процента. По региональным налогам и сборам, пеням, штрафам задолженность снижена на 34,6 млн. рублей, или на 9,9%, по местным налогам — снижение на 49,1 млн. рублей, или на 26,2 процента»², безотлагательной задачей в сфере налогового контроля

¹ Басиев М.К. Вопросы организации и взаимодействия системы органов налогового администрирования в новых условиях // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. — 2011. — № 3 (27). — № гос. рег. статьи 0421100034/. — Режим доступа к журн.: <http://uecs.mcnip.ru>.
² <http://www.r41.nalog.ru>

выступает регулярное совершенствование способов и инструментов, используемых в области налогов и сборов.

По-нашему мнению, необходимо формирование результативной системы выбора предприятий-налогоплательщиков для осуществления выездных проверок, целью которой является разумность проведения налоговых проверок при минимальных трудовых затратах. Для этого осуществляется поиск обоснованных методов применения сжатых кадровых и материальных резервов налоговой организации, что, в свою очередь, производится путем выбора для мероприятий налогового контроля таких налогоплательщиков, у которых возможность выявления несоблюдения налогового законодательства является максимальной.

Проблема эффективного выбора плательщиков налогов и сборов для осуществления налоговых проверок играет большую роль в эффективности полученных результатов. Значение данной проблемы усиливается по причине не снижающихся ошибок и преступлений в области налогового законодательства.

В связи с этим следует выяснить, кто из налогоплательщиков более подвержен налоговым проверкам.

К таким налогоплательщикам относятся следующие организации:

— предприятия, допустившие большое количество изменений в финансово-хозяйственных показателях, которые негативно сказались на финансовом результате. В этом случае выбор происходит путем оценки уровней и динамики финансовых коэффициентов по информации бухгалтерской отчетности, а именно на основании «Отчета о прибылях и убытках», при помощи которого исследуется динамика изменений статей за несколько отчетных периодов, а также факторов, оказавших влияние на отклонение финансового результата от уровня предыдущего года;

— организации, допустившие отрицательный финансовый результат от финансово-хозяйственной деятельности в течение нескольких отчетных периодов. В данном случае целью налоговой проверки является недопущение скрытых, не явных источников ресурсов. Для их обнаружения производится сопоставление финансовых результатов компании с коэффициентами типичных предприятий;

— компании, у которых обнаружены ошибки, недостатки и несоответствия в сфере законодательства по налогам и сборам, выявленные по итогам проведения предшествующего налогового контроля, в результате которого обязанностью организации явилась выплата штрафных санкций;

— налогоплательщики, применяющие в своей деятельности налоговые льготы по бюджетам различных уровней;

— налогоплательщики, имеющие нулевой бухгалтерский баланс;

— организации, избегающие предоставления налоговой отчетности;

— критерием для осуществления выездной налоговой проверки является открытие компанией в банке более чем трех расчетных, валютных, текущих и иных счетов;

— компании, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью. Контроль осуществляется на основании информации таможенных органов государственной власти о проведении экспортно-импортных операций, а также кредитных организаций по ресурсам, предоставленным в качестве предоплаты и не подлежащим возврату длительностью до 180 дней, если поставка импортной продукции не была произведена.

— налогоплательщики, рекомендованные к проверке структурными подразделениями налогового органа, при существовании действий, возбуждающих сомнения в отношении истинности бухгалтерской документации и налоговых расчетов, а также организации, имеющие в своей практике случаи несоблюдения налогового законодательства по использованию контрольно-кассовых машин при исполнении финансовых операций с гражданами страны, порядка ведения кассовых процессов и требований к работе с наличными средствами;

— налогоплательщики, указанные налоговым органам другими органами государственной власти, в качестве которых могут выступать правоохранительные и контрольные органы государства, иные налоговые инспекции по итогам проведенной ревизионной деятельности;

— предприятия, сменившие место своего нахождения, то есть фактически замена налоговой инспекции является причиной для безотлагательной налоговой проверки.

Сейчас решение о проведении налоговой проверки будет приниматься, даже если налогоплательщик произвел смену юридического адреса единственный раз.

«Кроме того, приоритетными для включения в план выездных налоговых проверок являются те налогоплательщики, в отношении которых у налогового органа имеются сведения об их участии в схемах минимизации налоговых обязательств, а результаты проведенного анализа финансово-хозяйственной деятельности свидетельствуют о предполагаемых налоговых правонарушениях, т. е. определены конкретные зоны риска у налогоплательщика (возможные нарушения законодательства о налогах и сборах)³»

Мнение руководителя Федеральной Налоговой службы, которое заключается в том, что осуществление запланированных выездных налоговых проверок необходимо лишь для тех организаций-налогоплательщиков, у которых при промежуточном контроле были выявлены признаки правонарушений в области налогового законодательства, считаем обоснованным и необходимым, так как данные обоснованные действия позволят налоговым органам избежать лишней бесполезной работы.

Фактором, вызвавшим малую результативность выездных налоговых проверок, является недостаточная информированность по результатам предварительного налогового контроля, в качестве которого выступают камеральные налоговые проверки, так как по их результатам производится поиск и выбор налогоплательщиков для выездных проверок.

По-нашему мнению, камеральные налоговые проверки следует рассматривать только в качестве предварительных

³ Богданкевич Е. В. Налоговый контроль в современных условиях развития налоговой системы // Финансы и кредит. — 2010. — № 3. — С. 73.



действий для осуществления дальнейшего выбора налогоплательщиков, обязанных пройти процедуру выездной налоговой проверки, поскольку по итогам камеральной налоговой проверки налоговый орган может лишь выявить нарушения, допущенные в налоговых декларациях при проведении арифметических расчетов и установить логические разногласия в оформлении данных документов. При этом в ходе камеральной налоговой проверки дается оценка деятельности каждого отдельного налогоплательщика, не сопряженная с показателями деятельности других плательщиков налогов и сборов.

Формирование и укоренение продуктивной системы поиска и выбора плательщиков налогов и других обязательных платежей для осуществления выездных налоговых проверок требует тщательного рассмотрения.

В настоящее время применяется два метода выбора плательщиков налогов и сборов для осуществления налоговых проверок, выступая в виде случайного и специального отбора.

Возможность распространения налоговых проверок на значительное число налогоплательщиков гарантирует профилактические мероприятия правонарушений в сфере налогового законодательства за счет неожиданности и непредсказуемости действий ревизионного характера, а также осуществление адресного отбора организаций-налогоплательщиков, у которых риск выявления ошибок в области налогов и сборов достигает наивысшей степени.

Считаем целесообразным перед проведением выездной налоговой проверки предварительно проводить тщательную подготовку, которая реализуется при помощи различных информационных сведений по

организации-налогоплательщику. Сбор информации для принятия решения о проведении налоговой проверки должен осуществляться из внутренних и внешних источников. Данные о налогоплательщике, которые могут быть представлены во внутреннем и внешнем формате представлены на рисунке 1.

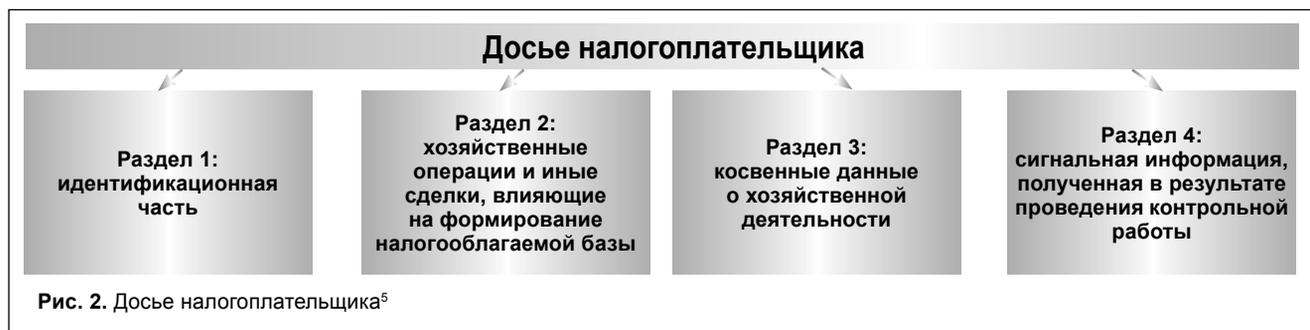
Внутренняя информация представляет собой информационные данные, которые получены должностными лицами налоговой инспекции самостоятельно в процессе осуществления ими ревизионных функций.

Внешняя информация — это информационные сведения о несоблюдении налогоплательщиком законодательства Российской Федерации, которые уполномоченные должностные лица получают от иных органов государства, функционирующих в правоохранительной сфере и области контроля, например, к данным лицам можно отнести:

- органы государственной власти: Министерство финансов Российской Федерации, органы МВД Российской Федерации, органы прокуратуры, таможенные органы;
- организации, включаемые в банковскую систему Российской Федерации: кредитные организации, Банк России и др. банки;
- органы государственной власти, осуществляющие выдачу лицензий.

В результате составляется досье налогоплательщика, где систематизируется вся собранная информация. В досье налогоплательщика включаются следующие обобщенные элементы, которые также представлены на рисунке 2: во-первых, идентификационный раздел; во-вторых, хозяйственные процессы и другие процедуры, воздействующие на образование налогооблагаемой базы; в-третьих, косвенные материалы о финансово-хозяйственной деятельности организации;

⁴ Богданкевич Е.В. Налоговый контроль в современных условиях развития налоговой системы // Финансы и кредит. — 2010. — № 3. — С. 73.



в-четвертых, сигнальные сведения, приобретенные в ходе осуществления ревизионной деятельности.

Для того чтобы информационные данные были полезными, а их использование эффективным, при их сборе должны быть соблюдены определенные условия, к которым относятся:

1. Регулярность сбора информации.

Данное требование означает не только подготовку и переработку полученных материалов, но и непрерывность поступления новых сведений, то есть при возникновении каких-либо изменений о налогоплательщике данная информация должна незамедлительно поступить в проверяющий орган.

2. Группировка и классификация.

Данный принцип означает, что информационный материал формируется по каждому конкретному предприятию, являющемуся плательщиком налогов и сборов. Это требование также означает, что для повышения эффективности налогового контроля налоговые органы составляют дело по отношению к отдельно взятой организации, в содержание которого входит весь собранный материал.

Информация может быть сгруппирована по отдельным группам налогоплательщиков. В этом случае классификационными признаками, например, могут выступать следующие признаки:

- форма собственности предприятия;
- отраслевая принадлежность организации;
- объемы деятельности компании.

Классификация налогоплательщиков по определенным группам позволяет давать сравнительную оценку данных по аналогичным предприятиям.

3. Своевременность получения информационных данных от налогоплательщика.

Данное условие устанавливает быстроту получения данных об изменении в деятельность налогоплательщиков, которое каким-либо образом может повлиять на результат налоговой проверки. При этом скорость получения данных должна быть максимальной в силу того, что данный материал может устареть.

4. Широта информационного материала, предоставляемого налоговому органу.

Указанное требование обозначает необходимость сбора информационного материала о проверяемой компании, достаточного для осуществления налоговой проверки;

5. Подлинность информационных данных.

Указанный принцип состоит в промежуточном рассмотрении передаваемых в налоговую организацию данных по поводу их подлинности, осуществляется путем сопоставления данных с материалами отличного происхождения, то есть извлеченных из других источников, например, сведений от контролирующих и правоохранительных органов государственной власти при возникновении у налогового органа сомнений в истинности информации.

6. Образование оптимального механизма обработки информационных данных.

Указанный принцип подразумевает использование информационного налогового пространства. Для решения данной задачи важным моментом является возможность включения первичных информационных сведений о проверяемой организации в общую автоматизированную информационную систему обработки данных налоговой службы. Данные действия должны основываться на действительных возможностях налоговой организации, соотносимых со степенью ее оборудования инструментами обработки информации.

Таким образом, повышения эффективности проведения выездных налоговых проверок можно достичь путем уменьшения риска в процессе поиска и выбора плательщиков налогов и сборов, для чего следует производить анализ и оценку допустимой степени риска в совершении данных мероприятий.

Литература

1. Козенкова Т.А. Методы налогового планирования в группе компаний: Монография. — М.: Маркетинг, 2008.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. — М.: Проспект, КноРус, 2011. — 784 с.
3. Овчинникова Н.О. Налоговое планирование и налоговый контроль со стороны правоохранительных органов: прак. пособие. — М.: Дашков и К, 2009. — 282 с.
4. Александров И.М. Налоги и налогообложение: учеб. — 10-е изд., перераб. и доп. — М.: Дашков и К, 2009. — 226 с.
5. Басиев М.К. Вопросы организации и взаимодействия системы органов налогового администрирования в новых условиях // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2011. — № 3 (27). — № гос. рег. статьи 0421100034/. — Режим доступа к журн.: <http://uecs.mcniip.ru>.
6. Богданкевич Е.В. Налоговый контроль в современных условиях развития налоговой системы // Финансы и кредит. — 2010. — № 3. — С. 73.
7. <http://www.r41.nalog.ru>.

⁵ Богданкевич Е.В. Налоговый контроль в современных условиях развития налоговой системы // Финансы и кредит. — 2010. — № 3. С. 73

Регулирование размера чистых активов – альтернативные подходы

Глушецкий А.,

профессор Высшей школы финансов и менеджмента Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, генеральный директор Центра корпоративных стратегий, зам. главного редактора еженедельника «Экономика и жизнь»

Анализируется связь чистых активов с изменением размера уставного капитала хозяйственного общества. Показывается неэффективность контроля стоимости чистых активов посредством их сопоставления с номинальным размером уставного капитала. Предлагается переход к прямому нормированию собственных средств в сферах повышенного риска (банковская, страховая, инвестиционная).

Ключевые слова: уставный капитал в номинальном и реальном выражении, активы, чистые активы, обеспечение обязательств обществ перед кредиторами, коэффициенты долговой нагрузки (финансовых рисков) и финансового левеиджа.

Regulation of net assets — alternative approaches

Glushetsky A.,

Professor Graduate School of Finance and Management Academy of National Economy and Public Service at the RF President, General Director of Corporate Strategy, Deputy editor of the weekly «Business and Life»

The relationship of net assets with a change in the authorized capital of a business entity. Shows the inefficiency of the control value of net assets by comparing them with a nominal size of the share capital. It is proposed to transfer the direct regulation of equity in high-risk areas (banking, insurance, investment).

Keywords: The authorized capital in nominal and real terms. Assets. Net assets. Coverage of the society to its creditors. Debt ratios (financial risk) and financial leverage.

Основное предназначение уставного капитала — определение объема инвестиционных корпоративных прав участников хозяйственных обществ и установление возможности их осуществления. Однако действующее законодательство использует конструкцию уставного капитала и для регулирования отношений общества с его кредиторами. Согласно п. 4 ст. 35 Закона об АО, если по окончании второго или каждого последующего финансового года стоимость чистых активов общества окажется меньше его уставного капитала, общество обязано уменьшить номинальный размер уставного капитала или принять решение о ликвидации.

Всегда ли снижение чистых активов ниже текущего размера уставного капитала общества свидетельствует о его финансовом неблагополучии и создает угрозу правам кредиторов? Ответ на этот вопрос неоднозначен. Если размер уставного капитала существенно превышает минимально допустимый, то угрозы нет.

Рассмотрим типичную ситуацию. Открытое акционерное общество создано путем преобразования унитарного государственного предприятия. Его активы составляют 200 млн. руб. Обязательства, полученные в порядке правопреемства, — 50 млн. руб. В силу действующего законодательства уставный капитал определяется в размере всех его собственных средств (чистых активов), он составит 150 млн. руб.

В целях сокращения налоговой нагрузки общество списывает не задействованные в производстве, сильно изношенные основные фонды, то есть происходит выбытие неликвидных активов на 5 млн. руб. Соответственно чистые активы компании снизились до 145 млн. руб., что меньше размера его уставного капитала.

Создало ли выбытие неликвидных активов угрозу неисполнения обществом его обязательств перед кредиторами? Хотя чистые активы снизились и стали меньше размера уставного капитала, они составляют 145 млн. руб., и на эту сумму балансовая стоимость активов компании продолжает превышать его обязательства. Коэффициент долговой нагрузки (отношение стоимости чистых активов к стоимости активов) составляет 74%, что отражает высокую надежность данного участника хозяйственного оборота (2/3 его активов свободны от обязательств).

Действующий механизм контроля чистых активов предусматривает периодическую корректировку их «внешнего измерителя» — уменьшение номинального размера уставного капитала. Если общество в течение года не увеличит чистые активы до номинального размера уставного капитала, оно обязано принять решение о его уменьшении путем уменьшения номинальной стоимости акций.

Допустим, общество в 100 раз уменьшило номинальную стоимость акций и уставный капитал в номинальном выражении стал составлять 1,5 млн. рублей. Какие экономические последствия это породило?

Стоимость активов, их состав и ликвидность не изменились. Общество продолжает отвечать по своим обязательствам теми же активами. Размер обязательств перед кредиторами тот же. Прежней осталась сумма чистых активов. Реальный размер уставного капитала (количество размещенных акций) остался прежним, но его номинальный размер снизился до 1,5 млн. руб., что привело к образованию «технической» бухгалтерской прибыли или добавочного капитала в сумме 138,5 млн. руб., не связанной с хозяйственной деятельностью общества. Изменение условного реквизита акций порождает учетные эффекты, не затрагивающие ни сферу корпоративных отношений, ни сферу взаимоотношений с кредиторами.

Повлияло ли снижение номинальной стоимости акций на объективное экономическое состояние общества? Ответ очевиден: не повлияло. В экономическом аспекте оно абсолютно бессодержательно. Меняется не стоимость чистых активов, а уменьшается их внешний измеритель — номинальный размер уставного капитала, выраженный в абстрактной, условной величине.

Регулятивный смысл этой нормы прекрасно проиллюстрирован в известном мультфильме: «а в попугаях я гораздо длиннее!». Действующее законодательство содержит странную по своей регулятивной направленности норму. Вместо того чтобы ориентировать на увеличение чистых активов, оно предлагает перейти в более мелкий масштаб их измерения и тем самым создать иллюзию улучшения экономического положения общества. Если вернуться к художественному образу, вместо того чтобы

вырастить удава (увеличить чистые активы), предлагают взять попугаев помельче (уменьшить условный реквизит акций).

Закон предписывает не повышать сумму чистых активов, а понижать допустимый предел их снижения (уменьшать условную оценку размещенных акций до минимально допустимого предела). Это рассматривается как способ обеспечения интересов кредиторов.

Допустим, две компании имеют одинаковые чистые активы (по одному миллиону рублей). При этом у первой уставный капитал в номинальном выражении составляет 200 тыс. руб., а у второй 800 тыс. руб. Которая из них более надежна в гражданском обороте?

Соотношение размера чистых активов с номинальным размером уставного капитала экономически бессодержательно и не отражает экономической надежности коммерческой организации. Чтобы ответить на вопрос, у какой из компаний финансовое положение более благоприятное, следует сопоставить чистые активы с активами. Надежнее то общество, у которого данное соотношение выше.

У первой компании активы — 2 млн. руб., а у второй — 10 млн. руб. Соответственно, у первой компании коэффициент долговой нагрузки составляет 50% (половина ее активов свободна от обязательств), а у второй — 10%. (90% ее активов обременено обязательствами). Следовательно, более надежной является первая компания. У финансово устойчивой компании уставный капитал составляет 200 тыс. руб., а у менее устойчивой в четыре раза выше — 800 тыс. руб., при этом обе компании имеют одинаковые чистые активы.

Для участников экономического оборота действительно важно определить финансовые риски при взаимодействии со своими контрагентами. Для этой цели используется коэффициент долговой нагрузки — соотношение стоимости чистых активов и активов компании. Данный коэффициент отражает, какая часть активов общества свободна от обязательств. Если это соотношение опускается ниже определенного уровня, то финансовое состояние общества признается неблагоприятным.

Рассмотрим пример. Две компании имеют уставные капиталы в номинальном выражении по 100 тыс. рублей. Чистые активы первой составляют 101 тыс. руб., а второй — 99 тыс. руб. Согласно законодательству первая признается надежным участником хозяйственного оборота — ее чистые активы превышают номинальный размер уставного капитала, в то время как вторая обязана «дать сигнал тревоги» — публично раскрыть информацию о снижении чистых активов ниже номинального размера уставного капитала.

Привлечем дополнительную информацию о размере активов компаний. У первой они составляют 2000 тыс. руб., а у второй — 200 тыс. руб. Финансовое положение первой крайне сложно — 85% ее активов обременено обязательствами (коэффициент долговой нагрузки — 5%), в то время как вторая абсолютно надежна — у нее менее 45,5 % активов обременено обязательствами (коэффициент долговой нагрузки — 45,5%).

К первой компании не применимы требования об уменьшении номинального размера уставного капитала, предъявлении кредиторами требований о досрочном исполнении обязательств или принятия обществом решения о своей ликвидации. Ко второй компании все эти требования применимы.

Абсолютный размер уставного капитала не является значимым показателем, отражающим финансовую надежность общества. Ни одна из применяемых в настоящее время методик оценки финансовых рисков не принимает во внимание абсолютный размер уставного капитала и его соотношение с чистыми активами. Эти методики основаны на коэффициентах долговой нагрузки (финансовых рисков), или финансового левериджа, который отражает соотношение собственного и заемного капитала.

О низком регулятивном воздействии сопоставления стоимости чистых активов с номинальным размером уставного капитала свидетельствует арбитражная практика. Практически отсутствуют иски налоговых органов о ликвидации хозяйственных обществ за несоответствие стоимости их чистых активов текущему или минимальному размеру уставных капиталов. Дело не в том, что данное соотношение не нарушается, а в том, что нет технической возможности отслеживать это соотношение у более чем 700 хозяйственных обществ.

Альтернативные способы регулирования размеров чистых активов

Наряду с традиционным подходом к регулированию размера чистых активов через сопоставление их стоимости с текущим номинальным размером уставного капитала хозяйственного общества сформировался альтернативный, основанный на установлении требований непосредственно к размеру собственных средств. В сферах, где существуют риски масштабного и глубокого поражения прав кредиторов, воспринята конструкция прямого нормирования размера собственных средств (чистых активов).

Это:

- *требования к минимальному размеру собственных средств банков и кредитных организаций*¹;
- *нормативы достаточности собственных средств профессиональных участников рынка ценных бумаг и управляющих компаний инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов*²;
- *норматив соотношения активов страховщиков и принятых ими страховых обязательств*³.

Указанные нормативы применяются в качестве критерия для лицензирования в этих сферах деятельности.

¹ Требования к минимальному размеру собственных средств (капитала) банков и иных кредитных организаций установлены ст. 11.2 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1.

² Нормативы достаточности собственных средств профессиональных участников рынка ценных бумаг, а также управляющих компаний инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов. Утверждены приказом ФСФР России от 24.04.2007. № 07-50/пз-н).

³ Положение о порядке расчета страховщиками нормативного соотношения активов и принятых ими страховых обязательств». Утверждено приказом Минфина РФ от 02.11.2001 № 90н.

Сравнивая различные модели регулирования размера чистых активов: через их сопоставление с номинальным размером уставного капитала хозяйственного общества или установление норматива достаточности собственных средств, целесообразно выявить конечную эффективность этих механизмов и те издержки, которые они порождают для участников оборота.

Следует отметить различную нацеленность этих моделей контроля собственных средств (чистых активов). При первой номинальная стоимость размещенных акций выступает абстрактной величиной, с которой сопоставляется стоимость чистых активов. Это ориентирует в большей мере не на наращивание или поддержание их стоимости, а на периодический пересмотр декларируемого предела их снижения, путем манипуляций с экономически бессодержательным реквизитом акций — их номинальной стоимостью.

Общество декларирует, что текущий норматив достаточности собственных средств (чистых активов) составляет величину равную размеру его номинального уставного капитала. Но если собственные средства (чистые активы) окажутся ниже заявленного норматива, то он понижается, путем манипулирования условным реквизитом ценной бумаги (конвертация акций одного выпуска в акции другого выпуска с меньшей номинальной стоимостью). Это имеет следующие результаты. Активы и чистые активы общества, долговая нагрузка на активы остались прежними. Меняется лишь структура собственных средств: уменьшилось номинальное выражение уставного капитала, и на соответствующую величину увеличилась «техническая» бухгалтерская прибыль или добавочный капитал. Образно говоря, количество колбасы в холодильнике осталось неизменным (размер собственных средств), только на ту колбасу, которая лежала на полке «уставный капитал», повесили ценник с меньшей ценой, а на колбасу, на полках «прибыль» или «добавочный капитал», повесили ценник с большей ценой. В данном случае даже не перекладывали колбасу с полки на полку, а только перевесили ценники. Те же чистые активы сопоставляются с уменьшенным в номинальном выражении уставным капиталом.

Стоимость чистых активов может снижаться вслед за уменьшением номинального значения уставного капитала до законодательных требований, установленных к его минимальному размеру на дату государственной регистрации общества, что снижает эффективность такого сопоставления. Чем раньше было создано хозяйственное общество, тем меньшими чистыми активами оно может обладать.

Установление норматива достаточности собственных средств в этом отношении эффективнее. Эта модель ориентирована исключительно на поддержание стоимости чистых активов на уровне не ниже определенного законодателем, который не может быть пересмотрен юридическим лицом самостоятельно.

Этот норматив не зависит от времени создания юридического лица, а дифференцируется по сферам хозяйственной деятельности. В настоящее время установлены требования к размерам собственных средств банков, кредитных и страховых организаций, профессиональных участников рынка ценных бумаг.

Норматив достаточности собственных средств может дифференцироваться в зависимости от того, обращаются ценные бумаги эмитента на организованном рынке (публичные компании) или не обращаются (непубличные компании).

Нормативы достаточности собственных средств, как правило, устанавливают госрегуляторы соответствующих сфер деятельности (ФСФР России, Банк России, Минфин)⁴. Это позволяет оперативно корректировать эти показатели в зависимости от сложившейся экономической ситуации. Минимальные размеры уставного капитала, устанавливаются федеральными законами, что затрудняет их оперативную корректировку. Норматив достаточности собственных средств подлежит регулярному пересмотру, в то время как минимальный размер уставного капитала фиксируется на дату создания общества и не подлежит изменению.

Норматив достаточности собственных средств универсальный инструмент, который может применяться в отношении юридических лиц любой организационно правовой формы, в том числе и не имеющих уставного капитала. В частности к биржам, которые являются некоммерческими организациями.

В отношении всех юридических лиц, занимающихся одним видом деятельности, независимо от времени их создания устанавливается единый норматив достаточности собственных средств.

Рассматриваемый норматив более оперативно и адекватно реагирует на изменения экономических условий. Это инструмент более тонкой настройки.

При наличии норматива достаточности собственных средств (чистых активов) отпадает потребность в нормировании минимального размера уставного капитала.

Как отмечалось выше, сопоставление стоимости чистых активов с номинальным размером уставного капитала ориентировано в большей мере не на наращивание или поддержание их стоимости, а на периодический пересмотр декларируемого предела их снижения путем формального уменьшения номинального выражения того же реального уставного капитала.

В этом случае у кредиторов появляется право требовать досрочного исполнения или прекращения обязательств. Но реализовать его практически невозможно, поскольку нельзя доказать, что экономически бессодержательные манипуляции с условной номинальной стоимостью могут воздействовать на степень обеспечения их прав. На права кредиторов влияет «общее количество колбасы в холодильнике», а не то, по каким полкам она разложена или какие ценники перевешиваются по полкам.

Данный метод контроля стоимости чистых активов предполагает частое вмешательство во внутрихозяйственную деятельность юридического лица. Участников

оборота обязывают совершать избыточные действия: трудоемкую процедуру эмиссии, связанную с конвертацией акций одной номинальной стоимости в акции с меньшим номиналом, и втягивают в бесперспективные судебные споры о якобы нарушенных при этом правах кредиторов.

Ввиду своей экономической бессодержательности манипуляции с условным реквизитом акций не имеют отношения к реальному обеспечению имеющихся у общества обязательств и потому не могут нарушить права кредиторов. В то же время участники гражданского оборота несут чрезмерные издержки, которые не вызывают какого-либо позитивного эффекта в сфере обеспечения прав кредиторов.

Итак, первая модель порождает значительные негативные последствия, превышающие ее возможные преимущества.

В настоящее время сформировались два подхода к оценке экономической состоятельности хозяйственных обществ для целей их лицензирования в отдельных сферах деятельности. Согласно первому, предоставление лицензии обусловлено наличием у хозяйственного общества определенной номинальной величины уставного капитала, согласно другому — наличием необходимой суммы собственных средств. Какой из подходов эффективнее?

Очевидно, что финансовая надежность юридического лица проявляется в размере всех его собственных средств, а не в том, какая их часть приходится на одну из составляющих — уставный капитал в условном номинальном выражении.

Если в качестве критерия выдачи лицензии берется размер собственных средств, то это ориентирует на наращивание всего собственного капитала. Если в качестве такого критерия берется номинальный размер уставного капитала, то это ориентирует на увеличение не всей суммы собственных средств, а только одной их составляющей — уставного капитала в его номинальном выражении. Это реализуется в перекладывании одних составляющих собственных средств (прибыли и/или добавочного капитала) на наращивание другой составляющей — уставного капитала. При этом происходит неинвестиционное изменение его величины, как правило, путем манипуляций с «номиналом». Образно говоря, увеличивается не общее количество колбасы в холодильнике, а та же колбаса перекладывается с полки на полку.

Издержки этого подхода отчетливо проявились при лицензировании хозяйственных обществ, занимающихся производством и торговлей спиртосодержащей продукцией. Было установлено повышение требования не к размеру их собственных средств, а к минимальным размерам их уставных капиталов. В итоге это привело к тому, что финансово устойчивые компании, имеющие собственные средства, значительно превышающие их уставные капиталы, были вынуждены совершать абсолютно избыточные действия: перекладывать одни составляющие собственных средств на увеличение уставного капитала.

Совершенно очевидно, что более достоверным и эффективным критерием финансовой надежности

⁴ В настоящее время в этом вопросе нет единообразия. Так норматив достаточности собственных средств профессиональных участников рынка ценных бумаг, а также управляющих компаний инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов утверждается Приказом ФСФР России. Норматив соотношения активов и принятых страховых обязательств утверждается Минфином России. А норматив достаточности собственных средств банков и иных кредитных организаций устанавливается Федеральным законом «О банках и банковской деятельности».

юридического лица является не номинальное выражение его уставного капитала, а совокупный размер всех собственных средств. Нецелесообразно устанавливать повышенные требования к номинальному размеру уставного капитала обществ, действующих в отдельных отраслях экономики, следует нормировать экономически обоснованный размер их собственных средств.

Если для спецрегуляторов контроль финансовой состоятельности участников рынка является их одной из приоритетных задач, то для налоговых органов это обязательная функция, не связанная с их основной деятельностью. Орган, осуществляющий регистрацию юридических лиц не в состоянии оперативно контролировать соотношение чистых активов и номинального выражения уставного капитала более чем 700 хозяйственных обществ.

На наш взгляд, в сферах повышенного риска (банковская, инвестиционная, страховая) следует применять прямое нормирование достаточности собственных средств. В этих сферах имеются спецрегуляторы,

которые способны оперативно отслеживать соблюдение установленных нормативов.

При лицензировании отдельных видов деятельности вне указанных сфер, следует устанавливать требования ко всему размеру собственных средств юридического лица, а не к номинальному размеру его уставного капитала.

В сферах, не подконтрольных спецрегуляторам, необходимо заменить неэффективный административный контроль стоимости чистых активов, более масштабным раскрытием информации позволяющей оценить реального экономического положение участника хозяйственного оборота.

Литература

1. Кислов Д.В. Расчет величины чистых активов. — М.: Бухгалтерский учет. — 2010. — № 7.
2. Приказ Минфина России № 10н и Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг № 03-6/пз от 29.01.2003



Совместный проект



Институт ИТКОР

Издательский дом
«Экономическая газета»

Издание авторских монографий

Мы гарантируем:

- СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж издается в течение 30 дней
- КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех требований для научных изданий

ВАШ УСПЕХ -
В ВАШИХ
РУКАХ!

Контактная информация:

✉ 125319, Москва,
ул. Черняховского, 16
☎ 8(499)152-18-23,
8 (903)122-51-20
@ monograph@itkor.ru,
melcaseo@mail.ru
www.itkor.ru

Мы предлагаем:

- присвоение международного кода ISBN
- допечатная подготовка: редактирование, корректура, верстка
- печать
- обязательная рассылка в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

Финансовая устойчивость и конкурентоспособность: точки соприкосновения

Еремин И.,
к.э.н., докторант Института ИТКОР

Мельцас Е.,
младший научный сотрудник Института ИТКОР

Статья обосновывает актуальность и доказывает необходимость применения методов определения финансовой устойчивости в кризисные периоды развития экономики.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, конкурентоспособность, мировой финансовый кризис, капитал.

Financial stability and competitiveness: the point of contact

Eremin I.,
PhD, doctoral candidate at the Institute ITKOR

Meltsas E.,
Junior Researcher at the Institute ITKOR

Article proves a urgency and proves necessity of application of methods of definition of financial stability and during the crisis periods of development of economy.

Keywords: financial stability, competitiveness, global financial crisis, the capital.

В современном мире конкуренция — неотъемлемый элемент, формирующий конъюнктуру товарного рынка. Конкурентоспособность экономического субъекта на рынке товаров и услуг выступает залогом выживания предпринимательского образования и развития его деятельности в будущих периодах. Для того чтобы удержаться на товарном рынке в современных условиях хозяйствующий субъект прибегает к использованию различных методов совершенствования деятельности: происходит постоянный поиск эффективных форм выживания, производственных мощностей, сохранения капитала, в результате чего увеличивается значимость указанных факторов и повышается уровень конкуренции.

Постоянный рост конкуренции в современном мире требует от каждого хозяйствующего субъекта повышения качества предоставляемых товаров и услуг. В

результате значение конкуренции в экономике с каждым годом усиливается все больше.

Устойчивое финансовое положение предприятия является предпосылкой его конкурентоспособности, которая включает:

1) способность планировать организовывать и проводить эффективную стратегию в сферах управления активами производства и маркетинга;

2) способность к созданию и удержанию технологического производства над отраслевыми конкурентами;

3) способность к снижению затрат на обеспечение факторами производства — капиталом, рабочей силой, сырьем и материалами, энергией и т.п. на единицу продукции;

4) способность вести производство, результаты которого отвечают ожиданиям потребителей в отношении цены и качества. Все это расширяет возможности

предприятия, снижает его удельные затраты на финансовом, сырьевом и других рынках, отражается на цене продукции приносимой прибыли¹.

В условиях глобального финансово-экономического кризиса конкуренция играет двоякую роль.

С одной стороны, финансовый кризис повысил уровень конкуренции, усложнив условия деятельности организаций, поскольку, например, ограничил доступ к финансовым ресурсам.

Экономический кризис ограничил возможность использования заемных средств, а собственных ресурсов у организации не всегда достаточно для развития бизнеса.

С другой стороны, мировой экономический кризис выявил неликвидные и неспособные к дальнейшей деятельности и развитию предприятия и устранил организации, которые не смогли приспособиться к новым экономическим условиям, то есть можно сказать снизил уровень конкуренции, так как на рынке складских услуг произошло уменьшение количества действующих предприятий. Несмотря на это мировой кризис послужил мотивацией к дальнейшему развитию предприятий, оставшихся на рынке складских услуг.

Уровень конкуренции в каждом отдельном сегменте рынка — торговле, строительстве, образовании, степень конкурентоспособности каждого отдельного предприятия определяют жизнестойкость общества и конкурентоспособность всего государства в целом.

«Особенное звучание вопрос жизнестойчивости, конкурентоспособности государства приобретает в наши дни —, охватившего, как кажется все уголки земного шара и проверяющего на прочность общественно-государственные конструкции многих стран²».

Финансовый кризис наиболее сильно повлиял на рынок недвижимости, так как многие строительные организации были вынуждены остановить реализацию своих проектов в 2009 году. В результате непредвиденной остановки пострадали арендаторы, заключившие договор аренды со строительными организациями.

При этом, когда многие компании были не в состоянии вернуть свои долги, в сфере недвижимости в 2009 году наблюдалась тенденция перехода собственности должников к банкам. «Резкое сокращение спроса, стремительное падение арендных ставок, увеличение доли вакантных площадей, невозможность выполнять свои кредитные обязательства привели к тому, что часть проектов была заморожена, а многие проекты перешли в собственность банков³».

На данный момент, строительная отрасль в России, развивается стремительными темпами и связан данный подъем с подготовкой к Олимпийским играм в Сочи, а если быть точнее, с проведением строительных работ в данном регионе Российской Федерации.

Резкое сокращение доходов населения: «вместо роста на 12—13% в год реальные располагаемые денежные доходы россиян по итогам января-октября 2009

года продемонстрировали падение на 0,4%⁴», что явилось причиной ухудшения работы торгового сектора и производственных предприятий. «По итогам января-октября 2009 года оборот розничной торговли в России, по данным Росстата снизился на 5,7% по сравнению с аналогичным периодом 2008 года, составив 11 трлн. 732,3 млрд рублей⁵». Уровень данного отрицательного процентного изменения был оценен как высокий.

Однако нежелательный финансовый кризис внес и положительные моменты в развитие мировой экономической системы. Экономический кризис устранил экономические структуры, неликвидные и неспособные к дальнейшей деятельности и развитию, способствовал совершенствованию и развитию конкурентоспособных организаций, послужил мотивацией к дальнейшему развитию, позволил руководству предпринимательских образований выявить все недостатки и ошибки, которые в благополучных экономических условиях были бы либо проигнорированы, либо об их существовании никто бы не подозревал.

Все это свидетельствует о том, что конкурентная борьба оказывает значительное влияние на все сферы экономики, в том числе уровень конкуренции в современном мире.

Данная статья еще раз доказывает общеизвестный факт: кризису наиболее подвержены те экономические субъекты, финансовое положение которых неустойчиво или является сомнительным. И сегодня, когда многие ведущие экономисты прогнозируют возникновение новых отрицательных всплесков в экономике и даже образование повторной волны экономического кризиса следует усилить надзор за финансовым положением хозяйствующего субъекта и устранять, на первый взгляд, незначительные неблагоприятные изменения.

Литература:

1. Сударьянто Я.П., Мартыновченко В.Г. Конкурентоспособность России в период кризиса // Финансовая жизнь. — 2010. — № 2.
2. «Commercial Realstate». — 2009. — № 24-01 (130).
3. <http://www.rusnauka.com>
4. Козенкова Т.А., Нитецкий В.В., Суглобов А.Е. Практикум по аудиту и финансовому менеджменту: Учебное пособие для вузов. — М.: КноРус, 2007.
5. Якутин Ю.В. Интегрированные корпоративные структуры в рыночной экономике России. Научные труды ВЭО России. — М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2009
6. Козенкова Т.А. Особенности формирования финансовых отношений в интегрированных структурах. — М.: Дело и Сервис, Консультант бухгалтера, № 9, 2006.
7. Финансовый менеджмент: учебное пособие, 2-е изд., перераб и доп./ под общей ред. Н.А. Адамова. — М.: ЗАО ИД «Экономическая газета», 2011.

¹ <http://www.rusnauka.com>

² Сударьянто Я.П., Мартыновченко В.Г. Конкурентоспособность России в период кризиса // Финансовая жизнь. — 2010. — № 2. С. 88.

³ «Commercial Realstate». — 2009. — № 24-01 (130). С. 28

⁴ <http://www.rusnauka.com>

⁵ «Commercial Realstate». — 2009. — № 24-01 (130). С. 46.

Финансовое оздоровление строительных организаций: содержание и основные подходы

Мусаликин А.,

аспирант кафедры финансов Государственного университета
Министерства финансов Российской Федерации

Строительство — важнейшая отрасль российской экономики. Но показатели 2010—2011 гг. свидетельствуют о снижении активности в этом секторе. Автором статьи рассмотрены подходы к финансовому оздоровлению строительных компаний.

Ключевые слова: финансовое оздоровление, антикризисное управление, санация.

Financial recovery of construction organizations: the content and the basic approaches

Musalikin A.,

post-graduate student Department of Finance
The State University of the Ministry of Finance of the Russian Federation

The construction of a major branch of the Russian economy. But the figures for 2010—2011 show a decrease in activity in this sector. The author of the article discussed approaches to the financial health of construction companies.

Keywords: financial recovery, crisis management and drainage.

Строительная отрасль — одна из важнейших отраслей регионов, поддерживающая жизненный уровень, как области, так и Федерации. Строительный комплекс Московской области является сегодня одним из ведущих в Российской Федерации. Это динамично развивающаяся структура, в которую входит около пяти тысяч строительных организаций (порядка 150 тыс. человек), обладающая мощной базой стройиндустрии, современными предприятиями строительных материалов и конструкций (более 1000 предприятий, где трудятся более 90 тыс. человек). За 10 лет работы, с 2000 по 2009 год, объем выполненных работ по виду деятельности «Строительство» составил за период с 2000 по 2009 годы около 1,2 трлн. руб. Предприятиями стройиндустрии Московской области произведено продукции на сумму около 520,0 млрд. руб.

Вместе с тем показатели строительной деятельности за конец 2010 года и I полугодие 2011 года

свидетельствуют о снижении активности, что можно заметить в динамике, приведенной на рисунке 1.

Кроме того, проведенные исследования организаций строительного комплекса показали, что существует ряд факторов, повлиявших на снижение активности строительных организаций в 2010 году по сравнению с 2009 годом.

К ним относятся: низкая платежеспособность заказчиков, высокий уровень налогов, недостаток заказов на строительные работы, высокая стоимость материалов, конструкций, изделий и т.п. Все перечисленное позволяет сделать заключение о том, что строительная отрасль нуждается в финансовом оздоровлении.

Финансовое оздоровление — относительно новое и спорное для экономической науки понятие, появившееся одновременно с началом формирования рыночных отношений. В современной ситуации получили определенность два подхода к сущности категории

«финансовое оздоровление»: правовой и финансово-экономический.

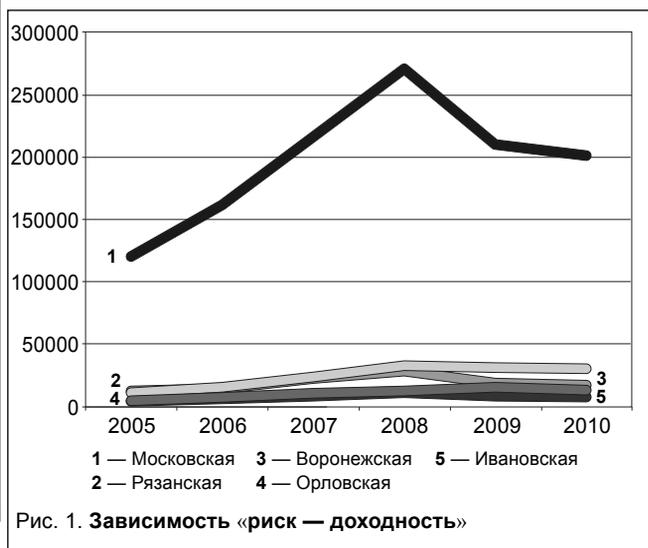


Рис. 1. Зависимость «риск — доходность»

С позиции права финансовое оздоровление рассматривается в рамках института банкротства. Так, статья 2 Федерального Закона от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» определяет финансовое оздоровление как процедуру банкротства, применяемую к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности. Важнейшим условием введения процедуры финансового оздоровления является обеспечение обязательств не менее чем на 20%. Согласно ст. 79 способами обеспечения исполнения обязательств должника могут выступать: банковская, государственная или муниципальная гарантии; поручительство. Законом предусмотрена возможность обеспечения исполнения обязательств иными способами, не противоречащими Закону «О банкротстве». Однако перечень таких способов в Законе не указан. Тем не менее перечислены меры, которые не могут выступать в качестве обеспечительных. К ним относятся: удержание, задаток, неустойка (ст. 79).

Согласно правовому подходу финансовое оздоровление представляет собой реабилитационную процедуру, которая предусматривает возможность получения должником, в отношении которого возбуждено дело о несостоятельности, отсрочки и рассрочки уплаты долгов на срок до двух лет при условии предоставления гарантий кредиторам. Эти гарантии реализуются посредством использования способов обеспечения исполнения обязательств — института гражданского законодательства. Таким образом, в случае недостижения восстановления платежеспособности в процессе финансового оздоровления должника требования кредиторов могут быть удовлетворены за счет предоставленного обеспечения.

Финансовое оздоровление по общему правилу вводится арбитражным судом на основании решения собрания кредиторов, то есть согласно воле кредиторов. Однако как исключение финансовое оздоровление может быть введено арбитражным судом при отсутствии какого-либо

решения кредиторов или даже вопреки решению собрания кредиторов о введении внешнего управления или конкурсного производства (п. 1 ст. 80 Закона). В этих исключительных случаях (пункты 2 и 3 статьи 75 Закона) финансовое оздоровление может быть введено лишь при соблюдении следующих трех условий:

■ наличие ходатайства соответствующего субъекта о введении финансового оздоровления;

■ предоставление графика погашения задолженности, предусматривающего начало погашения задолженности через месяц и окончание расчетов в течение года;

■ предоставление обеспечения на сумму, превышающую требования кредиторов как минимум на 20 процентов (для введения финансового оздоровления вопреки воле кредиторов — банковской гарантии на сумму, превышающую требования кредиторов как минимум на 20 процентов).

Финансово-экономический подход, сторонниками которого являются такие известные экономисты, как К.В. Балдин, С.Г. Беляев, А.З. Бобылева, С.В. Барулин, А.И. Гончаров, В.В. Григорьев, А.Г. Гризнова, В.С. Кивачук, Ю.А. Козенко, Э.М. Коротков, В.П. Кошкин, Г.К.Таль, М.В. Терентьева, Э.А. Уткин, Г.Б. Юн, раскрывает финансовое оздоровление с позиции антикризисного управления.

При этом финансовое оздоровление понимается как:

- завершающая стадия антикризисного управления;
- основной этап антикризисного управления;
- выход из банкротства на основе долгосрочных программ, бизнес-планов финансового оздоровления;
- восстановление платежеспособности и установление финансового равновесия между доходами и расходами путем устранения причин, вызвавших финансовый кризис;
- выявление и быстрое использование имеющихся резервов, чтобы как можно скорее выйти из кризисной ситуации;
- сочетание кардинальных перемен в деятельности предприятия и решении проблем накопленных долговых обязательств и т.д.

По мнению ученых, внедрение системы антикризисного управления предполагает изучение характера, тенденций и практики развития кризиса предприятия, методов диагностики и раннего обнаружения его признаков, путей и средств, стратегии и тактики, применение которых может обеспечить его финансовое оздоровление.

Подход к финансовому оздоровлению через систему антикризисного управления означает, что оно должно опережать и предотвращать неплатежеспособность и несостоятельность предприятия, а в стратегическом плане — обеспечивать предприятию в течение длительного времени такое конкурентное преимущество, которое позволит производить востребованную рынком продукцию и выручать достаточные денежные средства для оплаты всех его обязательств, возникающих при создании продукции и ее продажах.¹

¹ Юн Г.Б. Методология антикризисного управления: Учебно-практическое пособие / Г.Б. Юн. — М.: Дело, 2004. — 32 с.

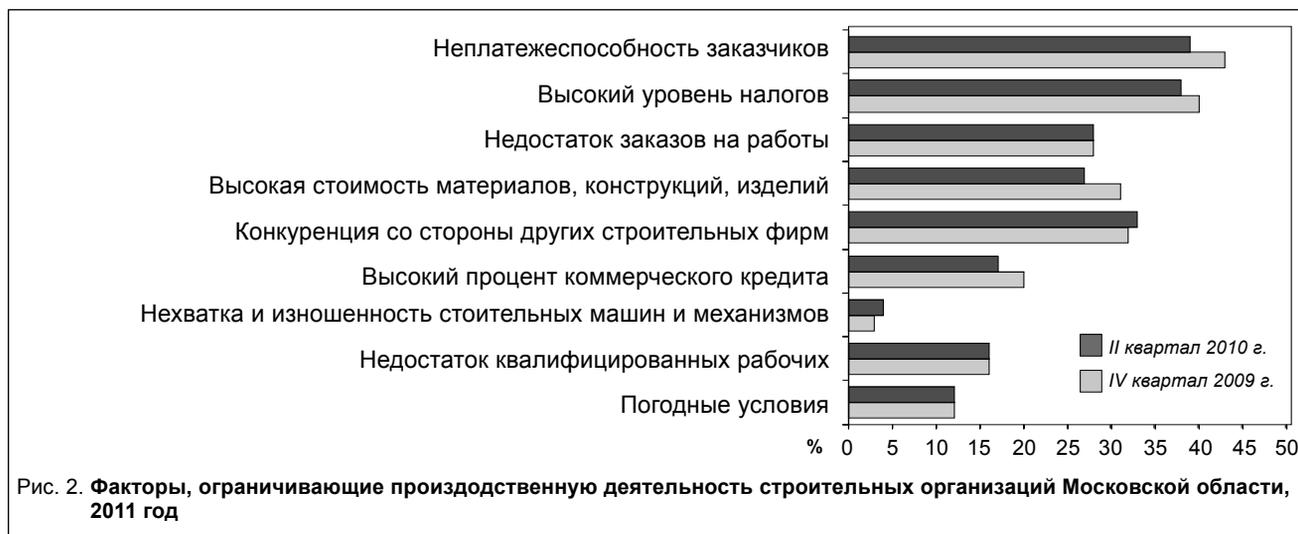


Рис. 2. Факторы, ограничивающие производственную деятельность строительных организаций Московской области, 2011 год

Финансовое оздоровление в широком смысле слова направлено не столько на предотвращение несостоятельности и банкротства в текущей перспективе, сколько на устойчивое развитие предприятия как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе.

Сторонники изучения механизма финансового оздоровления организации через призму антикризисного управления выделяют следующие его задачи:

1. Предварительная диагностика причин возникновения кризисной ситуации на предприятии.
2. Оценка финансовой несостоятельности и финансовой устойчивости.
3. Выбор стратегии развития предприятия.
4. Разработка процедур финансового оздоровления предприятия и системы контроля за их реализацией.
5. Корректировка стратегии развития предприятия².

Предложенный подход основной целью имеет выявление проблемных моментов в деятельности организации, анализ их причин и разработку антикризисных мероприятий.

Финансовое оздоровление как часть системы антикризисного управления базируется на следующих принципах:

1. Ранняя диагностика кризисных явлений в финансовой деятельности предприятия. Учитывая, что возникновение кризиса на предприятии несет угрозу самому существованию предприятия и связано с ощутимыми потерями капитала его собственников, возможность возникновения кризиса должна диагностироваться на самых ранних стадиях с целью своевременного использования возможностей ее нейтрализации.

2. Срочность реагирования на кризисные явления. Каждое появившееся кризисное явление не только имеет тенденцию к расширению с каждым новым хозяйственным циклом, но и порождает новые сопутствующие ему явления. Поэтому чем раньше будут применены антикризисные механизмы, тем большими возможностями восстановления будет располагать предприятие.

3. Адекватность реагирования предприятия на степень реальной угрозы его финансовому равновесию. Используемая система механизмов по нейтрализации угрозы банкротства в подавляющей своей части связана с финансовыми затратами или потерями. При этом уровень этих затрат и потерь должен быть адекватен уровню угрозы банкротства предприятия. В противном случае или не будет достигнут ожидаемый эффект (если действие механизмов недостаточно), или предприятие будет нести неоправданно высокие расходы (если действие механизма избыточно).

4. Полная реализация внутренних возможностей выхода предприятия из кризисного состояния. В борьбе с угрозой банкротства предприятие должно рассчитывать исключительно на внутренние финансовые возможности.

Более грозными признаками неблагополучия, т. е. признаками, наличие которых может свидетельствовать о наступлении финансовых затруднений, с достаточной большей вероятностью могут быть:

- неблагоприятные изменения в портфеле заказов, потеря долгосрочных контрактов;
- неритмичность производства, вынужденные остановки;
- изменение цены капитала, использование новых финансовых источников на относительно невыгодных условиях;
- осложнение отношений с банками;
- высокий удельный вес брака и возврата продукции;
- использование краткосрочных заемных средств для финансирования долгосрочных проектов в больших объемах;
- постоянная нехватка оборотных средств;
- рост неэффективно используемых основных производственных фондов;
- увеличение запасов без соответствующего роста производства.

Среди преимуществ предложенного подхода необходимо отметить возможность создания системы комплексного мониторинга финансового состояния организаций

² Ионова Н.А. Финансовое оздоровление в антикризисном управлении предприятием: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук/Н.А. Ионова. — Волгоград, 2005. — 24 с.

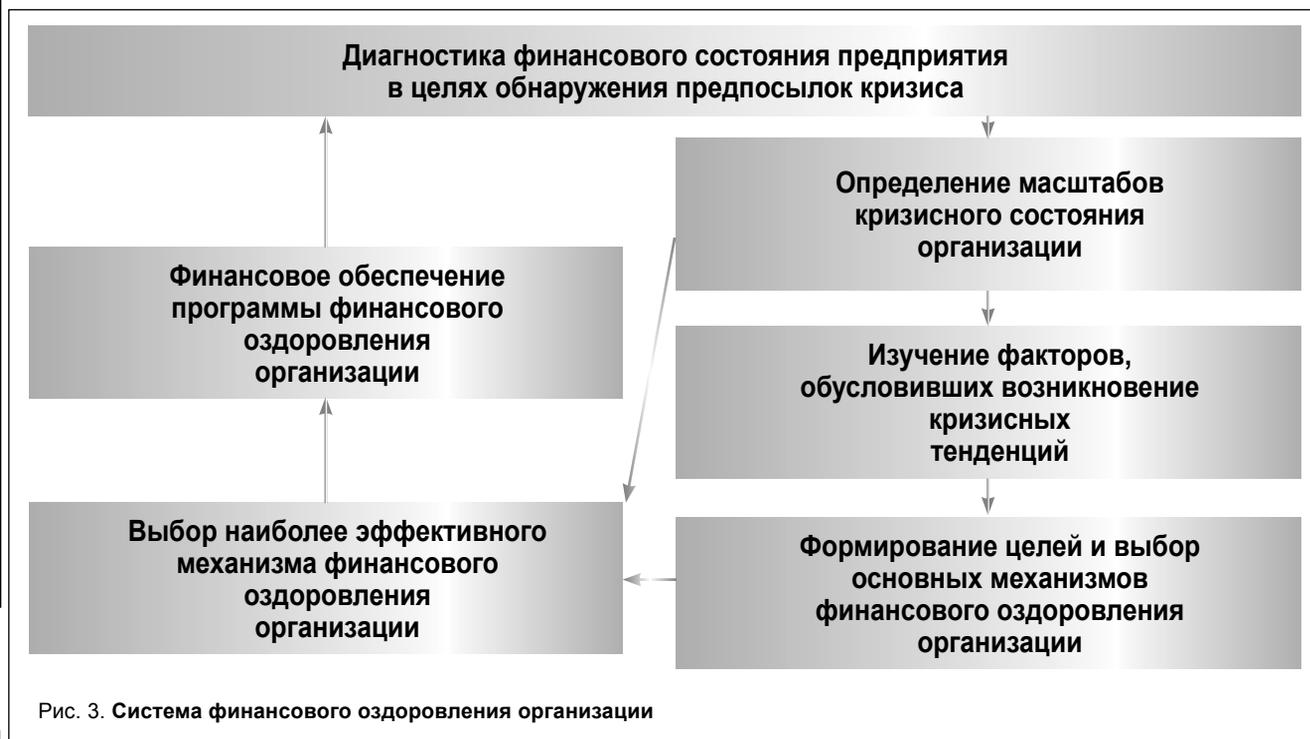


Рис. 3. Система финансового оздоровления организации

строительной отрасли, отслеживая сигнальные индикаторы на ранней стадии ухудшения финансового состояния и своевременно принимать меры.

Таким образом, в рамках антикризисного подхода финансовое оздоровление представляет собой комплекс организационных, производственных, маркетинговых и финансовых мероприятий, предполагающих финансовую реанимацию, финансовую реабилитацию, финансовое развитие для повышения платежеспособности, финансовой устойчивости, эффективности деятельности предприятия и предусматривающих разработку стратегии развития на основе избранных с этой целью методов.

Отдельного внимания заслуживает подход к финансовому оздоровлению организации как элементу финансового менеджмента.

Впервые данный подход изложен в трудах А.И. Гончарова, С.В. Барулина и М.В. Терентьевой, которые определяют финансовое оздоровление хозяйствующего субъекта «как комплекс форм, моделей и методов приведения финансовых обязательств и требований данного юридического лица в состояние, которое позволяет своевременно и в полном объеме исполнять денежные обязательства и платежи, обеспечивать надлежащий оборот потоков финансовых ресурсов, исключающий их дисбаланс и проявление признаков неплатежеспособности».³

В рамках финансового менеджмента следует отличать механизм и программу финансового оздоровления несостоятельной организации и стабильно функционирующей, в деятельности которой отмечаются кризисные тенденции.

Наиболее весомым ограничителем здесь выступает время: для несостоятельных организаций период реализации программы финансового оздоровления ограничен

нормами Закона № 68-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», следовательно, необходимо формировать программу финансового оздоровления несостоятельных организаций акцентируя внимание на проекты с быстрой окупаемостью.

Основными целями финансового оздоровления несостоятельной организации, таким образом, будут:

- ✓ восстановление платежеспособности, прибыльности, финансовой устойчивости организации;
- ✓ поэтапное погашение кредиторской задолженности перед работниками предприятия, бюджетами всех уровней, внебюджетными фондами и конкурсными кредиторами.

Критическая оценка различных подходов к определению финансового оздоровления позволяет автору внести ряд уточнений: под финансовым оздоровлением организаций строительной сферы следует понимать финансовую деятельность органов управления организации и государственной исполнительной власти, направленную на улучшение финансового состояния субъекта хозяйствования путем использования специальных приемов и процедур, форм и методов восстановления реально или потенциально утраченной платежеспособности.

В этой связи необходимо выделять следующие типы финансового оздоровления:

- 1) финансовое оздоровление в процессе фактически утраченной платежеспособности после судебного объявления организации финансово несостоятельной (банкротом);
- 2) финансовое оздоровление в процессе досудебного восстановления платежеспособности не только при ее реальной, но и потенциальной утрате организацией;
- 3) финансовое оздоровление как элемент антикризисного управления организацией на всех стадиях ее жизненного цикла, обеспечивающее качественное

³ Гончаров А.И., Барулин С.В., Терентьева М.В. Финансовое оздоровление предприятий: Теория и практика. М.: Ось-89. 2004. — С. 20—56

обновление производственной, маркетинговой и финансовой политики и генеральной стратегии организации.

Первый тип финансового оздоровления жестко регламентирован законодательством и предполагает привлечение к этой процедуре органов государственной исполнительной власти. Второй и третий типы оздоровления финансов являются делом с одной стороны менеджмента хозяйствующего субъекта, используя для этого специальный набор рыночных форм, методов и инструментов реабилитации финансов организации, с другой стороны, инициаторами реализации программ финансового оздоровления могут стать представители саморегулируемых организаций при обнаружении признаков несостоятельности организации.

Финансовое оздоровление организации может быть представлено совокупностью циклически повторяющихся блоков (рис. 3):

Методика финансового оздоровления представляет собой совокупность циклично повторяющихся мероприятий, проведение которых способствует (или должно способствовать) улучшению движения денежных потоков, улучшению показателей финансовой устойчивости, инвестиционной привлекательности и т.п.

На первом этапе финансового оздоровления проводится исследование финансового состояния с целью обнаружения признаков кризисного развития на базе бухгалтерской отчетности в соответствии с методическими положениями, утвержденными Федеральным управлением по делам несостоятельности и финансовому оздоровлению.

Результаты анализа финансового состояния служат основой для разработки стратегии финансового оздоровления (а затем на ее базе и новой стратегии предприятия), финансовой политики и разработки программы финансового оздоровления.

Финансовое оздоровление предполагает оптимизацию объемов, структуры и обеспечение необходимого баланса финансовых потоков. Результатом этой деятельности должна стать устойчивая платежеспособность предприятия. Платежеспособность хозяйствующего субъекта характеризует текущие и долговременные возможности рассчитаться в полном объеме и в срок по всем обязательствам с бюджетно-финансовой системой, с поставщиками и своими работниками, обеспечить развитие производства и сформировать необходимые резервы. Отсюда — платежеспособность может быть кратковременная (текущая) и долговременная (учитывающая перспективы развития). Она непосредственно зависит от объема и структуры входящих финансовых потоков (источников) и исходящих финансовых потоков (потребностей субъекта в расходах).

Платежеспособность и ее материальная основа — финансовые потоки — зависят от состояния активов и пассивов компании, т. е. от ее финансового состояния, которое характеризуется через систему расчетно-аналитических финансовых показателей: оборачиваемости, ликвидности, рентабельности и т.д.

Характеризуя финансовое оздоровление организации, отвечающей признакам предкризисного

финансового состояния, необходимо выделить значимые категории «финансовый потенциал», теоретические и методологические основы которого представлены в трудах П.А. Фомина⁴.

Финансовый потенциал, по его мнению, отражает потенциальную (прогнозируемую) и фактическую (реализованную) ликвидность, или способность товарных потоков и потоков производных финансовых инструментов превращаться в денежные потоки (денежные доходы и поступления, операционные, инвестиционные и финансовые вложения). Оценка финансового потенциала по финансовым потокам позволяет определять его динамику с учетом фактора времени и меняющейся структуры притока и оттока финансовых ресурсов, доходов и поступлений, а также увязать параметры финансового потенциала с платежеспособностью и финансовой устойчивостью предприятия. Последнее важно с позиции оценки перспектив развития предприятия и возможностей восстановления платежеспособности и финансовой устойчивости предприятий с ухудшающимися показателями финансового состояния. При этом финансово устойчивым (финансово здоровым) будет такое предприятие, у которого финансовый потенциал позволяет обеспечивать устойчивый растущий или неснижающийся приток денежных средств, доходов и поступлений, достаточный для обеспечения текущей и долговременной платежеспособности на основе стратегии стабильного экономического роста.

Таким образом, формирование и использование финансового потенциала при реализации стратегии экономического роста должно опираться на генерирование чистого денежного потока, который позволил бы на основе роста выручки, рентабельности и ликвидности восстановить и повысить утраченную (потенциально или фактически) платежеспособность с учетом действия операционного и финансового рычагов. Такой системный подход к финансовому оздоровлению предприятия предполагает комбинированный вариант развития в виде роста продаж, валовой выручки, рентабельности собственного капитала и восстановления утрачиваемой в процессе инвестирования ликвидности при сочетании самофинансирования с внешним финансированием.

Литература

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-ФЗ от 20.10.2002г. (с последующими измен. и доп. полн.)
2. *Ионова Н.А.* Финансовое оздоровление в антикризисном управлении предприятием: Автореф. дис. ... канд. экон. наук / Н.А. Ионова. — Волгоград, 2005. — 24 с.
3. *Гончаров А.И., Барулин С.В., Терентьева М.В.* Финансовое оздоровление предприятий. Теория и практика. М.: Ось — 89, 2004. — С. 20—56.
4. *Фомин П.А.* Финансовый механизм воспроизводства хозяйствующих субъектов. — М.: Высшая школа, 2003.

⁴ *Фомин П.А.* Финансовый механизм воспроизводства хозяйствующих субъектов. — М.: Высшая школа, 2003.

Система регулирования валютных курсов при региональной интеграции

Ковшова М.,

к.э.н., доцент кафедры финансового менеджмента и налогового консалтинга Российского университета кооперации

В статье исследованы теоретические вопросы основных режимов валютных курсов в рамках региональной интеграции, дана характеристика фиксированного курса обмена, приспособляемого, ползучего, двойного и плавающего курсов. Так как разработка единой концепции валютной политики считается невозможной, то страны начинают интегрироваться на региональном уровне. Такая интеграция дает возможность и странам постсоветского пространства конкурировать на местном, а затем и на мировом уровне.

Ключевые слова: валютные курсы, региональная интеграция.

Exchange rate system

Kovshova M.,

Ph.D., Assoc. Department of Financial Management and Tax consulting Russian University of Cooperation

In this paper the theoretical aspects of the basic exchange rate regimes in the framework of regional integration, the characteristic of a fixed exchange rate, an adjustable, creeping, double, and a floating rate. Since the development of a unified concept of monetary policy is impossible, then the country are beginning to integrate at the regional level. This integration allows and post-Soviet countries to compete in local and then worldwide.

Keywords: exchange rates, the regional integration.

Современные тенденции развития и глобализации мировой экономики ставят в неравные условия различные страны в процессах экономической и финансовой интеграции, что также характерно и для стран постсоветского пространства. Поэтому, многие страны, для снижения негативного воздействия глобализации принимают различные меры, особенно в области монетарной политики, активно действуют в вопросах выбора и адаптации валютной политики, которая защищала бы интересы этих стран. В целях решения этих проблем, в настоящее время имеются различные режимы валютных курсов.

Возникновение плюрализма в вопросах валютной политики можно отнести к моменту распада Бреттон-Вудской валютной системы (15 августа 1971 г.). Распад режима фиксированного обмена валюты вызвал дебаты на предмет введения возможных альтернатив этой системы, способствуя, с одной стороны, возникновению режима фиксированного, с другой стороны

свободного плавающего курса. Между двумя этими системами появилось некоторое количество промежуточных режимов.

Одним из специалистов предложивших потенциально широкие системы обмена валют является Виктор Аргу¹, по которому:

первый выбор: адаптация системы независимого поддержания валютных курсов (без предпочтения той или иной валюты). В данном режиме уполномоченные органы страны (монетарные органы) могут устанавливать курс одной валюты или группы валют, в то же время, сохраняя право на изменение курса (например, путем валютных интервенций), если этого потребуют обстоятельства;

второй выбор: применение ползучего курса. В противоположность к предыдущему здесь корректировка обменного курса обычно происходит редко, но иногда

¹ Victor Argu. Choosing an Exchange rate regime: The challenge for smaller industrial countries. IMF. 1997. p.7.

предпринимаются меры, направленные на сглаживание различий между внутренней и мировой инфляцией;

третий выбор: установление независимого курса к основной валюте или группе валют. В данном режиме нет особого курса обмена, который монетарные органы хотели бы защищать или поддерживать;

четвертый выбор: объединение коллективного курса обмена валюты, направленное на стабилизацию двусторонних (многосторонних) курсов обмена стран — участниц;

пятый выбор: установление двойного курса обмена валюты. В данном режиме монетарные органы власти регулируют обменные курсы валюты на коммерческих операциях. Однако, на практике ими же разрешается более или менее свободное движение капиталов и кредитов.

Кроме мнения вышеупомянутого автора имеются множество других, которые в той или иной степени подтверждают или расширяют подходы в данном вопросе. По рекомендации Международного валютного фонда на сегодняшний день можно перечислить следующие основные режимы валютных курсов (хотя на уровне профессионального обмена мнениями возможны некоторые возражения):

Фиксированный курс обмена. Согласно мнению Джеффа Мадур, фиксированный курс обмена это система, где валютная политика стран направлена на поддержание стоимости своей валюты на основе фиксирования относительно другой твердой валюты [1]. Автор аргументирует, что это осуществляется путем интервенции со стороны монетарных органов на валютном рынке, что потребует значительного объема золотовалютных резервов;

Приспосабливаемый курс обмена. Дж. Дэниелс и Х. Радеба аргументируют, что приспосабливаемый курс обмена — это система обмена валюты, где страны приспосабливают или привязывают свои курсы обмена к номинальной стоимости [2]. Обычно по этой системе страна берет на себя определенные обязательства на рынке иностранной валюты — сохранить курс своей валюты в пределах определенной маржи (например на уровне 1%).

Мировой опыт показывает, что трудно управлять приспосабливаемым курсом обмена, если уровень инфляции страны значительно отличается от уровня инфляции стран — торговых партнеров. Эти различия могут оказывать давление на курсы приспособления, тем самым создавая напряжение и неуверенность. Для эффективного функционирования приспособляемого обменного курса страны должны поддерживать инфляцию на одинаковом уровне со странами партнерами. Только в этом случае привязанные курсы могут быть использованы для корректировки непредвиденных нарушений цен или фундаментальных дисбалансов.

Необходимо отметить, что курсы обмена валют вызываются большими оттоками и притоками капиталов. При этом привязанный курс обмена может функционировать эффективно, если такие передвижения капиталов могут контролироваться. Отсюда следует, что необходимо

поддерживать такой режим обмена с возможностью контроля над передвижением капиталов. Причиной тому является то, что власти могут потерять контроль над предложением денег и обменного курса. С другой стороны существуют расходы, связанные с контролем движения капиталов. Одной из главных проблем здесь является то, что властям стран требуется принять трудное решение о том, как и насколько приспособлять курсы валют.

Ползучий курс обмена. Согласно мнению Джона Уильямсона, ползучий курс устанавливается в промежуточном режиме, который должен приспособляться к сфере поддержания гибкости обменного курса [3]. Необходимо отметить, что ползучий курс дает властям возможность сглаживать уровень внутренней инфляции с уровнем инфляции в странах торговых партнеров. Таким образом, данный режим позволяет приспособлять курсы обмена в условиях, когда внутренняя инфляция превышает международную, обесценивая уровень внутренних цен путем отказа от спекулятивных операций. Эксперты МВФ утверждают, что ползучий курс не одобряется центральными банками из-за возможности потери контроля над уровнем инфляции;

Двойные курсы обмена. Страны с переходной экономикой могут иметь два обменных курса: один (фиксированный курс) на текущие счета и второй (гибкий курс) на счета движения капиталов. На практике фиксированный курс для текущих счетов обеспечивает макроэкономическую стабильность для стран желающих страховать себя от колебания обменных курсов, которые нарушают уровень внутренних цен. При этом необходимо иметь механизм, который контролирует уровень цен и денежную массу. Причиной является то, что только страны контролируемые предложение денег могут использовать желаемый обменный курс для текущих счетов. Однако, это может привести к определенным проблемам на счетах передвижения капиталов.

Опыт развитых стран показывает, что существуют две основные проблемы с режимом двойного курса. Первое, необходимо внедрение особого вида контроля, который может успешно функционировать для выдачи патентов и лицензий на обмен валюты для импорта. Однако, когда будет установлен привлекающий курс для обмена, клиенты могут придумывать недействительные переводы, импортировать старое оборудование указывая как новое или обычные лекарства — как редкие. Из этого следует, что должны быть созданы соответствующие инстанции, которые требуют создания новых рабочих мест для проверки возможных вышеназванных действий. Таким образом, несмотря на то, что данный режим имеет в себе положительные качества, он порождает бюрократию и коррупцию. Вторым аргументом против двойного обменного курса это то, что он требует изоляции уровня цен от счетов передвижения капиталов.

Плавающий курс. Многие экономисты и ученые выдвигают различные определения этого режима обменного курса. Согласно мнению А. Крюгера, режим плавающего курса — это система установления валютного

курса исходя из рыночного спроса и предложения, в котором отсутствует дефицит[4]. Эксперты же МВФ аргументируют, что это система независимого плавающего курса, где экономика полностью дает свободу валютному рынку и обменный курс определяется рыночными механизмами.

Споры в пользу и против данного режима начались в 50-х гг. XX века. Фридман [5] сделал два положительных аргумента в пользу данной системы. Плавающий курс дает возможность стране свободы выбора монетарной политики. Когда появляется необходимость изменения реального обменного курса для платежного баланса, это легко делается изменением в номинальном курсе, чем изменение зарплат миллиона людей и цен в национальной валюте.

Позже другие ученые выдвинули ряд аргументов против данной системы. Оппоненты плавающего курса аргументируют, что изменчивость делает международную торговлю и инвестиции рискованными и таким образом препятствует международной интеграции. Следует отметить, что национальные экономики более чувствительны к отрицательным последствиям мировой финансовой системы.

Как уже было упомянуто выше, одной из особенностей мировой экономики конца прошлого столетия стал процесс глобализации национальных экономик. В этих условиях наблюдается острая нехватка разработки единой как общеэкономической, так и валютной политики с учетом интересов всех стран. Причиной тому являются различные условия и степень развитости стран, в том числе и стран постсоветского пространства.

В современной мировой валютной системе большое внимание уделяется эффективному функционированию мировых институциональных организаций, таких как Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк (МБ), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) и т.д. Эти организации были созданы для поддержки и помощи развивающимся и третьим странам

для достижения желаемых макроэкономических индикаторов. Однако, эти организации фактически в большей степени представляют интересы развитых стран, а развивающиеся страны продолжают оставаться в прежнем положении, а иногда и в худшем. Причиной этому является рост внешних долгов посредством этих организаций, а развитые страны предоставляя долги менее развитым странам обеспечивают реализацию собственных товаров и услуг, а также открывают новые рынки потребления. В таких ситуациях остро проявляется необходимость обеспечения устойчивости и конвертируемости национальных валют в развивающихся странах.

Необходимо отметить, что на данном этапе разработка единой концепции валютной политики для всех стран считается невозможной из-за вышеперечисленных фактов. В связи с этим страны начинают интегрироваться постепенно, начиная с регионального уровня, например Евросоюз, ЕврАзЭС и т.д. Такая интеграция на региональном уровне даёт возможность развивающимся странам, в том числе и странам постсоветского пространства конкурировать на местном, а затем на мировом уровне.

Литература

1. *Jeff Madura*. International Financial Management. USA: South-Western College Publishing. 2000. p. 154.
2. *Дж. Дэниелс, Х. Радеба*. Международный бизнес. — М.: Дело Лтд.
3. *J. Williamson*. The open economy and the world economy. New York: Basic books Inc. 1983. p. 240.
4. *A. Crueger*. Exchange rate determination. Cambridge University Press. 1983. p. 21.
5. *Фридман М.* Основы монетаризма. A program for monetary stability: Пер.с англ. — М.: Теис, 2002.

KTR-ONLINE.RU

ЛОГИСТИКА • МАРКЕТИНГ • АНАЛИТИКА

НОВОСТИ ЭКОНОМИКИ, НОВОСТИ ЛОГИСТИКИ, НОВОСТИ РЫНКОВ,
аналитические материалы и статьи,
журналы по логистике и маркетингу, пресс-релизы,
интервью, мероприятия

Методы оценки и анализ эффективности деятельности коммерческих банков в регионах

Баширов Р.,

*аспирант кафедры финансов и экономического анализа Королевского института управления,
экономики и социологии*

В статье рассмотрены методы оценки и анализ эффективности деятельности коммерческих банков в регионах. Выявлены факторы, влияющие на эффективность деятельности этих банков, представлен портрет эффективного регионального банка.

Ключевые слова: эффективность банков, коэффициент эффективности, методы оценки эффективности банков, индекс антикризисной эффективности.

Methods for evaluating and analyzing the efficiency of commercial banks in the regions

Bashirov R.,

*post-graduate student Financial and economic analysis
Korolev Institute of Management, Economics And Sociology*

In article methods of an estimation and the analysis of efficiency of activity of commercial banks in regions are considered. The factors influencing efficiency of activity of these banks are revealed, the portrait of effective regional bank is presented.

Keywords: Efficiency of banks, effectiveness ratio, methods of an estimation of efficiency of banks, an index of anti-recessionary efficiency.

В экономическом анализе применяется большое число концепций эффективности. Эффективность в экономических исследованиях выражается в виде рентабельности, производительности и других аналогичных параметров, т. е. в соотношении использованных ресурсов и достигнутого результата (полученного дохода, произведенного продукта).

Наиболее распространенная классификация эффективности банков представлена на рисунке 1.

Различаются два типа эффективности: техническая эффективность и эффективность распределения. Оба типа предложены британским экономистом М. Фарреллом. В 1957 г. М. Фаррелл опубликовал статью «Измерение

производственной эффективности», где ввел понятие «операционная эффективность» (operational efficiency). В свою очередь М. Фаррелл разделил операционную эффективность на две составляющие:

- техническая, или производственная, эффективность (technical efficiency);
- эффективность распределения (allocative efficiency).

Первая из них описывает максимизацию выпуска продукции при заданных ресурсах. Вторая сведена к минимальному использованию комбинации ресурсов при заданном уровне объема продукции.

Методы анализа эффективности банка также можно разделить на две группы:



Рис. 1. Классификация эффективности банков

— подход финансовых коэффициентов, традиционный для оценки результатов банковской деятельности;
 — эконометрический подход, используемый, как правило, в академических работах.
 Соотношение доходов и расходов банка характеризует процентная маржа. Она определяется как разница между процентными доходами и расходами коммерческого банка, т. е. между процентами полученными и уплаченными. Маржа характеризует доходность ссудных

операций и одновременно показывает возможности банка покрывать за счет маржи свои издержки.
 Прибыль коммерческого — это основной финансовый результат его деятельности банка, определяемый как разница между всеми доходами и расходами. Формирование и распределение прибыли коммерческого банка обусловлено спецификой банковской деятельности, кругооборотом доходов и расходов банка (рис. 2).

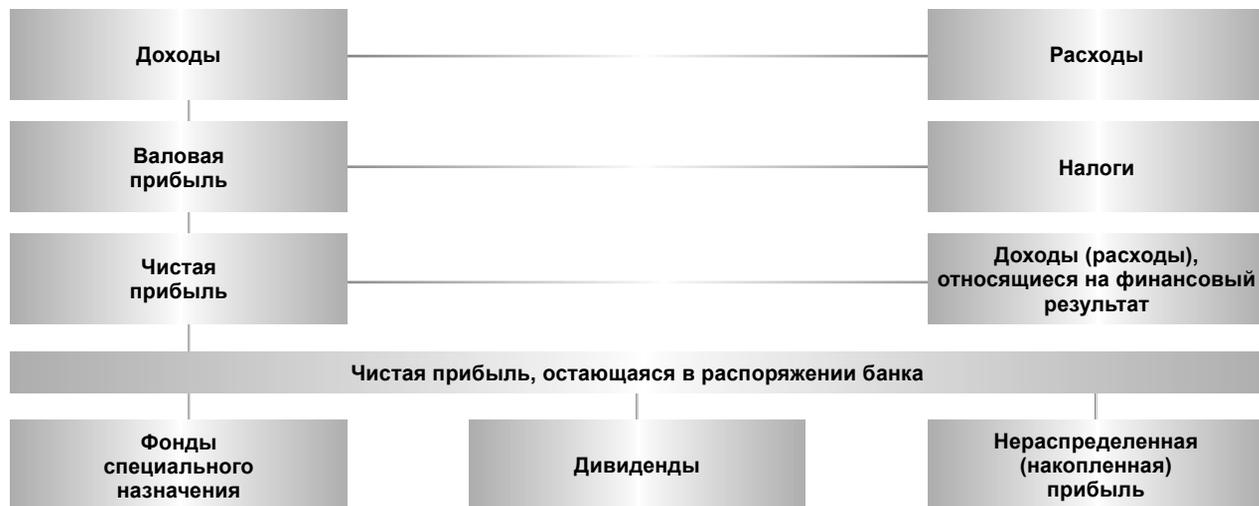
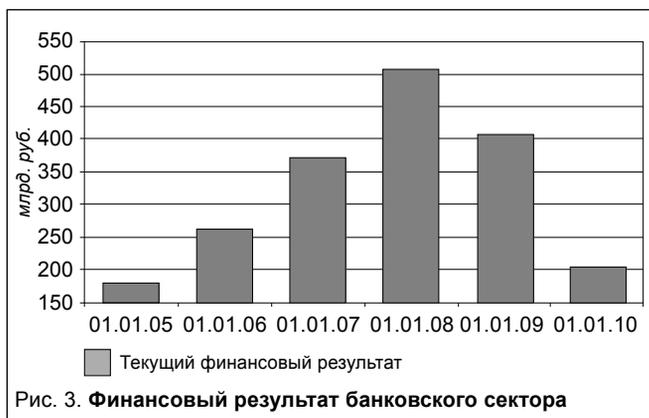


Рис. 2. Формирование и распределение прибыли коммерческого банка



Прибыль действующих кредитных организаций за 2009 год сократилась на 49,9% (в 2008 году прибыль по сравнению с предыдущим годом снизилась на 19,4%) и составила 205,1 млрд. рублей (рис. 3) (за 2008 год — 409,2 млрд. рублей).

Удельный вес прибыльных кредитных организаций снизился с 94,8 до 88,7%; соответственно увеличилась (с 5,1 до 11,3%) доля убыточных кредитных организаций (а их количество — с 56 до 120). Убытки действующих кредитных организаций составили в 2009 году 79,8 млрд. рублей (в 2008 году — 37,8 млрд. руб.).

Вклад отдельных групп банков в совокупный финансовый результат в основном отражает их место в банковском секторе (исходя из удельного веса в активах). Наибольший вклад в формирование финансового результата внесли банки, контролируемые государством, — 45,1%, банки, контролируемые иностранным капиталом, — 29,6% и крупные частные банки — 15,4%. Кроме того, значимое влияние на финансовый результат банковского сектора оказывают показатели банков, по которым осуществляются меры по предупреждению банкротства: их убытки по состоянию на 01.01.2010 составили 29,7 млрд. руб.

При всем многообразии финансовых коэффициентов существует лишь один показатель, который по своему названию представляет эффективность банка — «коэффициент эффективности» (efficiency ratio). Он представляет собой отношение расходов банка к его доходам.

Коэффициент эффективности достаточно субъективен. Основным его недостатком является отстраненность от характеристик банка, например его размера (объема активов).

В Соединенных Штатах средний коэффициент эффективности достигает 57%, в Японии — 66%. По еврозоне в 2006 г. коэффициент эффективности крупнейших банковских групп достигал 59%. В Европейском союзе крупнейшие банки имеют эффективность 54% (рис. 4).

В России среднее значение коэффициента эффективности по крупнейшим банкам немногим превышает 40%. Например, у Сбербанка России коэффициент эффективности достигает 46%, а у Внешторгбанка — 42%. Только у специализированных и средних банков коэффициент эффективности вдвое ниже. У банка «Русский Стандарт» он составляет 21%, у Судостроительного банка — 23%. В редких случаях у специализированных банков и банков

местных властей коэффициент может временно подниматься до 80%.

В таблице 1 приведена сводка результатов анализа по различным методам оценки эффективности банков [6]. В качестве финального показателя эффективности выбраны результаты расчетов по методу стохастических границ (табл. 4).

Результаты анализа говорят о том, что банковский сектор в России функционирует не хуже, чем за рубежом. В среднем российские банки работают на уровне технической эффективности 65—70% от максимально возможной. Среди эффективных банков оказались многие крупнейшие банки. Дальше остальных от границы эффективности оказались кэптивные банки, работающие на своих собственников, а также банки, существующие только на бумаге.

Наши кредитные организации превосходят по эффективности банки из многих стран Восточной Европы. Мы вполне укладываемся в представление о нормальной стране с переходной экономикой, где эффективность банков находится в интервале до 70% (табл. 2).

Влияния факторов на эффективность банков сведены в таблицу 3.

Казалось бы, отечественные банки на порядок эффективнее зарубежных коллег, однако более сложный анализ посредством эконометрических техник свидетельствует о том, что эффективность российского банковского сектора находится на среднемировом уровне.

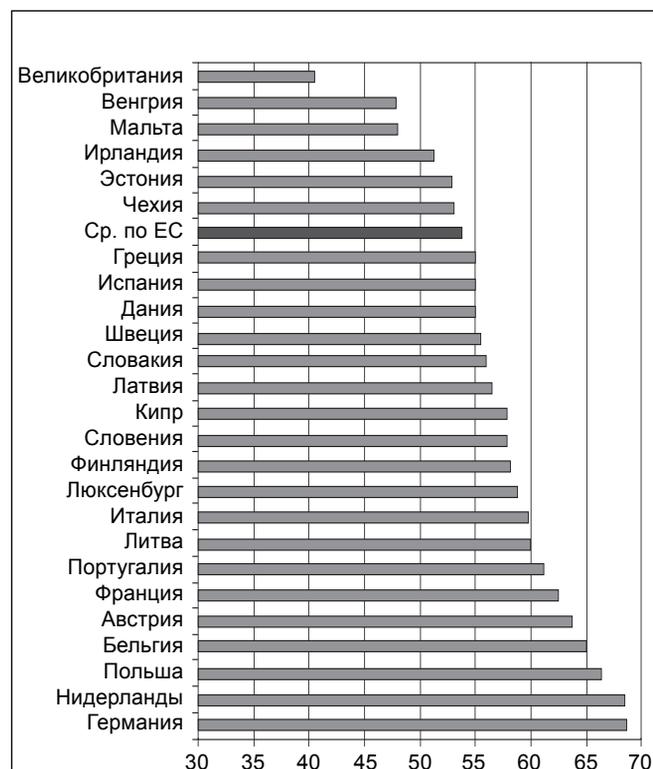


Рис. 4. Коэффициент эффективности банков в странах Европы, отношение расходов к совокупным доходам, %.

Ср. по ЕС — среднее значение по крупным банкам Европейского союза.

Источник: EU Banking sector stability. European Central Bank, November 2006.

Таблица 1

Сопоставление результатов анализа по различным методам оценки эффективности банков в России, 2007 г.

Статистическая характеристика	Метод стохастических границ	Многокритериальное ранжирование к фактическому максимуму	Метод без спецификации распределения	Анализ обволакивающей поверхности			
				Операционный подход		Посреднический подход	
				CRS	VRS	CRS	VRS
Среднее	65	50	37	25	38	60	68
Стандартная ошибка	2	2	2	2	2	2	2
Медиана	70	47	29	20	37	57	67
Мода	76	42	12	13	100	100	100
Стандартное отклонение	16	16	23	17	24	22	23

Группировка данных 1015 банков России на 01.01.2010 г. по доле госбумаг в активах представлена в таблице 4. Группировка показала, что наиболее эффективна третья группа с долей госбумаг в активах 31,1%, для которой рентабельность капитала — 51%, рентабельность активов — 11,1%. В эту группу вошли Сиббизнесбанк, Ситибанк, Брокер, Интерпрогрессбанк, Логос, Восточно-Европейский трастовый банк, Обибанк, НКО Русское финансовое общество, НКО Евроинвест. У этой группы банков высокая достаточность капитала — 113,1%, высокая доля ликвидных активов — 61,5%.

Для первой группы, в которой у банков нет государственных ценных бумаг, уровень рентабельности

капитала — 24,5%, рентабельность активов — 2,9%, достаточность капитала — 91,3%.

В среднесрочном будущем нас ожидает умеренное снижение эффективности российских банков. Сегодня они де-факто работают в условиях монополистической конкуренции. Многие из крупнейших банков, такие как Сбербанк, Газпромбанк, Банк Москвы, Росбанк, функционируют подобно локальным монополиям. Это позволяет им поддерживать эффективность в рамках ограниченной клиентской группы.

По мере ужесточения конкуренции банки будут терять процентную маржу (разницу между ставками по кредитам и депозитам) и, как следствие, эффективность. При

Таблица 2

Результаты исследований эффективности банков в различных странах и регионах

Страна	Год исследования	Метод анализа	Средняя эффективность
Бельгия, Франция, Италия	2000	SFA, DFA	56%
Венгрия	2000	SFA	70%
Нидерланды	2001	SFA	56%
Турция	2002	SFA	75%
Восточная Европа	2002	SFA, DFA	46-62%
Восточная Европа, Белоруссия, Украина, Россия, Молдавия	2002	DEA	53%
Германия	2004	SFA	73-91%
Европа	2004	SFA, DFA	65%
США	2006	SFA	84%
Канада	2006	SFA	90%
Россия	2007	SFA	65%
Россия	2007	DFA	37%
Россия	2007	DEA	68%

Методы анализа: DEA — Data Envelopment Analysis, SFA — Stochastic Frontier Approach, DFA — Distribution Free Approach.

Таблица 3

Влияние факторов на эффективность банков

Фактор эффективности	Влияние на эффективность
Собственники банка	Государственные и квазигосударственные банки (Сбербанк, ВТБ, Банк Москвы, Газпромбанк и др.) демонстрируют небольшое, но все же превосходство над частными банками по эффективности. Господдержка, имидж стабильности и надежности, дешевые длинные деньги, устойчивость клиентской базы и прочее — все это перекрывает рыночные преимущества частных банков
Резидентство	Дочерние иностранные и отечественные банки демонстрируют одинаковый уровень эффективности. Дочерние банки нерезидентов вынуждены следовать по шаблонам и предписаниям зарубежной штаб-квартиры, которые нередко слабо вписываются в российскую действительность
Размер банка	Чем крупнее банк, тем он эффективнее. Положительный эффект масштаба имеют около 90% банков (и порядка 10% банков — отрицательный эффект масштаба)
Число точек продаж	Нейтральное, управление крупнейшими филиальными сетями является неэффективным. География сетей далека от оптимальной, в результате чего сетевые многофилиальные банки уступают банкам с небольшим числом точек продаж. Отчасти слабое управление филиалами объясняет тот факт, что розничная специализация не влияет на эффективность банка, хотя за рубежом как раз сетевые банки имеют наибольшую эффективность
Информационная открытость	Отсутствует
Уровень информатизации	Незначительное положительное влияние
Возраст банка (рыночный опыт)	Отсутствует
Географическое местоположение	Региональные банки эффективнее московских и питерских банков. Конкуренция на региональных рынках, как правило, ниже по сравнению с национальными и международными рынками, что позволяет местным банкам получать больше доходов при низких издержках. Региональные банки не только в России, но и в развитых странах нередко становятся местными монополиями
Квалификация персонала	Незначительное положительное влияние
Аффилированность	Незначительное положительное влияние членства в ФПГ
Взаимный обмен опытом	Членство в Ассоциации российских банков не оказывает влияния на эффективность
Организационно-правовая форма	Отсутствует
Розничная специализация	Незначительное положительное влияние
Инвестиционная специализация	Положительное. Эффективными оказываются инвестиционные банки, такие как «КИТ Финанс», предоставляющие услуги по проведению сделок на финансовом рынке. Сопровождение слияний и поглощений, брокерские операции с ценными бумагами, управление активами — все это требует небольших расходов, но приносит доходы на порядок выше.
Рентабельность активов	Положительное
Качество кредитного портфеля	Отсутствует, что объясняется небольшой долей просроченных кредитов
Уровень доходов персонала	Отрицательное — чем меньше расходы на одного сотрудника, тем выше эффективность
Концентрация собственности (оценка по максимальному размеру пакета акций, находящегося в одних руках)	Отрицательное — чем выше концентрация собственности, тем ниже эффективность. Банки, принадлежащие одному лицу или малочисленной группе собственников, работают хуже, чем банки с множеством акционеров. В связи с тем, что доминирование контрольных собственников в банковском секторе отрицательно влияет на конкуренцию, во многих странах (например, в Канаде и Польше) регуляторы ввели ограничение на владение пакетами акций крупнейших банков.

Таблица 4

Группировка банков РФ по доле госбумаг в активах на 01.01.2010 г

№ группы	Группа с долей госбумаг в активах %	Количество банков в группе, ед.	Собственный капитал, тыс. руб.	Достаточность капитала, %	Чистые активы, тыс. руб.	Доля ликвидных активов в активах, в %	Чистая прибыль, тыс. руб.	Рентабельность капитала, %	Рентабельность активов, %	Средства клиентов (без банков) всего, тыс. руб.	Средства корпоративных клиентов	Средства физических лиц	Средства бюджетных фондов
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	0	685	777847,5	91,3	5208013,6	37,7	31098,8	24,5	2,9	2965725,3	1300385,9	1601294,3	259,1
2	от 0 до 11,3%	300	8722503,6	29,3	81563059,1	30,9	316956,3	14,8	3,2	48301902,8	24810642,2	21208959,9	67296,2
3	от 11,3 до 22,6%	21	1257791,4	75,3	10560649,6	47,6	190624,0	25,7	4,3	6147425,8	4263362,9	1818302,5	120,7
4	выше 22,6	9	3335542,3	113,1	23954654,4	61,5	815986,3	51,0	11,1	18488202,7	13471457,8	4701219,6	0,0
	Всего	1015	3158630,6	72,8	28052977,9	36,1	125848,9	21,9	3,1	16569046,7	8418453,9	7428640,3	20067,8

Продолжение таблицы

№ группы	Прочие обязательства перед клиентами	Доля срочных средств клиентов, %	Кредитный портфель (без банков) всего, тыс. руб.	Кредиты частным компаниям	Кредиты физическим лицам	Прочие кредиты	Доля просроченных кредитов, %	Доля кредитного портфеля в активах, %	Средства в банках в тыс. руб.	Доля средств в банках в активах, %	Средства банков, в тыс. руб.	Доля средств банков в пассивах, %	Сальдо межбанковских операций на 1 сентября 2008 года, в тыс. руб.
1	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
1	63786,1	40,3	2914566,6	1536991,1	1355161,4	22414,1	4,3	46,6	724417,2	12,9	643094,9	4,9	715044,0
2	2215004,5	55,3	48074933,3	37152858,9	9433223,2	1488851,2	6,1	48,3	9710727,2	12,9	9344849,6	8,1	2294650,2
3	65639,8	31,8	2774349,7	2206132,3	523872,8	44344,5	5,8	31,1	2923548,0	17,1	2102081,5	8,0	1725787,6
4	315525,3	21,0	7253931,6	3395074,8	3858847,3	9,4	3,0	19,5	5052889,7	15,7	1205568,2	0,7	-884135,3
	701884,7	44,3	16298034,3	12094168,5	3747767,0	456098,8	4,8	46,6	3464349,2	13,0	3250215,5	5,9	1188654,7

Продолжение таблицы

№ группы	Портфель ценных бумаг (акции и долговые обязательства) всего, тыс. руб.	Ценные бумаги, приобретенные для продажи	Ценные бумаги, приобретенные для инвестирования	Доля портфеля ценных бумаг в активах, %	Оборот на ОРЦБ, в тыс. руб.	Оборот по брокерским счетам, тыс. руб.	Общий оборот по бумагам, приобретенным и выпущенным банком от своего имени, тыс. руб.	Оборот по приобретенным бумагам, долговым обязательствам и векселям, тыс. руб.	Оборот по выпущенным бумагам, включая векселя, тыс. руб.	Сумма долговых бумаг выпущенных банком, тыс. руб.	Доля выпущенных бумаг в пассивах, %	Портфель учтенных векселей, тыс. руб.
1	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39
1	348729,7	297460,6	52061,0	3,5	679935,9	1170756,0	1703018,4	1609664,8	93353,5	244110,2	2,5	83928,0
2	11054951,7	9608976,9	1470408,2	12,2	18880440,8	1940512,2	21520834,0	20051941,3	1468892,7	3351557,0	4,9	570077,7
3	2238356,8	2099949,2	138739,3	22,9	11999002,5	6012426,0	1563051,0	1390579,3	172471,8	408711,2	2,7	101242,3
4	8412087,3	8379909,7	32177,7	38,2	1216833,6	239,8	4465397,5	4435183,4	30214,1	67707,4	4,6	32632,2
	3623723,8	3158592,8	472893,9	6,8	6298343,7	1488063,7	7582098,9	7081105,0	500993,9	1164408,8	3,2	227521,0

Продолжение таблицы

№ группы	Доля портфеля учтенных векселей в активах, %	Портфель государственных ценных бумаг, тыс. руб.	Доля госбумаг в активах, %	Портфель долговых обязательств всего, тыс. руб.	Долговые обязательства корпоративные	Долговые обязательства муниципальные	Долговые обязательства банков	Доля долговых обязательств в активах, %	Портфель акций всего, тыс. руб.	Акции частных компаний	Акции банков	Доля портфеля акций в активах, %	Активы, взвешенные по риску
1	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52
1	2,5	0	0	249916,3	111543,4	19378,7	118994,2	2,2	50102,9	44129,8	5973,0	0,9	3149517,5
2	3,3	3107976,9	2,8	5656855,2	3933121,2	780855,9	942878,1	6,1	1154810,9	1135337,0	19474,0	1,2	51151023,3
3	1,7	1742174,7	15,5	329374,2	140157,8	130332,0	58884,4	4,6	164510,9	152465,8	12045,0	2,4	4512358,1
4	0,3	5799252,3	31,1	2597179,3	841296,6	757898,0	997984,8	7,0	15655,7	15655,7	0,0	0,1	10948552,9
	2,7	1006080,9	1,4	1870483,4	1248136,5	253289,9	369057,0	3,4	378679,2	368643,0	10036,1	1,0	17434505,4

гипотетическом достижении совершенной конкуренции техническая эффективность банковского сектора должна снизиться.

В отношении платежных систем эффективность может рассматриваться с двух точек зрения: эффективность (рентабельность) для оператора (владельца) системы и эффективность для участников системы [2]. Эффективность использования платежной системы ее

участниками может быть проанализирована с двух точек зрения: во-первых, с точки зрения соответствия услуг системы потребностям участников (в части скорости обработки платежей, достаточности и удобства ее услуг и т. д.), во-вторых, с точки зрения стоимости участия в системе [1].

Соответствие услуг платежной системы потребностям пользователей не поддается прямой

Таблица 5

Факторный анализ снижения рентабельности групп¹ банков, в % от снижения ROA

	Рост отчислений в резервы	Изменение операционных расходов	Изменение базовой рентабельности
Все банки	109,3	9,1	-18,4
Сбербанк России	130,7	-21,0	-9,8
Государственные банки (без Сбербанка)	201,5	331,2	-432,7
Банки со 100%-ным иностранным капиталом	117,9	-72,7	54,8
Московские банки*	86,6	-17,6	31,0
20 крупнейших московских банков*	96,5	-30,0	33,6
Региональные банки*	68,6	-3,7	35,1
20 крупнейших региональных банков*	69,5	-12,9	43,4
100 крупнейших банков (без Сбербанка)	81,1	-19,1	38,1

*Исключая государственные и иностранные банки.

Источник: расчеты Интерфакс-ЦЭА.

¹ В выборку вошли только банки, по которым на каждую дату были доступны следующие данные: баланс, отчет о прибылях и убытках, значение норматива Н1. Из выборки были исключены: 1) Сбербанк России; 2) банки, уже проходящие процедуру финансового оздоровления в рамках АСВ или приобретенные другими банками и организациями.

Доля выборки в активах банковской системы на 1 июля 2009 года

Выборка	Число банков	Доля в активах, %
Выборка исследования	402	68,1
Сбербанк России	1	25,4
Санируемые банки	11	2,2
Банки, не вошедшие в выборку	553	4,3
Итого по Российской Федерации	967	100,0



Рис. 5. Индекс антикризисной эффективности

количественной оценке и может быть измерено лишь косвенно по динамике количества ее участников в присутствии альтернативных систем, оказывающих аналогичные услуги, либо с применением социологических методов, например анкетирования. Стоимость участия, напротив, является измеримым свойством платежной системы. Она состоит из операционных затрат участников (платы за услуги платежной системы, затрат на телекоммуникационные каналы, информационные технологии, адекватно подготовленный персонал и др.) и затрат на осуществление платежей. Операционные затраты зависят от тарифной политики платежной системы, ее требований к техническому оснащению участников, квалификации их персонала и являются стабильной частью издержек участника, так как его текущая деятельность (объем и динамика платежей) относительно мало влияет на этот компонент затрат.

Соответственно, в рамках анализа эффективности платежной системы они могут быть приняты за условно постоянную величину, лишь в малой степени зависящую от действий участников. К переменным затратам участников платежной системы относятся, во-первых, затраты, связанные с поддержанием необходимого уровня ликвидности (объема средств и кредита) для проведения платежей, во-вторых, затраты, связанные с задержкой (откладыванием) исполнения платежа (затраты, связанные с возможной неудовлетворенностью клиентов несвоевременным исполнением платежей, затраты на мониторинг и управление очередями и т. п.). Оправданным является рассмотрение эффективности платежной системы как эффективности использования денежных средств в ней.

Кризис оказал негативное влияние на рентабельность российских банков. Убытки в основном объясняются необходимостью создания резервов на возможные потери по ссудам, однако в долгосрочной перспективе большое значение имеет также то, в какой степени кризис повлиял на способность банков генерировать доход от основной деятельности.

Основными источниками дохода банков являются чистый процентный доход, чистый комиссионный доход, а главным ограничителем рентабельности выступают операционные издержки банка, включая расходы на персонал.

Финансовый кризис оказал существенное влияние на все три составляющие рентабельности банков. В период кризиса базовая рентабельность банков (до резервов на возможные потери) сократилась.

Можно выделить следующие ключевые изменения по сравнению с докризисным периодом.

- Все банки предприняли существенные усилия по минимизации операционных затрат. В частности, в среднем доля затрат на персонал сократилась на 0,4% от среднегодовой величины активов банков.

- Значительно выросли процентные ставки по кредитам и депозитам, как в рублях, так и в валюте.

- При этом процентный спред уменьшился (кроме группы государственных банков, показавших заметный рост показателя), так как банки не смогли в полной мере переложить рост стоимости ресурсов на своих заемщиков.

- Процентная маржа также заметно сократилась, причем к негативному изменению спреда добавились негативные изменения в структуре баланса банков (сокращение доли работающих активов за счет увеличения доли ликвидных активов и увеличения доли платных обязательств, прежде всего — депозитов физических лиц и ресурсов Банка России в пассивах банков).

- В итоге в 2009 г. прибыль банков до налогов и создания резервов на возможные потери по отношению к средним за период активам снизилась у всех групп банков, кроме государственных и иностранных.

Фактически в группе московских банков (кроме государственных и иностранных) снижение рентабельности активов до налогообложения на 3,4 процентных пункта объясняется на 87% ростом отчислений в резервы, на 31% — снижением прибыли до резервов и операционных расходов, зато сокращение операционных расходов на 18% сократило возможные потери.

В группе региональных банков фактор снижения базовой рентабельности еще более значим: на 69% снижение прибыли приходится на рост отчислений в резервы, 35% — на снижение базовой рентабельности, и менее 4% дала экономия на операционных затратах.

Для оценки эффективности антикризисного управления ликвидностью банковского сектора экономики экспертами аудиторско-консалтинговой компании ФБК был разработан сводный индекс антикризисной эффективности, задачей которого является определение успешности борьбы с кризисом путем проведения сравнительного страхового анализа¹. Сводный индекс антикризисной эффективности представляет собой сумму изменений отобранных показателей, взятых с соответствующими весами:

¹ Исследование аудиторско-консалтинговой компании ФБК «Индекс антикризисной эффективности».

$$I = \sum_{i=1}^n w_i X_i$$

где I — индекс антикризисной эффективности;

X_i — изменение i -ого показателя, пересчитанное в сопоставимые единицы;

w_i — вес изменения i -ого показателя, с которым оно входит в индекс.

При построении интегрального индекса антикризисной эффективности учитывались наиболее репрезентативные экономические и социальные показатели, отражающие соответствующие изменения в странах: валовой внутренний продукт; индекс промышленного производства; внешнеторговый оборот; международные резервы; индекс потребительских цен; уровень безработицы.

Важным условием отбора показателей стала их доступность в открытых источниках.

Исходными данными для расчета индекса антикризисной эффективности стали процентные изменения этих статистических показателей по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года.

Очевидно, что изменения отобранных показателей в разной степени характеризуют уровень успешности противодействия финансовому кризису, поэтому формула расчета сводного индекса предполагает взвешивание каждого индикатора с учетом его влияния на индекс. По методике, предложенной аудиторско-консалтинговой компанией ФБК, вес каждого экономического показателя равнялся 1, следовательно, разработчики данной методики исходили из одинакового влияния каждого показателя на сводный индекс.

Для анализа были взяты значения весовых коэффициентов экономических индикаторов: ВВП — 0,192; индекс промышленного производства — 0,174; внешнеторговый оборот — 0,16; международные резервы — 0,137; индекс потребительских цен — 0,182; уровень безработицы — 0,154.

Рассчитанный индекс антикризисной эффективности для России, Центрального федерального округа и Московской области по показателям: валовой региональный продукт, индекс промышленного производства, внешнеторговый оборот, индекс потребительских цен, уровень безработицы — представлен на рисунке 5.

Индекс антикризисной эффективности в ЦФО и Московской области в 2008 году снижается, а для России в целом — возрастает, что еще раз подтверждает региональную дифференциацию и различный уровень эффективности управления. Руководствуясь предложенной компанией ФБК методикой оценки антикризисных мер, принятые российскими финансовыми и региональными властями антикризисные меры в ЦФО и Московской области были в определенной степени менее эффективными по сравнению с мерами по Российской Федерации в целом.

Среди антикризисных мер основной акцент был сделан на увеличении предложения денег, сохранении

доверия физических лиц к национальным банкам, а также на частичном решении проблемы рефинансирования внешнего долга крупнейших российских компаний и банков, что само по себе было весьма удачно. Но в то же время некоторые системные проблемы российской банковской системы, которые были актуальны еще до начала кризиса, в частности, отсутствие долгосрочной ликвидности банковского сектора, так и не были решены. Заявленная Правительством Российской Федерации и Банком России цель предпринимаемых антикризисных мер, а именно — поддержка реального сектора экономики через восстановление кредитной активности банков, осталась нереализованной. Более того, кредитное сжатие продолжается, в то время как банковский сектор испытывает избыток краткосрочной ликвидности.

Для преодоления негативных тенденций в кризисный период региональными кредитными организациями были предприняты различные меры: пересматривались основные параметры развития с учетом возросших кредитных, рыночных и процентных рисков, модифицировалась продуктовая линейка, велся диалог с клиентами и контрагентами, была усилена работа по мониторингу и адекватной оценке рисков банковской деятельности, в том числе связанных с финансовым состоянием потенциальных заемщиков.

Кроме того, региональные банки воспользовались таким важным инструментом денежно-кредитного регулирования, как кредиты Банка России, обеспеченные залогом (блокировкой) ценных бумаг, а также акциями или поручительствами.

Литература

1. Ключевые принципы для системно значимых платежных систем // Вестник Банка России. — 2002. — № 18—19. — С. 3—71.
2. Маркуорт Дж. К. Платежные системы: вопросы политики и анализ / Дж. К. Маркуорт // Платежная система: структура, управление и контроль [под ред. Саммерса Б.Д.]. — М.: Международный валютный фонд. 1994. С. 155—192.
3. Матовников М.Ю. Банковский сектор России: кризис заканчивается? / М.Ю. Матовников // Деньги и кредит. — 2010. — № 1. — С. 5—15.
4. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2009 году. — М.: Новости. — 2010. — 115 с.
5. Синки Дж, мл. Управление финансами в коммерческих банках. / Под ред. Р.Я. Левиты, Б.С. Пинскера. М.: Catallaxy, 1994. — 546 с.
6. Эффективность российских банков. Аналитический отчет. Центр экономических исследований Московской финансово-промышленной академии // С.Р. Моисеев, Д.А. Круглов, М.М. Кузьмин, Г.Д. Лепехин. — М. — 2007. — 26 с.

Разработка концепции формирования системы клиентоориентированных услуг в финансовой сфере

Кузьмичева М.,

к.э.н., ведущий научный сотрудник Института ИТКОР

Магадова С.,

младший научный сотрудник Института ИТКОР

Клиентоориентированность — важная составляющая программы лояльности бизнеса, которая позволяет оценить уровень маркетинговых взаимоотношений между компанией и ее клиентами. Автором статьи предложена концепция формирования клиентоориентированных услуг в финансовой сфере.

Ключевые слова: клиентоориентированные услуги, финансовые услуги, программа лояльности.

Development of the concept of a system of client-oriented services in the financial sector

Kuzmicheva M.,

Ph.D., Senior Research Fellow, Institute ITKOR

Magadova S.,

Junior Researcher at the Institute ITKOR

Customer focus is an important component of business loyalty program, which allows us to estimate the level of marketing relationship between the company and its customers. The author of the article proposed the concept of formation of client-oriented services in the financial sector.

Keywords: customer-service, financial services, loyalty Program

Клиентоориентированная услуга — это услуга, требующая определенной социально-психологической готовности потребителя: потребности в индивидуализированных продуктах возникают в тех условиях, когда потребители обладают определенными знаниями, что оказывает значительное влияние на уровень и состав ресурсов финансовых организаций, стремящихся оказывать данный вид услуг.

В таблице 1 представлены группы факторов, оказывающих влияние на индивидуальность, которой будет наделять продукт.

На макроуровне рассмотрены обстоятельства, которые в большей степени оказывают влияние на деятельность компании в целом, а как следствие — процесс разработки и производства новых товаров и услуг.

Очевидно, что потребности и ожидания населения увеличиваются в процессе роста их благосостояния. В экономически неблагоприятных условиях потребители не осознают острой необходимости в продуктах, усовершенствованных путем индивидуализации. Более того, они не готовы платить повышенную цену за товары такого рода.

Массовые продукты не имеют возможности выразить индивидуальность покупателей. Материальные ценности брендов, как правило, не могут быть конечной выгодой для потребителей. Более того, в настоящее время потребители становятся более активными, разборчивыми и искушенными и не чувствуют выгоду только от физического продукта как такового. В этом случае персонализация продукта позволяет потребителям обладать индивидуальным

Таблица 1

Концепция формирования системы клиентоориентированных услуг

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫХ УСЛУГ		
Макроуровень	Мезоуровень	Микроуровень
Экономическая обстановка Социальные и культурные факторы Технологическое развитие Уровень глобализации сферы инвестиционных фондов	Емкость рынка инвестиционных фондов и конкуренция Финансовая грамотность населения Характер спроса потребителей Смежные финансовые отрасли	Ресурсы и компетенции Исследования и разработки Продуктовая линейка Внутриорганизационная координация
Клиентоориентированная услуга (компонентность, активность, жизненный цикл)		
СИСТЕМА КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННЫХ УСЛУГ		

продуктом. Чувство индивидуальности каждого покупателя мотивирует к самовыражению с помощью продукта, которым он владеет.

В настоящее время в развитии рынка коллективных инвестиций главенствующую роль играют новые информационные и коммуникационные технологии. Предоставляя широкие возможности в области сбора и обработки огромных массивов информации, новые технологии вместе с тем позволяют устанавливать тесные доверительные отношения с клиентами, инвесторами и персоналом, а также развивать новые типы отношений с ними.

Влияние технологических инноваций на организации часто столь очевидно, что их считают основным двигателем производственного и социального прогресса. Революционные технологические перемены и открытия последних десятилетий, например, проникновение в повседневную жизнь человека компьютеров, новые виды связи, транспорта, и многое другое, представляют большие возможности и серьезные угрозы, воздействие которых нужно осознавать и оценивать.

Технологические перемены укорачивают среднюю продолжительность жизненного цикла продукта, поэтому организации должны предугадывать, какие изменения несут с собой новые технологии.

Среди технологических нововведений в отрасль коллективных инвестиций можно выделить создание банкоматов для совершения операций с паями ПИФов. Обычно такие банкоматы существуют при банках, так как создавать банкомат только для управления паями нерентабельно, однако в дополнение к основному направлению деятельности банкоматов услуга операций с паями является довольно привлекательной.

К технологическим факторам, влияющим на рынок инвестиционных фондов, можно отнести развитие программного обеспечения для управляющих компаний, с помощью которого они имеют доступ к торговым площадкам на различные биржи, а также могут детально оценивать тенденции фондового рынка для более прибыльных вложений. Большинство компаний использует стандартные системы интернет-трейдинга — QUIK или NetInvestor. В режиме реального времени можно увидеть котировки, стоимость портфеля, графики ценных бумаг, пакет технического анализа, новостную и аналитическую ленту и многое другое.

Развитие Интернета в России также играет немаловажную роль в работе компаний рынка инвестиционных фондов. Все компании должны быть оснащены высокоскоростным Интернетом, так как даже небольшие задержки в передаче информации могут привести не только к упущенным возможностям приумножения денежных средств, но и к серьезным финансовым потерям компаний. Более того, развитие интернет-технологий в регионах России создает возможности оперативного управления активами и в небольших городах, с численностью населения не более нескольких тысяч жителей.

На данном этапе развития рынка инвестиционных фондов Интернет, электронная почта, мобильный и стационарный телефоны, банкомат — это уже достаточно стандартный список инструментов, используемых Управляющими компаниями при работе с клиентами. Некоторые компании принимают заявки на погашение и выдачу паев по электронной почте.

В деятельности управляющих компаний велико значение регулярно обновляемого интернет-сайта с информацией о фондах и отчетности УК (даже без инвестиционного калькулятора сайт выглядит неполноценным).

Как технологический фактор можно считать развитие индустрии электронно-цифровой подписи (ЭЦП) в России. Исследование этого вопроса показало, что при положительном развитии данного направления можно ожидать взрывообразного скачка транзакций с использованием вышеуказанного инструмента в ближайшие годы.

В настоящее время электронная подпись, которая допускается действующей редакцией Закона об ЭЦП, нигде практически не применяется. Это объясняется тем, что в России отсутствует нормативная возможность ее использования на уровне подзаконных актов. Кроме того, нет удостоверяющих центров, отвечающих достаточно жестким требованиям действующего закона. Исследование показало, что принятие нового Закона об ЭЦП может радикально изменить ситуацию. Электронная подпись сможет более активно использоваться в банковской сфере, в большинстве других сегментах экономики, в том числе в розничной торговле.

Развитие рынка инвестиционных фондов во многом зависит от развития технологий и создания инноваций в России. Это обусловлено новыми методами работы с клиентами, что выражается в новых возможностях общения с

Таблица 2

Основные ресурсы управляющей компании

№	Вид ресурса	Составляющие ресурсов
1	Человеческие ресурсы	Персонал, задействованный в управлении ПИФов Менеджмент организации и бухгалтерия Специалисты по маркетингу и продажам Специалисты аналитического управления Специалисты по технологическим инновациям
2	Материальные ресурсы	Здания и сооружения Оборудование и техническая база
3	Финансовые ресурсы	Объем привлеченных средств Кредитные системы Инвестиционные соглашения
4	Технологические ресурсы	Лицензии Технологии Разработки и «ноу-хау» Система коммуникаций
5	Информационные ресурсы	Информационные базы данных и отчеты Первичная информация о состоянии мировой экономической системы Первичная информация о состоянии экономики страны Внутренние и внешние коммуникации

потенциальными инвесторами, инвестициями с помощью различных инструментов электронной коммерции, а также в покупке, продаже и обмене инвестиционных паев не только через развивающиеся сети офисов компаний, но и через автоматизированные системы приема платежей в регионах России.

Мезоуровень

Факторы мезоуровня отражают характерные особенности сферы коллективных инвестиций, в которой оперирует компания. Следует отметить, что по мере смены уровня факторы становятся более частными и оказывают большее влияние на степень клиентоориентированности товара. На мезоуровне к этим факторам относятся: конкурентная обстановка и потенциальная емкость рынка, уровень финансовой грамотности населения покупателей, характер спроса на финансовые продукты и услуги, наличие и развитие смежных финансовых отраслей (банки, страховые компании и пр.).

Уровень конкуренции оказывает существенное влияние на деятельность компании и, в особенности, на стратегию разработки и выпуска новых продуктов. Уровень конкуренции на рынке стимулирует компании к более эффективной, результативной и инновационной работе. Конкуренты борются не только за долю рынка, но и за выбор покупателей, за возможность стать поставщиком и попытаться оправдать ожидания.

На фоне альтернативных предложений каждая организация вынуждена дифференцировать свое предложение с целью дистанцирования от конкурентов. Маркетинговые усилия в этом случае должны быть направлены на создание добавленной ценности продукта, которая будет оценена и воспринята потребителями. Идеальной ситуацией является, когда бренд сам по себе ассоциируется с какой-либо ценностью.

Использование клиентоориентированного подхода при создании продукта и при формировании продуктового

предложения позволяет использовать этот принцип в качестве основы для позиционирования компании в глазах потребителей. В том случае, когда основополагающей стратегией для организации выступает стратегия дифференциации, ее реализация возможна в результате внедрения системы клиентоориентированности, а, впоследствии, и позиционирование продукта компании на основе этой уникальной отличительной особенности. Одной из важнейших потенциальных выгод является «преимущество первооткрывателя» (от англ. First-mover advantage) для компании, которая впервые предоставила возможность персонализации продуктового предложения для продуктов данной категории. В дальнейшем созданный имидж может благоприятно отразиться на процессе взаимоотношений с покупателями.

Одновременно с этим для определения привлекательности рынка клиентоориентированных финансовых услуг необходимо оценить его потенциальную емкость в сфере инвестиционных фондов. При этом следует иметь в виду, что потенциальная емкость не может быть фактически проверена и, кроме того, данный показатель изменяется с течением времени.

Клиентоориентированный подход в создании услуги представляет собой не только изменение компоновки и деятельности финансовых организаций. Ключевым субъектом остается потребитель. Профессионализм покупателей — понятие, характеризующее покупательское состояние, при котором потребители проявляют особый интерес к конкретным категориям продукта не только на бытовательском уровне рядового пользователя, но и стремятся понять специфику продукта для того, чтобы активно использовать его для достижения собственных целей. Покупательский «профессионализм» — это форма консюмеризма, при которой к конкурентным продуктам предъявляются особые требования. «Профессиональные» покупатели — это финансово грамотные люди. Они обладают высоким уровнем

знаний о применении, а также об особенностях использования определенных финансовых товаров и услуг. Их потребности и нужды, как правило, ярко выражены и могут быть четко сформулированы. Во многом именно поэтому в процессе создания и разработки продуктов многие компании стараются сотрудничать с потребителями, для того чтобы узнать их мнение.

Такие покупатели с большей вероятностью оценят возможность приобретения финансового продукта, обладающего уникальными характеристиками, которые отражают индивидуальность заказчика.

Анализируя перспективность клиентоориентированности услуг инвестиционных фондов, необходимо рассмотреть состояние потребителей с двух точек зрения:

- *кlientоориентированность потребительских нужд и ожиданий;*

- *потребительское несоответствие.*

В том случае, когда потребительские ожидания обладают достаточной степенью индивидуальности и различаются между собой, это является одним из показателей, по которым компания должна сделать вывод о том, что клиентоориентированность финансовой услуги является актуальной.

Во втором случае имеется различие между финансовой услугой, ожидаемой потребителем, и тем вариантом, который существует на рынке инвестиционных фондов. Управляющие компании, способные адекватно выявить и проанализировать различия между фактическим товарным предложением и потребительскими ожиданиями, имеют гораздо большее потенциальное преимущество.

Как уже было сказано, клиентоориентированность и должна стать основным дифференцирующим параметром, с помощью которого продукт может быть наделен уникальными характеристиками, высоко оцениваемыми потребителем.

Необходимо отметить, что наличие и уровень развития смежных отраслей в сфере инвестиционных фондов становятся более значимым фактором по мере увеличения масштабов и степени клиентоориентированности услуги. Высококачественное предоставление услуг, обладающих высокой степенью клиентоориентированности, наиболее вероятно в случае высокого уровня развития смежных индустрий и производств.

Микроуровень

В рамках микроуровня рассмотрены факторы, возникающие исходя из особенностей деятельности самой компании и их влияние на принятие решения по введению системы клиентоориентированности услуг.

По мере концентрации факторов и их приближения непосредственно к процессу создания продукта, их влияние и значимость увеличиваются. К основным показателям влияния относятся: ресурсы и компетенции компании; исследования и разработки, которые ведутся фирмой; продуктовая линейка и стоимость чистых активов (СЧА), внутриорганизационная координация.

Наличие необходимых ресурсов позволяет оценивать возможность разработки и выпуска клиентоориентированных финансовых услуг. Ресурсы и компетенции компании находятся в установленных рамках деятельности и

оптимизированы исходя из продуктовой линейки и СЧА. Немногие компании способны в краткосрочном или в среднесрочном периоде изменить организацию и переключиться на клиентоориентированность услуг инвестиционных фондов.

Это связано с несколькими причинами:

- *недостаточно ресурсов для перепрофилирования компании;*

- *существует ограничение по времени на модернизацию компании;*

- *недостаточно управленческого потенциала для реализации изменений.*

В контексте внедрения подхода по клиентоориентированности услуг необходимо рассмотреть пять видов организационных ресурсов для того, чтобы оценить возможности компании по реализации данного решения.

Наличие квалифицированного персонала является во многом определяющим фактором. Особенно это относится к работе специалистов по управлению финансовыми средствами.

Управление финансовой составляющей проекта сводится к оптимизации бизнес-процессов в организации. С точки зрения финансов как ресурса, необходимого для реализации проекта клиентоориентированности услуг инвестиционных фондов, в первую очередь необходимо оценить размер, период вложения средств, норму доходности, а затем, составив финансово-экономический план, рассчитать финансовые показатели для определения специфики клиентоориентированной услуги.

Поскольку внедрение проекта по клиентоориентированности услуг в большей степени связано с модифицированием продуктовой линейки и услуг, а также стратегий инвестирования, необходимо оценить технологический потенциал компании. К ресурсам данной категории относятся: существующие и приобретаемые лицензии и технологии, собственные разработки и ноу-хау. Важной составляющей является система внешних и внутренних коммуникаций и развитие информационных технологий в целом. Система коммуникаций важна с точки зрения взаимодействия между подразделениями и персоналом компании, с одной стороны, и для построения двухстороннего контакта с клиентами и персоналом компании — с другой.

Информационные ресурсы — нематериальные активы компании, обеспечивающие коммуникативную и содержательную часть работы финансовой структуры. В контексте внедрения клиентоориентированного подхода к особо значимым информационным ресурсам необходимо отнести:

- *постоянное наблюдение за существующими и потенциальными клиентами;*

- *информацию о деятельности конкурентов;*

- *внутриорганизационные коммуникации.*

В целом ресурсы организации как фактор определяют, насколько целесообразно и обоснованно решение о внедрении клиентоориентированной услуги. Наличие необходимых ресурсов, а также их конфигурация и возможность координации являются необходимым условием реализации проекта.

Разработка клиентоориентированных финансовых услуг и продуктового предложения — это проект, требующий высокой согласованности участников процесса. С этой точки зрения внутрикорпоративная координация является одним из факторов успешности внедрения системы клиентоориентированности. Клиентоориентированность услуг требует высокой степени мобильности и быстрого реагирования на состояние рынка инвестиционных фондов и инвесторов. В данном контексте децентрализованная система принятия решений в большей мере отвечает требованиям клиентоориентированности, поскольку позволяет быстрее организовывать изменения и корректировать деятельность компетентного подразделения и компании в целом.

Формулирование целевой функции любой компании начинается с установления миссии предприятия, выражающей философию и смысл его существования. Миссия и цели служат ориентирами для всех последующих этапов деятельности и одновременно накладывают определенные ограничения на направления деятельности предприятия при анализе альтернатив развития.

В миссии утверждается статус предприятия, декларируются принципы его работы, заявления и намерения руководства, дается определение самых важных характеристик организации. Миссия не зависит от текущего состояния дел организации, форм и методов ее работы. В целом она выражает устремленность в будущее, показывая, на что будут направляться усилия и какие ценности будут приоритетными. Миссия организации должна быть вне ее.

В миссии клиентоориентированной компании должна быть четко сформулирована направленность на клиента. Это весьма значимо на рынке инвестиционных фондов при высоком уровне конкуренции. Согласно исследованию, для клиента важна надежность и доходность Управляющей компании, поэтому логично указывать в миссии на данные приоритеты клиентов.

Цели компании формулируются и устанавливаются в рамках миссии и ее развития. При этом цели будут значительной, задающей частью процесса стратегического планирования лишь в том случае, если они четко сформулированы и вся организация информирована о них. Цель — это конечное состояние, желаемый результат, которого стремится добиться любая организация. Поставленные менеджментом цели фирмы используют для установления стандартов, для оценки эффективности организации, дают общий ориентир для деятельности. Целью может быть либо приобретение, либо сохранение определенных факторов. Цели всегда основаны на гипотезах развития в будущем, поэтому их обоснованность зависит от точности этих гипотез. Чем более отдаленный период рассматривается, тем выше неопределенность будущего, тем в более общей форме должны ставиться цели.

Наиболее оптимальными целями для компании могут быть цели, ориентированные на будущее, имеющие четкие временные ограничения, реальные для достижения.

Предлагаемые варианты целей:

- разработка конкретного числа клиентоориентируемых услуг к определенному моменту времени в будущем;
- привлечение определенного количества денежных средств клиентов за определенный срок или до определенного уровня;

- разработка схем и инструментов управления портфелем клиентоориентированных услуг;

- разработка принципов и алгоритмов конфигурирования финансовых клиентоориентированных услуг;

- повышение качества обслуживания клиентов, которое в будущем было бы оценено внешними игроками рынка.

Для финансовой клиентоориентированной услуги важны три принципиальных фактора:

- активность инвесторов
- компонентность продукта
- жизненный цикл продукта.

В результате участия инвестора в создании продукта управляющая компания может детально узнать и проанализировать потребности и ожидания клиентов и трансформировать их в продуктовые спецификации и характеристики. Чем сильнее вовлечен потребитель в процесс создания конечного финансового продукта — тем выше степень клиентоориентированности. Однако существует как минимум два показателя, которые оказывают влияние на степень и характер вовлечения инвесторов в процесс создания продукта.

Во-первых, сложность и значимость покупки (сделки) мотивируют покупателя более осознанно и ответственно относиться к процессу выбора и участия в создании конечного варианта. В том случае, когда период использования продукта достаточно продолжителен (инвестиции в долгосрочные активы), а финансовые вложения значительны, инвесторы стремятся наиболее качественно и внимательно провести процесс выбора и оценки альтернатив с целью выбора варианта, наиболее полно и точно отвечающего личным требованиям. Поскольку клиентоориентированная услуга удовлетворяет этим условиям, следовательно, для клиента это является дополнительным стимулом для участия в создании собственного продукта.

Другим показателем, который влияет на активность клиента в создании продукта инвестиционных фондов, является эффективность деятельности компании-продавца. Клиентоориентированные компании содействуют и повышают значимость контакта с потребителем. Компании, оценивающие перспективность персонализированного предложения, создают такие организационные механизмы, по которым вовлечение потребителя становится необходимым условием в клиентоориентируемую услугу. С другой стороны, долгосрочные отношения между финансовой компанией и покупателем финансовых продуктов возникают и в том случае, когда покупка подразумевает значительные инвестиции, либо сам продукт обладает достаточной степенью уникальности и требует последующего сервисного обслуживания и профессиональной поддержки. Соответственно, клиенты в большей мере склонны к взаимоотношениям с теми компаниями, которые демонстрируют свою подготовленность, компетентность и открытость при контакте с клиентами. В этом случае организационная открытость является фактором влияния на активность инвесторов в проекте создания клиентоориентируемой услуги.

Вторым фактором продуктового уровня, который определяет степень клиентоориентированности продуктового предложения, является компонентность. Компонентность

предполагает разделение продукта на ключевые особенности, каждая из которых рассматривается отдельно, а затем в результате синтеза происходит создание конечного варианта.

Компонентность продукта является одним из условий, позволяющих добиться эффективности проекта клиентоориентированности услуг инвестиционных фондов. Модульный подход позволяет ограничить вариативность компонентов и одновременно расширить число конечных вариантов продукта. Другими словами, в том случае, когда есть возможность разделить продукт на ключевые узловые компоненты — это позволяет говорить о потенциальной возможности к его индивидуализации. Однако в этом случае компания сталкивается с вопросом, какое количество компонентов должно быть стандартизировано, а какое персонализировано. Необходимо понять, какие параметры и характеристики отмечены потребителями как потенциальные варианты для применения индивидуализации.

Предлагается совместить два фактора — вовлечение клиента и компонентность для того, чтобы определить четыре категории клиентоориентированности. Основываясь на четырехступенчатом процессе создания услуги, рассмотрено участие потребителя в каждом из этих этапов. В зависимости от того, на какой стадии управляющая компания привлекает инвестора в процесс создания финансового продукта или услуги, каждая компания может быть отнесена к одной из четырех групп.

Третьим фактором, оказывающим влияние на деятельность по клиентоориентированности продукции и услуг, является жизненный цикл товара. Особое внимание компаний должно быть обращено на процесс разработки новых финансовых продуктов. Необходимо более активно и оперативно осуществлять деятельность по исследованиям и разработкам для предложения новых продуктов.

При введении нового продукта в продуктовую линейку может возникнуть товарный «каннибализм» внутри ассортиментной группы. Это ситуация, когда однородные (либо схожие продукты) одной управляющей компании конкурируют между собой, что приводит к снижению продаж одного из продуктов (за счет увеличения продаж другого), а как следствие к сокращению выручки компании. Такая ситуация наблюдается при выпуске новых товаров в целом, однако имеет отношение и к разработке персонализированных продуктов. Для предотвращения подобных ситуаций необходимо анализировать существующие продукты в продуктовой линейке и не допускать двойственности позиционирования.

При введении в продуктовую линейку компании клиентоориентированных продуктов и услуг необходимо обращать внимание на то, что на начальном этапе клиентоориентированные товары не могут в полной мере компенсировать уровень продаж серийных продуктов. Задачей для компании является подбор эффективного соотношения между предоставлением типовых финансовых продуктов и продуктов, обладающих определенной степенью клиентоориентированности.

Универсальный пятиступенчатый процесс разработки услуги не требует принципиальных изменений применительно к ситуации по разработке клиентоориентированной

услуги инвестиционных фондов. На первом этапе выявления возможностей и разработки идей необходимо провести комплексный анализ на предмет целесообразности клиентоориентированности услуги. Для этого рекомендуется использовать многофакторную модель, которая была предложена в данной работе. Рассматривая три группы факторов: макро-, мезо-, микро- и продуктовые факторы можно составить объективную картину, на основе анализа которой принимать решение о клиентоориентированности предложенных услуг, а также впоследствии — степени их клиентоориентированности.

Стадия отбора идей и создания концепции более четко и конкретно определяет суть процесса и переводит его из области идеи в область реализации. На данной стадии необходимо определить, в чем будет состоять клиентоориентированность предложения. Также следует спланировать, какие компоненты будут клиентоориентированы.

Очевидно, что одним из определяющих факторов будет соотношение «риск-доходность» продукта и специфика сферы инвестиционных фондов. В качестве инструментов, позволяющих провести такую работу, рекомендуется использовать модель, отображающую стратегические альтернативы клиентоориентированности, а также определенные клиентоориентируемые компоненты.

Организация процесса и бизнес-анализ являются «внутриориентированной» стадией, поскольку в большинстве случаев направлена на детализацию бизнес-процессов внутри компании с целью координации работы подразделений, работающих в данном проекте. Необходимо спланировать, какие основные процессы должны происходить в рамках реализации проекта, и какие принципиальные изменения должны произойти в существующей бизнеспрактике компании. Кроме этого, на данном этапе компания проводит экономический анализ целесообразности проекта.

В тестировании услуги (в случае создания клиентоориентированной услуги) нет специфических особенностей, и они могут происходить в режиме с использованием выборочных исследований потенциальных инвесторов с привлечением фокус-групп и отдельных экспертов. На данном этапе необходимо в реальных рыночных условиях проверить потенциальную успешность созданной услуги для дальнейшего внедрения в работу компании. Обратная связь позволяет внести поправки с целью минимизирования вероятности потенциальных сложностей и неудач проекта.

На стадии внедрения главными показателями, требующими внимания, являются рентабельность проекта, динамика привлеченных денежных средств, а также удовлетворенность клиентов и узнаваемость бренда.

Литература

1. *Вавулин Д.А.* Постатейный комментарий к Федеральному закону «Об инвестиционных фондах». — М.: Юстицинформ, 2009.
2. *Здоровенин В.В.* Хедж-фонды. Инвестиционная деятельность и оценка ее эффективности. — М.: ГУ — ВШЭ, 2009.
3. *Абрамов А.* Инвестиционные фонды. Доходность и риски, стратегии управления портфелем, объекты инвестирования в России. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.

Развитие клиентоориентированного подхода в сфере финансовых услуг

*Магадова С.,
младший научный сотрудник Института ИТКОР*

Знание системы управления качеством клиентоориентированных услуг позволяет вести бизнес более уверенно, с меньшими рисками. Автором статьи рассмотрены основы формирования системы управления качеством услуг в финансовой сфере.

Ключевые слова: финансовые услуги, инвестиционные фонды, качество услуг.

The development of client-oriented approach in the financial services

*Magadova S.,
Junior Researcher at the Institute ITKOR*

Knowledge of quality management system client-oriented service allows business more confidently, with less risk. The author of the article covers the basics of forming a system of quality control services in the financial sector.

Keywords: financial services, investment funds, the quality of services.

Системы управления качеством клиентоориентированных услуг — это методы, направленные на успешную деятельность управляющих компаний на рынке инвестиционных фондов.

Применяя систему управления качеством клиентоориентированных услуг, организация может работать на целевом сегменте (конкретном клиенте), обеспечить продажи на целевом уровне за счет глубокого понимания потребностей покупателей, успешно конкурировать с другими компаниями благодаря лучшему знанию потребностей покупателей и тенденций в развитии рынка, повысить прибыльность или завоевать большую долю рынка в зависимости от своих целей.

Знание системы управления качеством клиентоориентированных услуг позволяет вести бизнес более уверенно, с меньшими рисками.

Острота конкуренции на российском рынке инвестиционных фондов требует от управляющих компаний точности и нацеленности консалтинговых усилий. Концепция, технология и консалтинговые приемы, направленные на клиентоориентированность услуг, ориентированы на улучшение бизнес-результатов компании посредством построения работы с каждым клиентом.

Формирование системы управления качеством клиентоориентированных услуг в сфере инвестиционных фондов представлено в таблице 1.

Таблица 1

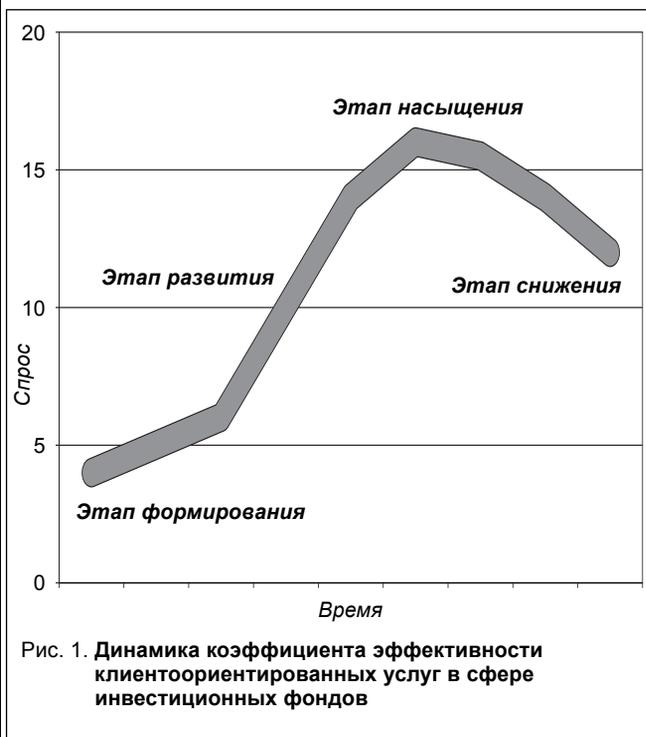
**Формирование системы управления качеством
клиентоориентированных услуг
в сфере инвестиционных фондов**

Факторы	Степень воздействия	Основные элементы системы управления качеством
Социально-психологические факторы	Изучение поведенческих особенностей населения в отношении финансовых услуг Моделирование структурного профиля клиента (возраст, профессия, уровень доходов, привычки, минимальный размер инвестиций)	Сегментирование и персонализация клиентов
Внутренние факторы компании	Анализ активов инвестиционного портфеля Изучение стратегии и тактики управления портфелем Оценка ресурсов управляющей компании	Новые продукты и услуги
Экономические факторы	Определение принципов формирования бюджета финансовой организации Оценка эффективности затрат Оптимизация цен на продукты и услуги	Доходность инвестиций

Когда компания имеет расширенный продуктовый портфель, возникает необходимость в управлении разрабатываемыми клиентоориентированными услугами с целью достижения сбалансированности. Это особенно актуально при параллельной разработке нескольких решений. В процессе управления портфелем клиентоориентированных услуг необходимо учитывать как минимум два фактора:

- достижение баланса между стандартизированными и клиентоориентированными предложениями;
- предрасположенность продукта к возможной клиентоориентированности.

Компания, занимающаяся разработкой нескольких проектов одновременно, должна следить за тем, чтобы между ними достигался баланс. Проекты, требующие значительных изменений в бизнес-процессах компании и в структуре самих услуг, являются наиболее сложными. Для таких проектов необходима четкая организация и наличие различных ресурсов: человеческих, материальных, финансовых. К ним можно отнести разработку услуг по характеристикам заказчика, поскольку во многих случаях такие проекты являются единичными и требуют значительных изменений бизнес-процессов компании.



Компания, принявшая решение о производстве клиентоориентированных услуг путем компоновки базовой модели и различных модулей, также требует изменений в бизнес-процессах и самом продукте. Однако масштабы этих изменений, как правило, меньше по сравнению с производством полностью клиентоориентированных услуг. Тем не менее такие проекты осуществляются наиболее часто и в масштабе всех организационных разработок по клиентоориентированности занимают значительную часть.

Одной из основных задач управления клиентоориентированными услугами в финансовой сфере является разработка сбалансированного инвестиционного портфеля, в котором стандартизированные и клиентоориентированные услуги находились бы в оптимальной пропорции. Делая акцент на разработку клиентоориентированных услуг, компания сталкивается с проблемой количества конфигураций, которые могут быть составлены в зависимости от технологии стандартизации и количества модульных компонентов. При этом многие конфигурации трактуются потребителями по-разному и имеют разную потребительскую ценность. Поэтому для достижения эффективности необходимо персонализировать только те атрибуты, которые имеют высокую степень потребительской ценности. Создание клиентоориентированных услуг должно выражаться в оптимальном балансе между потребительскими предпочтениями, а также организационными возможностями.

Для управления портфелем клиентоориентированных услуг необходимо контролировать ширину продуктовой линейки, которая варьируется в зависимости от количества базовых моделей, а также от количества возможных опций.

Основная задача клиентоориентированности, состоящая в адаптации продукта к индивидуальным

особенностям клиента, будет выполнена в том случае, когда компания индивидуализирует именно те атрибуты финансового продукта, в отношении которых потребители демонстрируют значительную степень различия в восприятии ее ценности. Необходимо рассмотреть потребительскую ценность каждой продуктовой конфигурации и на основе этого выявить наиболее оптимальные атрибуты для последующей клиентоориентированности.

Однако это не учитывает различных категорий клиентоориентированных атрибутов. Кроме того, в случае, когда компания предлагает широкий спектр клиентоориентированных опций, количество продуктовых конфигураций может быть очень большим. В связи с этим возникают сложности в оценке большого количества отдельных вариантов. Для преодоления этих проблем предлагается производить оценку не конкретных продуктовых конфигураций, а атрибутов клиентоориентированности: размеры минимальных инвестиций, стратегии инвестирования, перераспределение активов портфеля.

В зависимости от состояния развития сферы инвестиционных фондов и специфики предлагаемого финансового продукта управляющая компания должна выделить группы атрибутов, которые обладают возможностью клиентоориентированности. В случае компонентности продукта отдельные компоненты должны быть представлены как объекты клиентоориентированности. Клиентоориентированность эмпирически оправдана для тех групп компонентов, в отношении которых наблюдается дифференциация восприятия. Исследование потребительского восприятия должно осуществляться с помощью системы управления качеством клиентообразуемых услуг.

Заключительной задачей при внедрении системы управления качеством клиентообразуемых услуг является оценка эффективности внедрения данной системы в работу финансовой организации, с этой целью целесообразно использовать существующие методы оценки эффективности в сфере инвестиционных фондов.

Показателем эффективности внедрения клиентоориентированных услуг в сфере инвестиционных фондов может являться коэффициент эффективности клиентоориентированности K_k , рассчитанный по следующей формуле:

$$K_k = \frac{П}{З_u + З_p}, \text{ где}$$

$П$ — прибыль, полученная от полного пакета продуктов инвестиционных фондов, руб;

$З_u$ — затраты, связанные с предложением универсальных продуктов инвестиционных фондов, руб;

$З_p$ — затраты, связанные с предложением клиентоориентированных услуг инвестиционных фондов, руб;

Как видно из формулы, динамика коэффициента клиентоориентированности отражает эффективность

процесса — начало этапа сокращения темпов роста данного коэффициента показывает, что достигнуто оптимальное соотношение универсальных и клиентоориентированных услуг в общем портфеле инвестиционных фондов финансовой организации (рис.1).

Анализ рисунка 1 показывает, что в точке 16 достигнуто оптимальное соотношение универсальных и клиентоориентированных услуг в общем портфеле инвестиционных фондов финансовой организации, дальнейшее увеличение доли клиентоориентированного продукта является нецелесообразным.

Данное диссертационное исследование показывает, что развитие сферы инвестиционных фондов обеспечивает систему повышения уровня жизни населения и материального благосостояния граждан. Даже несмотря на экономические кризисы, основным и наиболее популярным в мире инструментом инвестиционных фондов в настоящее время являются паевые инвестиционные фонды.

Литература

1. *Вавулин Д.А.* Постатейный комментарий к Федеральному закону «Об инвестиционных фондах». — М.: Юстицинформ, 2009.
2. *Здоровенин В.В.* Хедж-фонды. Инвестиционная деятельность и оценка ее эффективности. — М.: ГУ ВШЭ, 2009.
3. *Абрамов А.* Инвестиционные фонды. Доходность и риски, стратегии управления портфелем, объекты инвестирования в России. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
4. Финансовый менеджмент: учебное пособие. 2-е изд., перераб и доп./ под общей ред. Н.А. Адамова. — М.: ЗАО ИД «Экономическая газета», 2011.
5. *Якутин Ю.В.* Модели корпоративной интеграции: проектирование, развитие, эффективность. — М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2006.

Российский конкурс «Лучшая экономическая кафедра»

Объявлен конкурс «Лучшая экономическая кафедра — 2011». Конкурс организован Вольным экономическим обществом России (ВЭО России) совместно с Международной Академией менеджмента (МАМ) при поддержке Комитета по образованию Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, Комитета по науке и наукоемким технологиям Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, Издательского дома «Экономическая газета».

Цель конкурса — содействие формированию международного уровня экономического образования в России и совершенствование учебно-методической, научно-исследовательской, воспитательной деятельности в высших учебных заведениях.

Задачами конкурса являются:

- ✓ выявление лучших экономических кафедр вузов России;
- ✓ распространение эффективного опыта подготовки экономических кадров в системе высшего образования;
- ✓ получение объективной информации о степени соответствия деятельности кафедры, участвующей в конкурсе, российским стандартам качества подготовки кадров и международным требованиям;

✓ информирование общественности (в том числе преподавателей, абитуриентов и их родителей) о лучших выпускающих экономических кафедрах вузов России;

✓ привлечение работодателей и инвесторов к участию в подготовке высококвалифицированных специалистов, соответствующих современным мировым требованиям, по экономическим и управленческим программам высшего профессионального образования;

✓ интеграция российской высшей школы в мировое образовательное пространство и повышение авторитета российских вузов на мировом рынке труда.

В оргкомитет и жюри конкурса входят известные ученые, представители федеральных органов государственной власти, общественных объединений, руководители Российской академии наук, ведущих научных институтов, предприятий и организаций страны.

Российский конкурс «Лучшая экономическая кафедра» играет важную роль в экономической жизни современной России, что позволяет утверждать: этот конкурс стал ежегодным традиционным форумом эффективного обмена опытом вузов, открытого диалога по совершенствованию качества экономического образования в России, повышению уровня подготовки квалифицированных профессиональных специалистов.

Приглашаем кафедры принять участие в Российском конкурсе «Лучшая экономическая кафедра — 2011».

На сайте www.iuecon.org размещена подробная информация о Российском конкурсе «Лучшая экономическая кафедра — 2011» и условия участия.

Контакты оргкомитета конкурса:
Вольное экономическое общество России
125009, г. Москва, ул. Тверская, д. 22а.

Тел.: (495) 609-07-60, 609-07-66
факс: (495) 694-02-83, 699-02-28
e-mail: iue@iuecon.org, inform@iuecon.org

Планово-рыночный механизм разрешения основных противоречий в финансово-промышленных группах

Антипина Е.,

аспирантка кафедры общей экономической теории Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов

В статье рассматривается планово-рыночный механизм разрешения основных противоречий финансово-промышленной группы в условиях перехода к устойчивому развитию. Исходя из экономических интересов стейкхолдеров группы выделены четыре оси противоречий. Обозначены направления их конструктивного разрешения.

Ключевые слова: финансово-промышленная группа, финансовый капитал, противоречия, план, рынок.

The plan and market mechanisms of solving bank-centered groups' contradictions

Antipina E.,

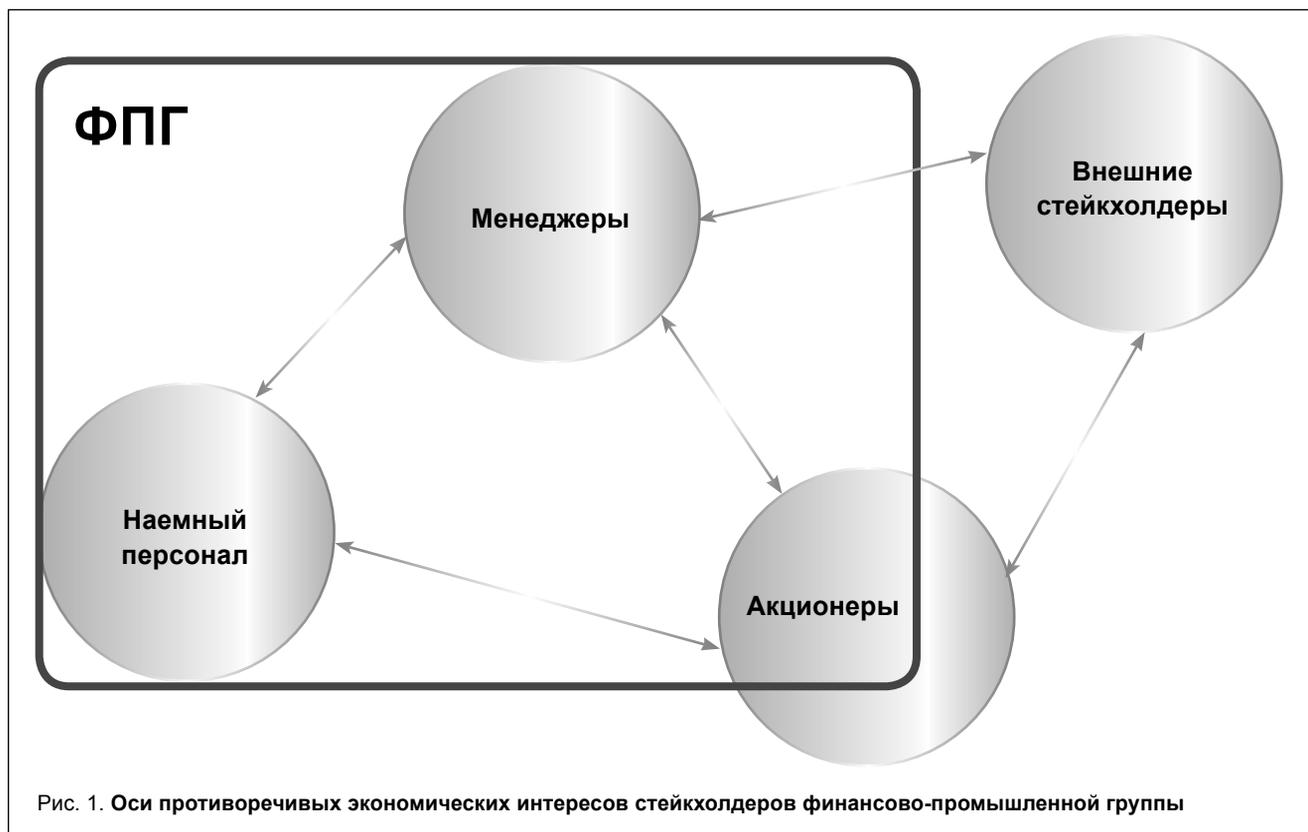
post-graduate student of the Chair of General Economic Theory, Saint-Petersburg State University of Economic and Finance

The article explores ways in which market and plan mechanisms are integrated to solve main contradictions of bank-centered groups in terms of transition to sustainable development. Having considered fore axis of contradictions on the assumption of stakeholders' economic interests, we denote some constructive decisions.

Keywords: bank-centered group, financial capital, contradictions, plan, market.

Развитие противоречий между реальным и финансовым, во многом виртуальным капиталом составило квинтэссенцию современного этапа глобализации. Интеграция финансовых рынков и институтов, становление наднациональной архитектуры финансовых трансакций и инновации в сфере ценных бумаг в совокупности способствовали дивергенции потребностей реального сектора хозяйства и интересов финансового капитала и развитию на данной основе глобального экономического кризиса.

Преодоление кризиса и переход к устойчивому развитию сопряжены с регулированием взаимодействия идеальной и материальной сфер хозяйства через институты финансового капитала. Анализ современных межфирменных связей подтверждает, что ключевым институтом, обеспечивающим движение глобального финансового капитала, выступают не отдельные финансовые посредники и корпорации, а финансово-промышленные группы. Не менее 62%, а в некоторых случаях более 90%



иностранных активов транснациональных корпораций и банков в 2009—2010 гг. принадлежали финансово-промышленным группам. Следствием развития противоречия концентрации капитала, которое заключается в единстве и противоположности тенденций к конкуренции и объединению, становится установление группами контроля над значимой долей рынка посредством участия в капитале нескольких ТНК и ТНБ. В реальном секторе корейские группы Samsung Group, Hyundai Group, Doosan Group и Hyundai Heavy Industries Group через перекрестное владение акциями таких ТНК, как Samsung Heavy Industries и Hyundai Heavy Industries контролируют около 25% мирового рынка кораблестроения и большую долю внутреннего рынка. Российские группы «Базовый элемент», «Ренова» и «Онэксим-групп» через корпорацию «Русский алюминий» обеспечивают 11% мирового производства алюминия и образуют монополию на внутреннем рынке. Альфа-групп, АФК Системе, и холдингу Telia Sonera принадлежит 82,2% рынка мобильной связи в России. Grupo Carso (Мексика), имеет долю рынка более 50% в четырех из шести сегментов рынка телекоммуникационных услуг, владея такими ТНК как Carso Global Telecom и America Movil. Одновременно, группы выстраивают транснациональные финансовые сети, включающие ТНБ, инвестиционные фонды, страховые компании и т.д.

Финансово-промышленная группа представляет собой коммерческий институт, обеспечивающий интеграцию фирм реального и финансового секторов на основе движения фиктивного и ссудного капитала, а также личной унии. Гибкость экономических связей внутри группы, дополненная планово-административным

механизмом координации позволяет концентрировать финансовые ресурсы и использовать их для развития реального сектора. В то же время существующие внутренние противоречия между стейкхолдерами группы препятствуют развитию на ее основе материальной сферы хозяйства. В данном контексте особенное значение приобретает разрешение противоречий финансового капитала и финансово-промышленной группы как его организационно-экономической формы.

Под противоречием финансово-промышленной группы понимается взаимодействие противоположных, взаимоисключающих экономических интересов различных заинтересованных в бизнесе группы участников по поводу производства, распределения, обмена и потребления, которые вместе с тем находятся во внутреннем единстве и взаимопроникновении, являясь источником самодвижения и развития группы. В системе противоречивых интересов стейкхолдеров финансово-промышленной группы следует обратить внимание на несогласованность и асимметричность реализации экономических интересов следующих субъектов: акционеров и менеджеров, мажоритарных и миноритарных акционеров, акционеров и наемных работников, фирм, а также внешних заинтересованных сторон. Таким образом, можно выделить несколько осей противоречий интересов: «акционеры — наемные работники», «акционеры — менеджеры», «акционеры — акционеры», «акционеры — менеджеры — внешние стейкхолдеры» (рис. 1).

Разрешение противоречий финансово-промышленной группы в условиях перехода к устойчивому развитию требует формирования интегрированного механизма согласования экономических интересов — планово-рыночного.

Сочетание инструментов плана и рынка позволит, с одной стороны, эффективнее поддержать функциональные тенденции развития групп (практика социально-ответственного бизнеса, повышение конкурентоспособности на основе инвестиций в человеческий капитал и инновации) и противодействовать усилению дисфункциональных тенденций — непропорциональному перераспределению доходов в пользу головного холдинга, финансовым спекуляциям, оппортунизму менеджеров и акционеров.

В целом разрешение комплекса противоречий состоит в создании таких условий взаимодействия субъектов экономических отношений, в которых возможно беспрепятственное согласование их интересов [3; 21], а его эффективность во многом зависит от достижения верного баланса или сочетания рынка и плана.

Финансово-промышленная группа как механизм координации экономической деятельности представляет собой планово-административный механизм мезоуровня, на макроуровне планомерность реализуется посредством государственного регулирования, в то время как рынок пронизывает всю систему хозяйства.

Внутренние механизмы финансово-промышленной группы, направленные на разрешение ее противоречий, реализуются в сфере корпоративного управления. Планово-административная координация деятельности фирм внутри группы позволяет в течение длительного времени сглаживать противоречия экономических интересов, не допуская их развития. Среди фирм группы широко распространено перекрестное заседание в советах директоров, таким образом, что реализация механизма личной унии позволяет предотвратить конфликт интересов между фирмами различных уровней иерархии, однако с точки зрения развития экономических отношений данный фактор играет скорее отрицательную роль. К основным механизмам саморегулирования группы в области разрешения противоречий следует отнести обеспечение пропорционального участия заинтересованных субъектов в доходах фирм, а в более широком смысле — следование группой принципам социальной ответственности. Тем не менее, механизмы корпоративного управления, сложившиеся в финансово-промышленных группах, в первую очередь направлены на защиту контрактных прав менеджмента и прав собственности акционеров фирм, располагающихся на высших уровнях иерархии группы, в то время как экономические интересы менеджмента рядовых фирм, наемных работников и внешних сторон противоречий реализуются по остаточному принципу. В связи с этим внутренний механизм разрешения противоречий в ряде случаев оказывается неэффективным.

Предпосылки для перехода отношений стейкхолдеров на новый уровень создаются, когда дисциплинирующее воздействие на группу оказывают государство, институты и механизмы глобальных рынков. В целом роль государства заключается в формировании рамочных условий для конструктивного согласования интересов, институционализации стимулов к развитию функциональных тенденций, регулировании деструктивных тенденций

развития финансово-промышленных групп. Основными инструментами выступают корпоративное и анти-монопольное законодательство, нормы, определяющие движение финансового капитала. Рынок обеспечивает участие групп в конкурентной борьбе, однако, учитывая фактический статус финансово-промышленных групп как института мезоуровня, полноценная реализация рыночного механизма в процессе разрешения противоречий возможна только на глобальном уровне. В данном случае функцию «регулятора» выполняют рынки труда и глобальный рынок капитала, в частности рынок корпоративного контроля. Стимулирующая роль принадлежит институтам: биржам, рейтинговым агентствам, аудиторским компаниям и институциональным инвесторам.

В соответствии с логикой либеральной парадигмы в качестве ключевых условий экономического развития субъектов хозяйствования исследователи и эксперты (среди них С. Фишер, С. Эдвардс, Дж. Сэш, Э. Уорнер, Р. Ливайн) рассматривали открытость экономики и развитый финансовый рынок. Регулирующее воздействие рыночного механизма на локальных рынках ограничивается с возрастанием рыночной власти групп, однако недостаток конкуренции на локальных рынках компенсируется открытостью групп силам глобальной конкуренции. Ввиду особенностей экономического кризиса распространяется иной взгляд на проблемы развития. Не отрицая значимости указанных факторов, экономисты (Б. Бальтажи, П. Диметриадс, С. Лоу, П. Руссо, Ф. Брунер и др.) большее внимание уделяют изучению механизмов достижения устойчивого развития, подчеркивая значение государства как регулятора и его роль в выращивании институтов.

Оптимальный баланс плановых и рыночных механизмов согласования интересов варьируется в зависимости от того, как изменяется субъектный состав противоречий группы. Планово-рыночный инструмент разрешения противоречий дифференцируется для той или иной оси взаимодействия стейкхолдеров.

Ось «акционеры — наемные работники».

Существование механизмов саморегулирования, направленных на согласование противоречивых интересов собственников и наемного персонала, определяется государственным регулированием трудовых отношений. К методам регулирования относятся не только законодательные нормы, но также механизмы частно-государственного партнерства и поддержка общественных организаций. В то же время разрешение противоречий между трудом и капиталом в финансово-промышленной группе происходит, когда появляется работник-собственник, т. е. формируются принципиально новые социально-экономические отношения. Участие наемных работников в хозяйственной структуре финансово-промышленной группы предполагает участие в прибылях, участие в управлении и участие в собственности, что способствует определенному сближению интересов субъектов экономических отношений отдельных фирм внутри группы.

В деловой практике финансово-промышленных групп для этого применяется механизм стимулирования наемных работников к покупкам акций, как правило, низшего

уровня иерархии группы (исключение могут составлять топ-менеджеры холдингов). Данный механизм реализуется двумя путями. Первый предполагает формирование внутрифирменного финансового фонда для покупки акций фирмы, которые становятся формой пенсионного обеспечения персонала. Второй вариант — предполагает приобретение акций фирмы за счет части заработной платы. Государство стимулирует оба метода, позволяя осуществлять оптимизацию налогообложения. Фирме предоставляются налоговые льготы на суммы взносов в фонд, заработная плата работников, направляемая ими на приобретение акций фирмы, также не облагается налогом.

До экономического кризиса механизмы стимулирования работников к участию в акционерном капитале применялись достаточно широко. К 2006 г. в США не менее 18% сотрудников акционерных обществ владели долей их в результате реализации пенсионных сберегательных планов и компенсационных выплат акциями. В 2004 г. в Великобритании треть сотрудников, занятых в частном секторе, владели долями капитала своих фирм.[11; 41-76] Большинство японских фирм поощряют персонал к покупке своих акций (в собственности сотрудников находится 2–3% капитала компаний, где они работают). Широкое распространение добровольные схемы участия работников в собственности получили также во Франции, Германии, Нидерландах, Австралии и Канаде [2]. Наиболее активно политику стимулирования персонала акциями проводят ТНК. Анализ А. Брайсона и Р.Фримэна по данным опроса за период 2007—2008 гг. показал, что в среднем 56% сотрудников обследованных ТНК владеют долями акционерного капитала [6; 15].

Подверженность динамики фиктивного капитала влиянию циклов экономической конъюнктуры — снижение рыночной капитализации фирм и падение курсов акций в условиях кризисов — ведет к тому, что участие сотрудников в акционерном капитале в определенные периоды экономического цикла теряет свою актуальность, особенно это касается программ пенсионного обеспечения. Банкротство фирм в результате кризиса и их последующая рекапитализация банков привели к возникновению противоречий по поводу выплаты компенсаций новыми собственниками наемному персоналу.

Во-вторых, эффективность данного механизма в финансово-промышленной группе ограничена в силу особенностей ее экономического механизма. Компенсационные выплаты на основе участия в акционерном капитале могут быть эффективны только в случае стимулирования акциями ключевых фирм, поскольку в финансово-промышленных группах широко распространено непропорциональное перераспределение доходов в пользу головного холдинга в ущерб подчиненным фирмам. Таким образом, владение их капиталом не представляет выгоды для персонала, так как дивидендные выплаты и прирост курсовой стоимости акций могут быть незначительными.

Ось «акционеры-менеджеры»

Внутренние механизмы финансово-промышленной группы, регулирующие разрешение противоречий между

менеджерами и акционерами во многом ориентированы на включение управленцев в состав собственников на высших уровнях иерархии группы. Стимулирование менеджеров посредством компенсационных выплат акциями может проводиться путем передачи в собственность менеджера непосредственно пакета акций за достижение определенных финансовых результатов, как правило, увеличение рыночной стоимости фирмы или ее рыночной доли в целевом сегменте. Критерием оптимальности здесь выступает максимизация рыночной оценки бизнеса. Другой вариант — передача менеджерам опциона на покупку акций по заранее установленной цене, который реализуется при повышении рыночной цены акций. В то же время данные схемы несут для группы риски установления менеджментом контроля над ее фирмами.

Особенности организационной структуры группы и плановый характер установления стимулов для управленческого персонала позволяют в ряде случаев исключить некоторые источники противоречий интересов менеджмента субхолдингов и акционеров головного холдинга. К подобным механизмам относятся:

- *разделение собственности и управления на уровне субхолдингов;*
- *трансформация системы оценки эффективности деятельности менеджеров.*

Механизм разделения владения титулами собственности и управления удается реализовать в группе лишь частично за счет выделения управления финансовыми потоками в компетенции отдельного субхолдинга, остальные субхолдинги осуществляют владение титулами собственности, что повышает вероятность захвата активов.

Для разрешения противоречий экономических интересов группы на основе внутренних планово-административных механизмов требуется постоянный поиск оптимальных соотношений между централизацией и децентрализацией в управлении финансами субхолдингов, наиболее рациональных форм контроля финансовых потоков со стороны головного холдинга, лучших способов распределения инвестиционных ресурсов между фирмами группы. Ключевую роль в данном случае играет стратегический контроллинг. Данный механизм объединяет элементы финансового, операционного и стратегического планирования и предполагает, во-первых, выработку долгосрочных целей по объемам продаж, рентабельности и инвестициям по принципу *ex ante*. Во-вторых, учет стратегии конкуренции в рамках финансового планирования. В-третьих, систематический анализ на всех уровнях иерархии финансово-промышленной группы структуры баланса, финансовых потоков, потребности в финансировании, биржевого курса акций, рентабельности предприятия по принципу *ex post*.

Говоря о критериях оценки результатов управленческой деятельности в группе, следует отметить, что в условиях глобального экономического кризиса проявилась неэффективность сложившейся системы оценки. До наступления кризиса основным критерием служил рост капитализации фирмы на финансовом рынке,

Таблица 1

**Размер участия суверенных фондов благосостояния
в капитале некоторых финансовых институтов**

Финансовый институт	Объем инвестиций фондов, млрд. долл.	Доля фондов в капитале финансового института (%)
Citigroup	17,4	11,09
UBS	9,8	8,6
Merril Lynch	10,4	22,6
Barclays	6,8	7,02
Morgan Stanley	5	9,9
London Stock Exchange	5	48
Blackstone Group LP	3	10
Standard Chartered	3	8,1
Carlyle Group	1,4	7,5
Och-Ziff Capital Management	1,3	9,9
OMX AB	0,5	10
Итого	65,1	-

Источник: расчеты автора по данным Farrell D., Lund S., Sadan K. «The new power brokers: gaining clout in turbulent markets». McKinsye Global Institute, 2008. — P. 10.; R. Beck, M.Fidora. «The impact of severing wealth funds on financial markets». European Central Bank, 2008. P. 12.

однако он легко поддается внешнему воздействию заинтересованной стороны и его количественный рост не соответствует качественным изменениям, происходящим в фирмах. Целесообразно дополнить критерии показателями, отражающими результативность инновационной активности в группе и рост конкурентоспособности ее фирм.

Перешедшие в стадию конфликта противоречия интересов между акционерами и менеджерами финансово-промышленных групп разрешаются посредством механизма рынка труда, но в качестве «последней инстанции» действует рынок корпоративного контроля. Е.Ф. Фама, анализируя различные механизмы корпоративного контроля, приходит к выводу о том, что основным фактором, стимулирующим менеджеров действовать в интересах акционеров, является конкуренция на рынке управленческих кадров, при этом угроза смены собственника не рассматривается как эффективное средство контроля деятельности управляющих.

Принято считать, что рынок корпоративного контроля позволяет защитить права акционеров от произвола менеджеров, особенно в случае, когда требуется сломить сопротивление консервативного совета директоров, не заинтересованного в рационализации компании. М. Дженсен, В. Меклинг, К.Г. Холдмесс, Д.П. Шихан придерживаются мнения, что враждебное поглощение обеспечивает хотя и затратный, но наиболее быстрый и эффективный способ повышения качества управления фирмой. В то же время потенциальная опасность поглощения способствует росту доли краткосрочных инвестиционных проектов, поскольку основной целью менеджеров становится поддержание роста курсовой стоимости акций фирмы, т. е. усиливается разнонаправленность интересов собственников и менеджмента.

Выбор контролирующих акционеров финансово-промышленных групп в пользу механизмов рынка труда или корпоративного контроля зависит от доли собственности, принадлежащей менеджменту. В случае, когда высшие менеджеры владеют крупной долей капитала фирмы, группа может или продать свою долю, или попытаться провести дополнительную эмиссию акций, с целью «размывания» пакета менеджмента. В остальных случаях действуют механизмы рынка труда, что подтверждается практикой сокращений управленческого персонала в период нарастания глобального экономического кризиса.

Эффективность рынка корпоративного контроля в области разрешения противоречий определяют интенсивность конкуренции за контроль и уровень правовой защиты инвесторов. Теоретически конкуренция обеспечивает переход фирм в собственность финансово-промышленных групп, реализующих более эффективную стратегию развития, однако для реализации данного принципа на практике необходимо отсутствие финансовых ограничений. В условиях ограниченности финансовых ресурсов становится возможной ситуация, когда группа, менее эффективная, но обладающая в силу административного ресурса привилегированным доступом к капиталу, приобретет контроль над активом. Напротив, в условиях высокой защищенности прав инвесторов большими возможностями фондирования обладают фирмы, генерирующие большую стоимость, следовательно, эффективность рынка корпоративного контроля в данном случае оказывается выше [9].

В условиях глобального кризиса действие механизмов рынка корпоративного контроля ограничивается объективными тенденциями сокращения предложения капитала. Во-первых, возможность инвестирования для

многих компаний снижена в связи с ограничением доступа к финансовым ресурсам, как внутренним — в связи с уменьшением потоков от операционной деятельности, так и внешним — в связи со снижением доступности привлеченного финансирования и ростом затрат на него. Во-вторых, на склонность к инвестированию негативно повлияли экономические перспективы, хотя снижение цен на активы частично компенсировало это влияние. В данных условиях источником внешнего финансирования для приобретения фирмы становятся средства государственного сектора, а ключевую роль на рынке корпоративного контроля играют государственные фонды, банки и корпорации, что ставит под сомнение эффективность дальнейшего управления объектами поглощений.

Волны трансграничных слияний и поглощений, а также частота сделок свидетельствуют о формировании глобального рынка корпоративного контроля. В период кризиса суверенные фонды прямых инвестиций проводили активную политику трансграничных поглощений. В 2008 г. в мире существовало 44 подобных фонда с капиталом 2—3 трлн. долл. В период острой фазы кризиса ими было инвестировано более 91,5 млрд. долл. в рекапитализацию ключевых ТНБ, фондов прямых инвестиций, бирж и корпораций реального сектора [5; 11]. Объемы участия фондов в их капитале (таблица 1) позволяют оказывать влияние на управленческие и стратегические решения институтов.

Наиболее яркий пример включения государственных фондов в капитал иностранных фирм — спасение транснациональных банков и фондов прямых инвестиций. В Европе — это выкуп 53,18% акций бельгийского Fortis SA (входил в группу ING) правительствами Бенилюкса (49%) и китайской государственной корпорацией Ping An Ins (Grp) Co of China (4,18%) [4; 83]. В США China Investment Corp(CIC) приобрела долю в инвестиционном банке Morgan Stanley (9,9% акционерного капитала); в Великобритании китайский государственный капитал в лице CDB участвовал в спасении банка Barclays (доля участия CDB составила 3,1% акционерного капитала банка) [8; 4].

Отдельно следует выделить прямые инвестиции суверенных фондов в капитал частных фондов прямых инвестиций — Blackstone Group LP, Carlyle Group, Och-Ziff Capital и Apollo Management в размере 7,2 млрд. долл. Прямые инвестиции в период кризиса обеспечили фондам долю в капитале финансового ядра западных финансово-промышленных групп.

Сформировалась тенденция перераспределения финансовой власти от традиционных финансовых институтов западной экономики к государственным инвесторам из развивающихся стран. В то же время ключевым фактором, определяющим динамику данной тенденции, является государственная политика в области антимонопольного регулирования и движения капитала. В условиях глобального экономического кризиса усиливается протекционизм регуляторов: на основе законодательных норм ограничивается присутствие иностранных игроков на рынке корпоративного контроля. Так, австралийское антимонопольное ведомство заблокировало предложение китайского холдинга China Minmetals о покупке

цинковой компании OZ Minerals. В качестве другого примера можно привести повторное возбуждение Министерством финансов Швейцарии дела против российской группы Ренова по поводу нарушения правил раскрытия информации при покупке долей компании Sulzer. В подобных условиях государство получает возможность направлять процессы распределения прав собственности и создавать стимулы к локализации данных процессов в рамках внутреннего рынка, таким образом, большая часть сделок по перераспределению активов финансово-промышленных групп происходит на национальных рынках.

Ось «акционеры — акционеры»

Разрешение противоречий интересов крупных акционеров группы в большинстве случаев зависит от эффективности правовых институтов, но в случае, когда их следствием становится «распад» финансово-промышленной группы, активизируются механизмы рынка корпоративного контроля, рассмотренные выше.

Динамика противоречий интересов контролирующих акционеров головного холдинга и миноритарных акционеров отдельных фирм зависит от реализации принципа сбалансированного участия всех субъектов в доходах фирмы. Л.Н. Русакова рассматривает разработку прозрачной дивидендной политики на уровне фирм-членов финансово-промышленной группы в качестве наиболее целесообразного подхода к разрешению противоречия. Р. Морк отмечает, что эффективная защита прав акционеров ассоциируется с более высокими дивидендами.

Систематическая выплата дивидендов фирмами группы дает финансово-промышленной группе в целом существенные преимущества на финансовом и товарном рынках. Это связано с тем, что, во-первых, дивидендная политика выполняет информационную функцию: систематическая выплата дивидендов сообщает потенциальному инвестору, кредитору или контрагенту о финансовой устойчивости и стабильности фирм группы, а, следовательно, и о степени надежности группы как партнера. Свободный доступ к ресурсам рынка капитала формирует конкурентные преимущества.

Во-вторых, систематическая выплата дивидендов при прочих равных условиях позволяет снизить стоимость привлечения капитала на внешнем рынке. Выплата дивидендов определяет наличие у фирм группы стабильной прибыли, что является фактором снижения финансового риска. В-третьих, положительная дивидендная история расширяет возможности дополнительных выпусков ценных бумаг ТНК, входящих в финансово-промышленную группу, и приводит к росту стоимости фиктивного капитала эмитента на вторичном рынке акций, что способствует реализации экономических интересов акционеров. В то же время в условиях экономических кризисов выплата дивидендов в большинстве случаев оказывает деструктивное воздействие на финансовое положение фирм и является одной из форм перераспределения их ресурсов в пользу контролирующих акционеров, в то время как субъект хозяйствования лишается оборотного капитала. Данная практика широко применялась российскими

финансово-промышленными группами, когда наступление кризиса стало очевидным.

В связи с этим в более широком смысле эффективность разрешения противоречия определяется ограничением возможностей финансово-промышленной группы по перераспределению ресурсов отдельной фирмы в ущерб ее миноритарным акционерам в пользу головного холдинга. Дисциплинирующую роль в данном случае играет, во-первых, высокий уровень законодательной защиты прав инвесторов, который в случае поглощения группой отдельных фирм препятствует перераспределению денежных потоков поглощенной фирмы в пользу головного холдинга, и, во-вторых, государственное регулирование трансфертного ценообразования с целью приведения в соответствие внутрифирменных и рыночных цен.

Ось «акционеры — менеджеры — стейкхолдеры».

Интересы менеджеров и акционеров финансово-промышленных групп, вступая в противоречие с общественными интересами, преобладают в условиях отсутствия рыночных стимулов, и, что более важно государства как посредника и арбитра в процессе их согласования. Законодательное закрепление норм экологической и социальной ответственности, а также налоговые стимулы, встречное финансирование социально значимых проектов и частно-государственное партнерство ведут к росту социальной активности финансово-промышленных групп. Следует отметить, что институциональные стимулы оказывают воздействие на группы, действующие на рынках США и ЕС, в то время как группы развивающихся стран адаптируют практику социальной ответственности в большей степени под влиянием требований участников финансового рынка.

Социальная ответственность предполагает изменения в поведении фирмы в собственно экономической сфере, то есть при выстраивании отношений со всеми вовлеченными в ее деятельность сторонами — работниками, потребителями и поставщиками, местными властями, государством. Основными моментами социально-ответственного поведения становятся инвестиции в человеческий капитал и развитие социального инвестирования.

В процессе социальной активности финансово-промышленные группы формируют партнерские отношения с государством, что предполагает участие групп в разработке и проведении государственной социально-экономической политики, направленной на устойчивое развитие.

Распространению практики социально ответственного поведения способствуют механизмы глобального финансового рынка. Финансовый рынок опосредует управленческие воздействия со стороны акционеров и их групп на фирму и ее менеджмент, финансовые и информационные потоки между фирмой и другими участниками рынка [1; 35], что делает возможным, во-первых, давление со стороны инвесторов, и, во-вторых, повышение репутационных рисков в условиях глобализации.

Функционирование рейтинговых агентств, аудиторских компаний и возникновение некоммерческих организаций,

действующих в сфере социальной ответственности, дополненное прогрессом в области информационных технологий, повышает репутационные риски участников финансового рынка в случае нарушения ими принципов социальной ответственности. Репутация, являясь частью нематериальных активов группы, во многом определяет отношение к ней персонала, контрагентов и инвесторов. Таким образом, рынок вынуждает менеджеров и контролирующих акционеров головных холдингов учитывать, что сведения о нарушении указанных норм отрицательно повлияют на доступность капитала и рыночную оценку фирм группы.

Институциональные инвесторы (банки и небанковские финансовые компании) проявляют повышенное внимание к уровню корпоративного управления, экономической и социальной эффективности фирм. Финансовые рынки реагируют на качество согласования интересов менеджмента и других сторон, в случае конфликта стоимость акционерного капитала снижается. На принятие инвестиционных решений большое влияние оказывают фондовые индексы, которые, наряду с оценкой рейтинговых агентств, являются индикатором соответствия фирмы требованиям, предъявляемым деловым сообществом. В частности, возрастающее влияние на рейтинг и капитализацию корпораций оказывает ее включение в Dow Jones Sustainability Index, Responsible Competitiveness Index, Community Involvement Index, FTSE4Good, которые рассчитываются исходя из рыночной капитализации фирм, демонстрирующих высокий уровень социальной эффективности. Давление со стороны инвесторов может принимать формы, отличные от избирательного инвестирования. Акционеры фирм могут вступить в диалог с менеджментом посредством резолюций. Для их принятия требуется 50% голосов на ежегодном собрании акционеров.

Говоря о стимулах к социально ответственному поведению, формируемых институтами и рынком, следует отметить деятельность транснациональных банков. ABN Amro, Barclays, Citibank и West LB в 2003 г. огласили «Принципы экватора», которые легли в основу оценки инвестиционных проектов, финансируемых совместно с Мировым банком. Они действуют в отношении фирм с развивающихся рынков и предполагают обязательное следование заемщика принципам охраны окружающей среды и неприятия принудительного труда. К данной инициативе позднее присоединились ABN Amro Group, Natixis, BNP Paribas, Credit Swiss, First Boston, Westpac Banking Corporation и другие, что отражает чувствительность ТНБ к репутационным рискам своих заемщиков.

Следует отметить, что указанные рыночные механизмы стимулируют социально-ответственное поведение ключевых ТНБ и практически не оказывают влияния на реализацию принципов социальной ответственности других фирм группы. Кроме того, существующая асимметрия информации искажает действие рыночных механизмов. Важным источником информации об уровне социальной эффективности как группы в целом, так и отдельных ее фирм выступает корпоративная социальная отчетность, но она не является обязательной. В связи с

этим общая модель социального отчета пока не сложилась, и, несмотря на некоторые улучшения, существующие отчеты предоставляют мало возможностей для сравнительной оценки фирм, кроме того, достоверность их данных вызывает сомнения.

Эксперты отмечают, что важным фактором, ограничивающим эффект реализации принципов социальной ответственности, является отсутствие координации. Большая часть инициатив, которые исходят от компаний, не связаны с их основной деятельностью, изолированы друг от друга, бессистемны, и это мешает им произвести заметный эффект. В связи с этим повышается роль механизмов плановой координации на уровне государства:

меры общей координации направлений развития социальной ответственности бизнеса на уровне правительственных чиновников;

организация взаимодействия между правительственными структурами, компаниями и некоммерческими организациями в форме местных стратегических партнерств. Их цель — преодоление бедности в нуждающихся сообществах и стимулирование экономического развития на местах. Консультативно-управленческие структуры с участием бизнеса, местной власти, государственных учреждений, экспертов и «третьего сектора» активно работают также в сфере здравоохранения и образования, в первую очередь профессионально-технического, которое переживает сегодня серьезные трудности [7; 15].

Однако ключевую роль государство играет в процессе институционализации принципов социально ответственного поведения и механизмов их реализации, что справедливо как для развитых, так и для развивающихся стран. Примерами могут служить такие изменения в законодательстве, как Поправка в Закон Китайской Народной Республики «О компаниях» (2006 г.), которая предусматривала внесение принципов социальной ответственности бизнеса в основные правовые акты. В 2005 году Федеральный закон Российской Федерации «О концессионных соглашениях» определил возможность создания государственно-частного партнерства в ряде государственных сфер: здравоохранении, образовании, коммунальном обслуживании и т.д. Тем не менее, стандарты регулирования, которые задает государство, в основном относятся к разряду «мягкого» регулирования и прописаны в виде принципов, ориентиров и сводов правил поведения.

Большинство исследователей сходятся во мнении, что критерии нефинансовой отчетности носят размытый характер, а сами отчеты редко проходят тщательную аудиторскую проверку. Тем более это касается норм саморегулирования делового сообщества. Попытки ужесточить регулирование путем внесения соответствующих изменений в корпоративное законодательство встречают серьезное сопротивление со стороны бизнеса.

Становление социальной ответственности предпринимательства — это длительный процесс, протекающий противоречиво даже в наиболее развитых и благополучных экономиках. При этом внешние атрибуты корпоративного гражданства усваиваются и распространяются намного легче, чем происходит реальная перестройка

мотивации и поведения финансово-промышленных групп. Формирование социально ответственного поведения данных субъектов хозяйствования возможно только при целенаправленной поддержке со стороны государства и его активном участии в решении социальных проблем. Вместе с тем механизм социально ответственного предпринимательства не может рассматриваться в качестве основного способа разрешения противоречий между внутренними и внешними сторонами, заинтересованными в бизнесе финансово-промышленных групп, обеспечении социальной защищенности населения и устойчивого развития. Это лишь один из механизмов в системе, ведущую роль в которой должна играть последовательная социальная политика государства.

Литература

1. Клейнер В. Корпоративное управление и эффективность деятельности компаний // Вопросы экономики. — 2008. — № 10. — С. 32–48.
2. Дейнега В.Н., Смирнов Е.В. Способы повышения эффективности взаимодействия фиктивного и действительного капиталов российских корпораций // Корпоративное управление. — 2005. — № 5. — С. 2–8.
3. Маркелов А.Ю. Трансформация фирмы в процессе развития институтов современной экономики: теория, методология, практика. Автореф. дисс. ... док. экон. наук. — Саратов, 2009, 36 с.
4. Розинский И. Иностранцы банки: к вопросу о роли в миграции кризисных импульсов // Российский экономический журнал. — 2009. — № 6. — С. 77–83.
5. Beck R., Fidora M. The impact of severing wealth funds on financial markets. European Central Bank, 2008. Режим доступа: <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpops/ecbos91.pdf>. Дата обращения: 22.10.2010.
6. Bryson A., Freeman R. B. To Join or Not to Join? Factors Influencing Employee Share Plan Membership in a Multinational Corporation. NBER Working Paper. August, 2010. Режим доступа: <http://www.nber.org/papers/w16292>. Дата обращения: 18.05.2011.
7. CSR: A Government Update — http://www.csr.gov.uk/pdf/dti_csr_final.pdf.
8. Davies K. Outward FDI from China and its policy context. Vale Columbia Center of Sustainable International Investment. October, 2010.
9. Ellis J., Moeller S., Schlingemann F., Stulz R. Globalization, Governance, and the Returns to Cross-Border Acquisitions. NBER Working Paper. January, 2011. Режим доступа: <http://www.nber.org/papers/w16676>. Дата обращения: 05.03.2011.
10. Farrell D., Lund S., Sadan K. The new power brokers: gaining clout in turbulent markets. McKinsye Global Institute, 2008.
11. Kruse D. L., Freeman R. B., Blasi J. R. Shared Capitalism at Work: Employee Ownership, Profit and Gain Sharing and Broad-based Stock Options. University of Chicago Press, 2010. Режим доступа: <http://www.nber.org/books/krus08-1>. Дата обращения: 14.05.2011.

Особенности учёта расходов на НИОКР в условиях инновационного развития экономики Российской Федерации

Курзаева А.,

студентка факультета экономики, менеджмента и информационных технологий Московского государственного индустриального университета

Грибанова О.,

к.э.н, доцент кафедры бухгалтерского учёта и аудита Московского государственного индустриального университета

Раскрыт порядок учёта расходов на НИОКР в 2012 году в бухгалтерском и налоговом учёте. Приведены правила налогообложения расходов на научные разработки. Отражены изменения бухгалтерской отчётности, связанные с инновационной деятельностью и модернизацией экономики.

Ключевые слова: бухгалтерский (финансовый) учёт, инновации, налогообложение, нематериальный актив, НИОКР, расходы, экономика.

Characteristics of the expenses for research and development accounting under the conditions of innovative development of Russian economy

Kurzaeva A.,

a student, Faculty of management economics and information technology, Moscow state industrial university

Gribanova O.,

PnD, Reader in accounting and audit chair of faculty of management economics and information technology, Moscow state industrial university

The order of accounting of R&D expenses is developed in 2012 in cost and tax accounting. Rules for taxation of R&D expenses are introduced. The changes in accounting reports connecting with innovative activities and modernization of economy are recorded.

Keywords: accounting (financial accounting), innovations, taxation, intangible asset, research and development, expenses, economy.

В настоящее время стало значительно усиливаться внимание Правительства Российской Федерации к вопросам модернизации и развития инновационной деятельности. Это связано с тем, что в условиях современной всеобщей жёсткой конкуренции инновации играют ключевую роль в развитии как любого отдельно взятого предприятия, так и в обеспечении конкурентоспособности на национальном уровне. В качестве

основного направления выбраны мероприятия по модернизации во многом устаревшего за последние два десятилетия хозяйственного механизма.

На финансирование фундаментальной и прикладной науки выделяются существенные средства из федерального и региональных бюджетов, упрощаются правила налогообложения расходов на научные разработки. Официальным подтверждением такой

Таблица 1

Порядок учёта расходов на НИОКР в 2012 году в бухгалтерском и налоговом учёте

Бухгалтерский учёт (п. 9 ПБУ 17/02)	Налоговый учёт (новая редакция ст. 262 НК РФ)	
	Расходы	Ограничения
Амортизация по основным средствам и нематериальным активам, используемым для выполнения НИОКР	Амортизация по основным средствам и нематериальным активам, используемым для выполнения НИОКР	1) кроме зданий и сооружений; 2) за полные календарные месяцы задействия (подп. 1 п. 2 ст. 262 НК РФ)
Затраты на заработную плату и другие выплаты работникам	Расходы на оплату труда работников	1) только по п. 1, 3, 16, 21 ст. 255 НК РФ; 2) только за период участия в НИОКР (подп. 2 п. 2 ст. 262 НК РФ)
Отчисления на социальные нужды	-	-
Стоимость материально-производственных запасов. Стоимость спецоборудования и специальной оснастки, предназначенных для использования в качестве объектов испытаний и исследований. Затраты на содержание и эксплуатацию оборудования для НИОКР	Сырье и (или) материалы, образующие основу работ. Материалы на проведение испытаний, контроля, содержание, эксплуатацию основных средств и иные подобные цели. Инструменты, инвентарь, приборы, лабораторное оборудование, спецодежда и другие средства индивидуальной и коллективной защиты (по нормам) и т.п. Энергия всех видов на технологические цели, производственные нужды, отопление зданий и т.п.	Только по п. 1 — 3, 5 п. 1 ст. 254 НК РФ (подп. 3 п. 2 ст. 262 НК РФ)
Стоимость услуг сторонних организаций и лиц, выполняющих НИОКР	Стоимость работ по договорам на выполнение НИОКР	-
Прочие расходы, непосредственно связанные с выполнением НИОКР, включая расходы по проведению испытаний	Другие расходы	Не более 75% от ФОТ по НИОКР (подп. 4 п. 2 ст. 262 НК РФ)
Общехозяйственные расходы, в случае если они непосредственно связаны с выполнением НИОКР	-	-
-	Отчисления на формирование фондов поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности, созданных в соответствии с Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике»	В сумме не более 1,5% доходов от реализации по ст. 249 НК РФ

позиции является Федеральный закон от 07.06.2011г. № 132-ФЗ «О внесении изменений в статью 95 части первой, часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для инновационной деятельности и статью 5 Федерального закона «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации». Нововведения вступают в силу с 01.01.2012. Однако для тех предприятий, которые осуществляют НИОКР, предусмотрен переходный период, а это значит, что готовиться к переменам необходимо уже сейчас.

Указанный документ существенно изменяет порядок учёта расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. В первую очередь уточняется порядок учёта расходов в целях исчисления налога на прибыль.

Особенностям учёта расходов на НИОКР посвящена статья 262 НК РФ, в первом пункте которой даётся их определение [1]. Согласно новой редакции данной статьи расходами на НИОКР признаются расходы, относящиеся к созданию новой или усовершенствованию производимой продукции (товаров, работ, услуг), включая новые или усовершенствованные технологии, методы производства и управления. В действующей на сегодняшний момент редакции данного пункта также специально указывается, что в числе таких расходов можно признавать затраты на изобретательство. В новой редакции никаких упоминаний об изобретательстве нет. Ещё один вид расходов на НИОКР связан с отчислениями на формирование фондов, зарегистрированных в порядке, предусмотренном Федеральным законом от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» [2]. В действующей редакции имеется в виду Российский фонд технологического развития, а также иные отраслевые и межотраслевые фонды финансирования НИОКР. С нового года речь будет идти об отчислениях в любые фонды поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности, созданные в соответствии с упомянутым Федеральным законом. При расчёте налога на прибыль отчисления в фонды учитываются в размере, не превышающем 1,5% доходов от реализации за налоговый период, определённых в соответствии со статьёй 249 НК РФ, и признаются для целей налогообложения в том отчётном (налоговом) периоде, в котором они были произведены. Сумма отчислений, превышающая установленное ограничение, в целях налогообложения не учитывается (п. 45 ст. 270 НК РФ).

До внесения изменений в учёт расходов по НИОКР статьёй 262 НК РФ расходы на НИОКР не регламентировались налоговым законодательством и заимствовались в основном из бухгалтерского учёта, в котором используется свой перечень расходов на НИОКР, установленный в п. 9 Положения по бухгалтерскому учёту «Учёт расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы»

ПБУ 17/02, утверждённом Приказом Минфина России от 19.11.2002 № 115н [4]. Новый перечень расходов, учитываемых в целях налогообложения прибыли несколько отличается от бухгалтерского учёта [6]. Различия приведены в таблице 1.

К расходам, осуществлённым по НИОКР, начатым до 2012 года, применяются прежние правила признания в целях налогообложения.

Порядок признания расходов, предусмотренных статьёй 262 НК РФ, распространяется только на организации, которые либо проводят НИОКР самостоятельно или совместно с другими организациями, либо выступают в качестве заказчика. Организации, выполняющими НИОКР в качестве исполнителя (подрядчика или субподрядчика), расходы по данным работ рассматриваются как расходы на осуществление обычных видов деятельности, направленных на получение дохода (п. 10 ст. 262 НК РФ).

На результаты разработок и исследований организация может оформить исключительные права — получить патент на изобретение, зарегистрировать промышленный образец или полезную модель. В этом случае включённые в них суммы расходов будут списываться посредством амортизации данного нематериального актива. При этом срок полезного использования такого актива организация вправе устанавливать самостоятельно, но не менее двух лет (п. 2 ст. 258 НК РФ).

С 2012 года налогоплательщику будет предоставлена возможность в такой ситуации не создавать нематериальный актив, а учесть данные затраты в составе прочих расходов в течение двух лет. Тот способ, который выберет организация, необходимо закрепить в учётной политике организации для целей налогообложения.

С нового года вводится ещё одно условие, касающееся учёта расходов на НИОКР. Если нематериальный актив, полученный в результате выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, реализован с убытком, этот убыток не может быть учтён для целей налогообложения.

Изменения коснулись и отчётности. Так, со следующего года документальное обеспечение научной деятельности, как в бухгалтерском, так и в налоговом учёте станет более регламентированным. В отношении налогового учёта изменения зафиксированы в новой статье 332.1 НК РФ, где раскрывается порядок налогового учёта расходов на НИОКР в налоговых регистрах, и в новом пункте ст. 262 НК РФ, в котором идёт речь о предприятиях, имеющих возможность увеличивать расходы на НИОКР в 1,5 раза в соответствии с Перечнем, утверждённым Постановлением Правительства РФ от 24.12.2008 № 988.

Последние в год завершения НИОКР вместе с декларацией по налогу на прибыль должны представлять отчёт о выполненных научных исследованиях и разработках (или их этапах) в отношении каждого такого исследования и разработки. В случае непредставления отчёта расходы по НИОКР принимаются в

составе прочих расходов с коэффициентом 1,0. Новый порядок не относится к расходам по НИОКР, которые были начаты до 2012 года и уже учитывались с коэффициентом 1,5 (они отражаются по старым правилам: без отчётов и экспертиз).

В отношении бухгалтерского учёта согласно п. 16 и 17 ПБУ 17/02 в отчётности должна быть раскрыта информация о сумме расходов:

- по НИОКР, не списанным на расходы по обычным видам деятельности или на прочие расходы;
- по незаконченным НИОКР.

В настоящее время в связи с реализацией ряда государственных программ, направленных на инновацию и модернизацию экономики, соответствующие изменения внесены не только в законодательные акты, но и в отдельные нормативные документы регулирования бухгалтерского учёта — Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчётности организаций» [5].

В форму бухгалтерского баланса (раздел 1) с 2011 года введена дополнительная строка «Результаты исследований и разработок», тогда как в прежней форме баланса расходы на НИОКР отражались в составе показателя «Прочие внеоборотные активы».

В Приказе Минфина России № 66н даны также рекомендации по детализации и группировке данных о наличии и движении нематериальных активов и НИОКР. В отчёте следует отражать стоимость поступивших и выбывших нематериальных активов, а также нематериальных активов с полностью погашенной стоимостью. Это же относится к стоимости НИОКР, списываемой на увеличение прочих расходов. Её целесообразно отражать обособленно. Таким образом, информация о расходах на НИОКР, осуществлённых организацией за отчётный период, должна быть сгруппирована на основании следующих данных:

- о поступлении и выбытии НИОКР за соответствующий год по их видам (по первоначальной стоимости; по суммам, списанным на расходы);
- о незаконченных или неоформленных НИОКР (показатели общей суммы затрат на начало и конец года; общей суммы затрат в течение года; суммы затрат, списанных как не давших положительного

результата; суммы затрат, принятых к бухгалтерскому учёту в качестве нематериальных активов) [10].

В целом рассмотренные в статье изменения бухгалтерского и налогового законодательства в части учета расходов на НИОКР носят положительный для налогоплательщиков характер, а новые правила составления отчётности отражают общие требования современного этапа развития экономики России, связанные с инновационной деятельностью и модернизацией производства.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ: Части первая и вторая. — М.: Эксмо, 2011.
2. Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике»;
3. Положение по бухгалтерскому учёту «Учёт нематериальных активов» (ПБУ 14/2007), утверждённое Приказом Министерства финансов РФ от 27.12.2007 № 153 н.
4. Положение по бухгалтерскому учёту «Учёт расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» (ПБУ 17/02), утверждённое Приказом Министерства финансов РФ от 19.11.2002 г. № 115 н.
5. Приказ Министерства финансов РФ «О формах бухгалтерской отчётности организаций» от 02.07.2010 № 66 н.
6. Киселёва И.А. В 2012 году расходы на НИОКР надо планировать по-новому // Налоговое планирование. — 2011. — № 4.
7. Подкопаев М.В. Намечена модернизация: налогообложение НИОКР совершенствуется // Актуальные вопросы бухгалтерского учёта и налогообложения. — 2011, № 13.
8. Романчук О. Поправки в НК РФ: курс на льготы для инноваций // Практический бухгалтерский учёт. Официальные материалы и комментарии. — 2011, № 8.
9. Семенухин В. Научные разработки: отличия бухгалтерского учёта и налогообложения // Российский бухгалтер. — 2011. — № 1.
10. Терехова В.А. О бухгалтерском учёте научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ в условиях инновационного развития экономики Российской Федерации // Всё для бухгалтера. — 2011. — № 8.

маркетинг и логистика

- **НОВОСТИ**
- **аналитические материалы, статьи**
- **законодательство, нормативные акты, комментарии**
- **маркетинговые исследования**

www.itkor.ru

Система статистических показателей формирования аграрного кластера региона для привлечения инвестиций

Демичев В.,

аспирант Российского государственного аграрного университета — МСХА имени К. А. Тимирязева

Определены базовый и функциональный критерии формирования кластеров в аграрной экономике, показатели, их характеризующие, оценена величина показателей по регионам Центрального федерального округа, проведена группировка регионов по величине критериев.

Ключевые слова: аграрная экономика, аграрные кластеры, базовые критерии формирования, функциональные критерии формирования, группировка регионов, развитие кластеров в России.

System of statistics indicators of formation agrarian cluster of region

Demichiev V.,

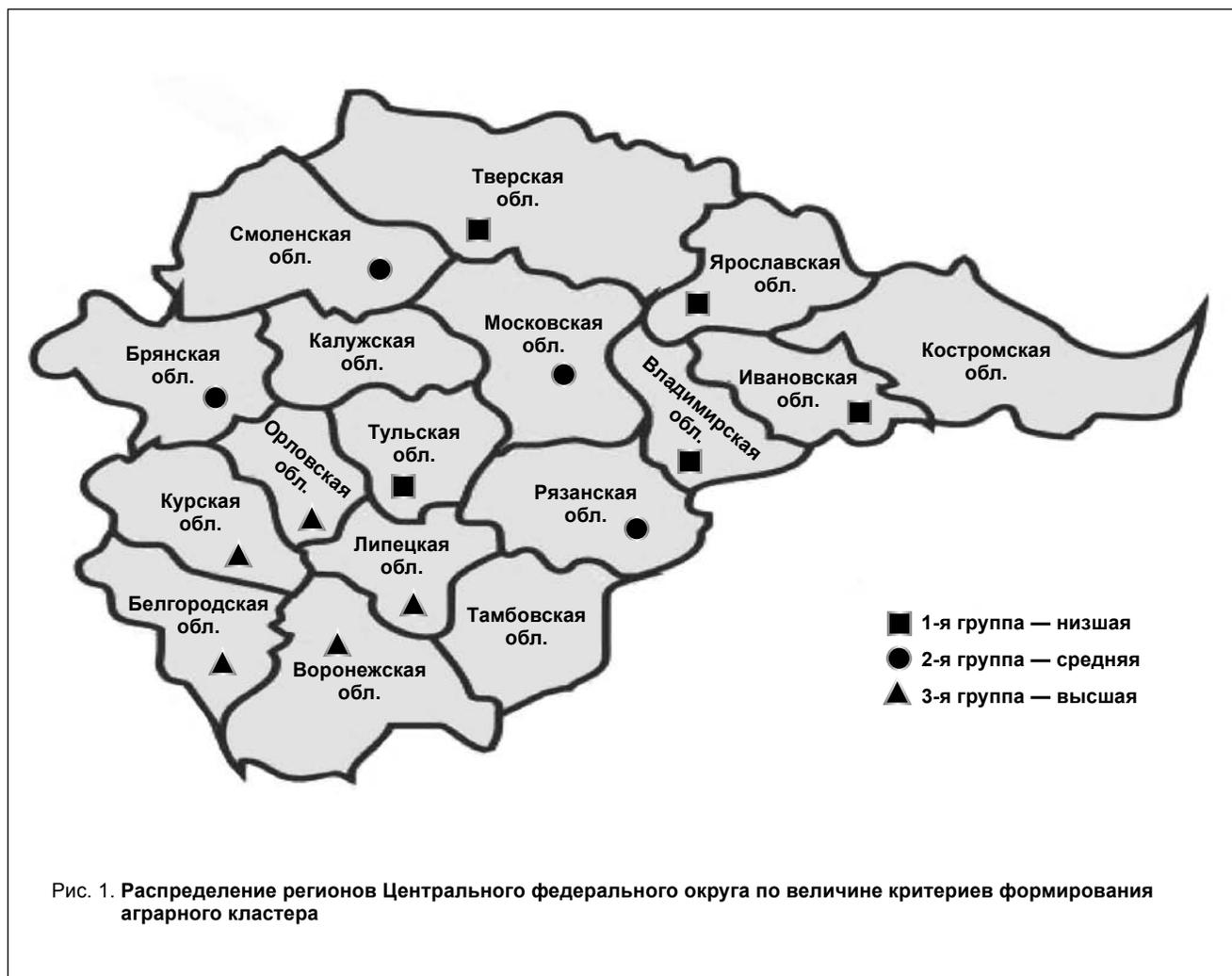
post-graduate student of chair of statistics and econometrics, Moscow agricultural academy of a name of K.A. Timirjazeva

Base and functional criteria of formation clusters in agrarian economy are defined, the size of criteria on regions of the Central federal district is estimated, the grouping of regions on size of criteria is spent.

Keywords: Agrarian economy, agrarian clusters, base criteria of formation, functional criteria of formation, grouping of regions, development clusters in Russia.

Кластерная модель во всем мире признана передовой формой организации экономики, в том числе в сельском хозяйстве. Элементы такой модели получают свое развитие и в нашей стране. Стратегией социально-экономического развития агропромышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года предусмотрено создание кластеров, как «новой структуры более высокого уровня» [3]. Под аграрным кластером мы понимаем систему, представляющую собой группу географически соседствующих сельскохозяйственных

товаропроизводителей различных форм хозяйствования, действующих на основе конкуренции и кооперации между собой и поддерживающими инновационное развитие организациями. Система направлена на создание конкурентоспособного продукта. Сельскохозяйственные товаропроизводители являются ядром кластера. Под организациями, поддерживающими инновационное развитие сельскохозяйственного производства, понимаются поставщики сырья, комплектующих и услуг; перерабатывающие предприятия; элементы инфраструктуры;



профессиональные начальные, средние и высшие учебные заведения; научно-исследовательские институты, финансовые структуры, а также государственные органы власти.

Аграрные кластеры в нашей стране в развитом виде пока не сформированы. Низка в целом товарность многоукладного сельского хозяйства, слабо развит присущий кластерной экономике эффект конкуренции, кооперации производства, не решены проблемы обеспечения населения сельскохозяйственной продукцией отечественного производства. Не развиты должным образом аутсорсинг и субконтрактинг [4]. В то же время внимание к развитию кластеров возрастает как со стороны государства, так и со стороны бизнес-структур. Это обстоятельство вызывает необходимость изучения развивающейся кластерной экономики.

В первую очередь, важно определить критерии ее становления в условиях России, которые еще не разработаны. Мы считаем, что исходным пунктом выбора критерия является обеспечение продовольственной безопасности и насыщение рынка продовольствия отечественной продукцией. Учитывая, что по Конституции РФ ответственность за развитие аграрного сектора несут регионы — субъекты РФ, анализ становления и развития кластеров необходимо вести в первую очередь

по ним, а по ряду специфических продуктов также по группам субъектов.

Критерии формирования аграрных кластеров целесообразно рассматривать как базисный и функциональный. Первый представляет собой предпосылку формирования аграрных кластеров. Критерий отражает степень готовности региона к созданию кластерных структур. Базисный критерий определяет ресурсное развитие сельского хозяйства региона, которое отражается системой относительных показателей. Функциональный критерий связан с развитием и окончательным формированием агрокластеров. Содержательно его можно сформулировать как наличие конкурентоспособного сельского хозяйства региона, обеспечивающего потребности населения в продуктах питания собственного производства, учитывая аграрную специализацию региона. Показатели, раскрывающие функциональный критерий, характеризуют становление самой кластерной экономики, степень использования ее преимуществ.

Рассмотрим более подробно показатели, характеризующие базисный критерий формирования агрокластеров. Представленные ниже показатели определяются в расчете на 1000 человек населения региона. Расчет показателей на 1000 жителей населения обусловлен характером развития кластеров.

Таблица 1

Группировка регионов Центрального федерального округа по уровню базового критерия формирования аграрных кластеров в расчете на 1000 жителей

Показатели	Типы регионов			В среднем по ЦФО	В среднем по России	ЦФО в % к РФ
	Низкий	Средний	Высокий			
1. Число регионов	6	5	6	17	83	21
2. Площадь пашни, га	595	627	1343	855	718	119
3. Площадь посевов всего, га	349	413	1019	594	526	113
4. Удельный вес посевов в площади пашни, %	58,6	65,9	75,9	65,5	73,3	–
5. поголовье сельскохозяйственных животных и птицы, усл. гол.	181	254	395	270	255	106
6. Количество сельскохозяйственных предприятий, ед.	222	230	240	234	163	144
7. Численность постоянно занятых работников в СХО и КФХ, чел.	24	20	28	24	20	120
8. Валовая продукция сельского хозяйства в 2009 году, тыс. руб.	10963	11124	21235	14407	12033	120
9. Численность населения, обеспеченного собственным производством при нормативном потреблении основных продуктов питания, в 2009 г., чел.	515	638	993	715	740	97
10. Средняя сумма температур за период с температурой выше 10 градусов	1953	2126	2433	2171	1885	115
11. Средний балл продуктивности климата	136	147	151	145	114	127

Их локальное функционирование в рамках того или иного региона требует рассмотрения базовых характеристик именно с точки зрения концентрации и регионального наличия.

1. Земельные ресурсы; 2. Потенциал животноводства; 3. Организационный потенциал; 4. Трудовой потенциал;

5. Производственный потенциал; 6. Численность населения, обеспеченного собственным производством при нормативном потреблении основных продуктов питания; 7. Природный потенциал, характеризуется средней суммой температур за период с температурой выше 10 градусов и средним баллом продуктивности климата.

Таблица 2

Функциональные критерии формирования аграрного кластера

Критерии	Нормативное значение	Фактическое значение	
		В среднем по ЦФО	В среднем по России
1. Концентрация капитала	> 1,5	1,12	0,86
2. Развитие кооперации, %:			
— сельскохозяйственные организации	≥10	3,3	3,7
— крестьянские (фермерские) хозяйства	≥15	3,1	2,1
— личные подсобные хозяйства	≥15	0,4	0,6
3. Развитие интеграции, %	80,0	49,4	80,0
4. Информационный потенциал, %	100,0	16,8	15,7
5. Инфраструктурный потенциал, %	100,0	92,2	91,9
6. Наличие кластерных стратегий, %	100,0	52,9	62,8
7. Производство сельскохозяйственной продукции в расчете на одно предприятие, тыс. руб.	>75,0	63,0	75,0
8. Удельный вес СХО в производстве сельскохозяйственной продукции, %	60,0	45,3	38,0

В таблице 1 по данным ВСХП-2006 и текущей статистики представлена группировка регионов Центрального федерального округа, имеющих более высокие показатели по сравнению со средними по России.

По первой, нижней группе значения критериев существенно ниже средних по Центральному федеральному округу. Вторая группа занимает промежуточное состояние, а третья превышает показатели низшей и средней группы. Высшую группу регионов можно определить как ресурсоподготовленную к созданию агрокластеров. Регионы имеют серьезную материальную базу, необходимую для развития конкурентоспособного кластеризованного сельского хозяйства.

Ресурсный потенциал тесно связан с природными условиями, лучшими в высшей группе, и географическим размещением регионов (рис. 1).

Функциональный критерий отражается в специфических для кластеров показателях.

Концентрация капитала. Показатель определяется как отношение удельного веса инвестиций сельского хозяйства в инвестициях региона к аналогичному показателю по стране. Нормативное значение представляет собой уровень критерия, к которому следует стремиться аграрному сектору региона при условии формирования аграрных кластеров.

Развитие кооперации (%) — важное условие формирования кластерной экономики. Недостаточное развитие кооперации может стать основным препятствием в процессе формирования аграрных кластеров.

Развитие интеграции (%) отражает долю таких организационно-правовых форм, как открытое акционерное общество, закрытое акционерное общество и общество с ограниченной ответственностью в общей численности сельскохозяйственных организаций всех форм.

Информационный потенциал (%) выражается удельным весом сельскохозяйственных организаций, имеющих доступ в ГИС «Интернет».

Инфраструктурный потенциал (%) выражен удельным весом сельскохозяйственных предприятий, имеющих связь по автомобильным дорогам с твердым покрытием с районными центрами и сетью магистральных путей сообщения.

Наличие кластерных стратегий (%). Оценивается через долю регионов в их общем числе, руководство которых в качестве возможного пути развития аграрного сектора региона выбрало создание аграрных или агропромышленных кластеров.

Производство сельскохозяйственной продукции в расчете на одно предприятие (тыс. руб.). Характеризует размеры товаропроизводителей данного региона. Укрупнение предприятий при формировании кластерной экономики, по мнению автора, необходимое условие качественной эволюции сельского хозяйства России. Это связано во многом со следующим критерием.

Удельный вес сельскохозяйственных организаций в производстве сельскохозяйственной продукции (%) как наиболее высокоэффективных на данном этапе категорий хозяйств.

Таблица 3

Группировка регионов Центрального федерального округа по уровню функциональных критериев формирования аграрных кластеров¹

Показатели	Типы регионов		
	Низкий	Средний	Высокий
1. Число регионов	6	5	6
2. Концентрация капитала	1,2	1,9	4,3
3. Развитие кооперации, %:			
- сельскохозяйственные организации	3,4	3,3	3,3
- крестьянские (фермерские) хозяйства	3,2	3,1	3,1
- личные подсобные хозяйства	0,5	0,4	0,4
4. Развитие интеграции, %	33,1	39,5	75,6
5. Информационный потенциал, %	14,3	16,7	18,5
6. Инфраструктурный потенциал, %	91,5	94,5	94,9
7. Наличие кластерных стратегий, %	50,0	20,0	83,3
8. Производство сельскохозяйственной продукции в расчете на одно предприятие, тыс. руб.	55,0	55,2	89,5
9. Удельный вес СХО в общем объеме производства сельскохозяйственной продукции, %	48,1	43,2	33,1
10. Среднее рейтинговое место субъектов Российской Федерации по показателям эффективности сельскохозяйственного производства в среднем за 2007—2009 гг.	53	45	28

Нормативные и фактические значения предложенных показателей представлены в таблице 2.

Значение коэффициента концентрации, равное 1,5, отражено в большинстве источников литературы по кластерной проблематике и принимается нами как нормативное. Ниже нормативного значения и средние по ЦФО и средние по России значения показателя. Среднероссийский уровень развития кооперации 3,7, 2,1 и 0,6% по сельскохозяйственным организациям, крестьянским (фермерским) хозяйствам и хозяйствам населения соответственно, существенно не дотягивает даже до установленных нормативов таблицы. В настоящее время в европейских странах около половины сельских товаропроизводителей участвуют в кооперации, имея при этом возможность влияния на аграрную политику государства. Надо сказать, что в дореволюционной России 40% населения страны участвовало в различных кооперативах, эксперты отмечают, что в абсолютном большинстве это было сельское население страны [6]. На этом фоне установленные целевые значения кажутся вполне достижимыми. Неравномерное распределение

целевых значений по категориям хозяйств — 10% для сельскохозяйственных организаций, 15% для крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств — определено тем, что именно кооперация во многом способствует необходимому укрупнению и усилению мелких форм товаропроизводства. Нормативное значение развития интеграции соответствует среднероссийскому значению показателя — 80%, что выше среднего значения по ЦФО на 31%, указывая на потенциал развития интеграции в рассматриваемых регионах. Интернет, на наш взгляд, является первоочередным условием формирования кластерной экономики, развитие единого информационного пространства, способствующего развитию конкуренции и инновационной составляющей экономики, низкие значения показателя свидетельствуют о неразвитости современного информационного пространства в аграрной сфере регионов России. Достаточно близки показатели инфраструктурного развития, однако 8% сельскохозяйственных предприятий, не имеющих связи по автомобильным дорогам с твердым покрытием с районными центрами и сетью магистральных путей сообщения, достаточно высокий показатель для сдерживания развития экономики сельскохозяйственной сферы. Наличие кластерных стратегий в 53%

¹ Показатели 3,5,6 рассчитаны по данным ВСХП-2006 года, остальные (кроме показателя 10) — по данным статистических сборников «Регионы России» за 2009 г. и «АПК России в 2009 году».

и 63% регионов ЦФО и России соответственно — высокий показатель, но имеющий потенциал роста. Его не стопроцентное значение объяснимо — кластеры не являются единственно возможной формой организации экономики, но одной из самых передовых. Производство сельскохозяйственной продукции в расчете на одно предприятие — показатель близок к стартовому значению по России — 75% и несколько отстает по ЦФО — 63%. О необходимости развития сельскохозяйственных организаций, а их доля в среднем по России мала (38% по производству пяти основных продуктов питания — мясо, молоко, яйца, картофель и овощи) говорит тот факт, что преобладание хозяйств населения в производстве продукции, влияет на средний уровень товарности сельского хозяйства страны (около 50%), лишая тем самым сферу сельского хозяйства простого, не говоря о расширенном, воспроизводства [2].

В целом показатели, как и в предыдущей группировке, сохранили тенденцию увеличения от группы к группе, что в целом подтверждает качественную однородность выделенных групп регионов, имеющих соответственно низкий, средний и высокий уровни критериев формирования аграрных кластеров. Отметим некоторые особенности регионов:

Удельный вес СХО в производстве сельскохозяйственной продукции, значение которого по высшей группе составляют 33,1%, ниже средних значений I и II групп и ЦФО. Дело в том, что плотность населения в данных группах регионов составляет соответственно — 37,62, 54,7 и 42,2 чел./км², при удельном весе сельского населения 23, 26 и 36%. Регионы высшей группы имеют высокие показатели плотности населения и удельного веса сельского населения в общей его численности, а также высокую долю хозяйств населения в производстве сельскохозяйственной продукции. Это существенно снижает общую конкурентоспособность сельского хозяйства этих регионов, но создает условия для быстрого формирования продуктовых кластеров.

Рейтинг субъектов Российской Федерации по показателям эффективности сельскохозяйственного производства в среднем за 2007—2009 гг. [5] указывает на более высокие позиции регионов относящихся к третьей группе, значительно ниже в этом рейтинге расположились регионы второй и третьей групп.

Таким образом, регионы, выделенные в третью — высшую группу, имеют не только высокий ресурсный потенциал, но и развитие собственно кластерной экономики. При этом четко выражены сферы необходимого приложения усилий для дальнейшего становления кластерных структур — это развитие кооперации, информационного потенциала и повышение удельного веса СХО в общем объеме производства сельскохозяйственной продукции.

Развитие кластеров в нашей стране набирает свои обороты, в сфере агропромышленного производства достаточно известным является проект Промышленно-аграрные региональные кластеры, или ПАРК [7]. В рамках данного проекта реализуется строительство и дальнейшее развитие Агропромышленных биокластеров,

которые тесно взаимодействуют со вновь создаваемыми Лесопромышленными и Биохимическими кластерами. В настоящий момент в проекте участвуют Омская, Ставропольская, Ростовская и Воронежская области. В общей сложности, руководство проекта планирует реализацию подобных проектов на территории 30 субъектов России. Выбор региона, в котором реализуется проект, осуществляется по достаточно упрощенным признакам, не указывающим на уровень развития аграрного сектора, именно с точки зрения кластерной экономики. Этот факт сдерживает, по нашему мнению, эффективность реализации проекта, не указывая на основные «точки опоры» или, наоборот, слабые места аграрного сектора региона.

Предложенные критерии отражают основные моменты, касающиеся формирования и развития кластерных структур в сельскохозяйственной экономике региона. В перспективе, для более детального изучения кластерной агроэкономики, следует большое внимание уделить таким вопросам как определение специализации агрокластеров региона, воспроизводство кластерной экономики и агрокластеров, развитие самостоятельности предприятий, как основного отличия кластеров от холдингов, оценка наличия неформальных связей и межхозяйственных взаимодействий между товаропроизводителями, наличие совокупного сельскохозяйственного конкурентоспособного продукта. Перечисленные направления исследований существенно продвинули разработку системы статистических показателей, столь необходимой для изучения нового явления — агрокластеров в сельском хозяйстве России, в том числе в рамках выборочных исследований и предстоящей сельскохозяйственной переписи 2013 года.

Литература

1. Edward M. Bergman, Edward J. Feser «Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications»//Интернет ресурс: [[http:// www.rri.wvu.edu/WebBook/Bergman-Feser/chapter2.htm](http://www.rri.wvu.edu/WebBook/Bergman-Feser/chapter2.htm)].
2. Зинченко А.П. Формирование доходов и воспроизводство в сельском хозяйстве России: Учебное пособие/А. П. Зинченко. М.: Изд-во РГАУ — МСХА имени К. А. Тимирязева, 2010. — 33 с.
3. Проект Стратегии социально-экономического развития агропромышленного комплекса Российской Федерации до 2020 года//РАСХН. — М. — 2011. — с. 98.
4. Романов А. Е., Арашуков В.П. «Агропромышленные кластеры: теория и практика». Тула: Гриф и К, 2009. — 142 с.
5. Чекалин В., Серков А. Виноградова В., Рейтинг субъектов Российской Федерации по эффективности сельскохозяйственного производства в 2009 г. и в среднем за 2007—2009 гг. // АПК: экономика, управление. — 2011. — № 6. — с. 19.
6. Интернет-ресурс: <http://www.creditcoop.ru>.
7. Интернет-ресурс: <http://www.center-inno.ru/ru/park/indcluster/>.

ИД «Экономическая газета» и ОАО «ИТКОР» объявляют постоянно действующий международный конкурс журнала «Финансовая жизнь» студенческих и аспирантских научных статей в области финансов

Конкурс проходит по следующим секциям:

1. Финансовый менеджмент.
2. Финансовый учет и контроль.
3. Экономическая теория.
4. Финансовая логистика.

Целевая аудитория конкурса:

- студенты, обучающиеся специальностям: «Финансовый менеджмент», «Бухгалтерский учет, анализ, аудит», «Экономика и управление на предприятии» в вузах Российской Федерации и СНГ;
- студенты и аспиранты других специальностей, проявляющие профессиональный интерес к сфере финансов.

ОБЩИЕ ПРАВИЛА УЧАСТИЯ В КОНКУРСЕ

Для участия в конкурсе необходимо представить научную статью, самостоятельно выполненную и оформленную с учетом утвержденных требований.

Все статьи, отвечающие формальным требованиям и соответствующие тематике конкурса, будут опубликованы на сайте журнала «Финансовая жизнь». Все участники конкурса получают «Диплом участника».

Лучшая статья из каждой номинации по итогам квартала будет опубликована в печатной версии журнала.

ТРЕБОВАНИЯ К КОНКУРСНЫМ СТАТЬЯМ

Статьи, представленные на конкурс, должны соответствовать следующим требованиям:

- соответствие тематике конкурса,
- актуальность темы,
- соответствие правилам оформления статей.

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ

Для участия в конкурсе необходимо отправить вложенными файлами посредством электронной почты на адрес: sales@itkor.ru, lukanina@itkor.ru:

1. Текст доклада, оформленный в соответствии с нижеприведенными требованиями.
2. Заявку на участие по предложенной форме.
3. Копию документа об оплате или реквизиты документа о перечислении в электронном виде.

В теме письма необходимо указать секцию и фамилию первого автора (например, <Секция «Финансовый менеджмент», Иванов А.В.>).

Обратите внимание: отдел обработки информации присылает уведомление о получении Вашего письма в течение двух дней! В случае отсутствия уведомления продублируйте работу или уточните вопрос о получении по указанному ниже телефону (8-499-152-18-16 или 8-499-152-86-94).

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ

На конкурс принимаются статьи объемом не более 15 000 знаков, текста формата А4, набранные в редакторе MS Word. Шрифт — Times New Roman, размер кегля — 14, межстрочный интервал — 1,5, поля (верхнее, нижнее, левое, правое) — 20 мм, абзац — 10 мм.

Рабочий язык конкурса — русский.

Статьи студентов и аспирантов подаются в соавторстве с научным руководителем либо дополняются сканированной копией рецензии научного руководителя (с его подписью, заверенной печатью факультета). Также необходимо указать контактный телефон и электронный адрес научного руководителя (без этой информации работы студентов и аспирантов не рассматриваются).

Оформление заголовка статей:

1. Фамилии авторов печатать через запятую по центру страницы жирным шрифтом, указать научную степень автора (например, «К.э.н. Иванов А.А.»).
2. Ниже указать место работы автора курсивом по центру, точку в конце заголовка не ставить.
3. Название статьи печатать под местом работы по центру жирным шрифтом прописными буквами, точку в конце заголовка не ставить.

Рисунки и таблицы набираются шрифтом Times New Roman 12 с одинарным межстрочным интервалом. Рисунки, диаграммы и таблицы создаются с использованием черно-белой гаммы. Использование цвета и заливок не допускается! Все рисунки и таблицы должны быть озаглавлены.

Список литературы должен содержать сведения из доступных читателям источников и быть оформлен по действующим ГОСТам. Ссылки в тексте на литературу подаются в прямых скобках [12]. Подстрочные примечания не допускаются.

Контроль на соответствие конкурсных статей формальным требованиям осуществляет Исполнительная дирекция на этапе их регистрации. Формальные требования не подлежат балльным оценкам. Статьи, не соответствующие формальным требованиям, не подлежат участию в конкурсе. Регистрационный сбор за участие не возвращается.

Дополнительная информация по участию в конкурсе может быть предоставлена по телефону: 8-499-152-18-16 или 8-499-152-86-94. Контактное лицо: Луканина Галина Владимировна.

ФОРМА ЗАЯВКИ ДЛЯ УЧАСТИЯ В КОНКУРСЕ

Ф. И. О. авторов, ученая степень
 Название статьи
 Номер и название выбранной секции
 Место работы, должность
 Контактный адрес в следующем формате:
 Ф. И. О. получателя
 Улица, № дома, № квартиры
 Город
 Индекс

Контактный телефон: e-mail

Регистрационный сбор за участие в конкурсе составляет 500 руб.

Реквизиты для зачисления регистрационного сбора за участие в конкурсе:

Перечислить оплату необходимо на расчетный счет:

АКБ «ВЕК»
 р/счет 407 028 104 000 000 023 93
 в АКБ «ВЕК» (ЗАО), Москва
 к/счет 301 018 100 000 000 007 42
 БИК 044 585 742
 получатель — ОАО «ИТКОР»

Назначение платежа: взнос за участие в конкурсе на лучшую публикацию журнала «Финансовая жизнь» (указать Ф. И. О. первого автора доклада); ВНИМАНИЕ: НДС — 18%.

При неправильном заполнении графы «Назначение платежа» работа не будет считаться оплаченной!

Коммуникации в финансовой сфере: практики настоящего и тренды будущего

17 ноября в Москве в Marriott Moscow Royal Aurora состоялся Деловой Форум «Коммуникации в финансовой сфере: практики настоящего и тренды будущего», организаторами которого выступили агентство интегрированных коммуникаций Comupica и компания SLON.

Ключевой задачей форума стало совместное формирование линии на согласование позиций относительно стратегии развития PR-коммуникаций в финансовой сфере в условиях новых глобальных возможностей и рисков.

Сегодня многие финансовые компании активно используют все возможные инструменты для сохранения стабильного положения на рынке. Правильно построенные антикризисные коммуникации позволяют защитить свою репутацию, сохранить постоянный поток клиентов и положительное отношение к бренду.

В ходе форума участники пришли к выводу, что новый формат коммуникаций в быстроменяющемся мире должен строиться на основе имеющегося богатого опыта компаний и на базе новейших разработок и исследований в области коммуникаций. Анализ нынешней ситуации и перспектив развития будет осуществляться в трех основных направлениях:

Управление корпоративной репутацией

✓ *SocialMedia* коммуникации в финансовой сфере

✓ Формирование восприятия бренда посредством PR-коммуникаций

Форум стал площадкой для эффективного общения для лидеров финансового рынка. Они обсудили практики настоящего и тренды будущего построения деловых коммуникаций на российском финансовом рынке. Среди спикеров и практиков форума присутствовали такие компании, как Альфа-банк, Тройка Диалог, Группа Онэксим, банк ВТБ, Сбербанк и многие другие.

В рамках форума были представлены результаты исследования эффективности коммуникационных инструментов в финансовой сфере, а также практика использования профессиональных инструментов коммуникации ведущими игроками на российском финансовом рынке.

эж
ЮРИСТ

ЦЕНТР ЮРИДИЧЕСКОЙ ПОДДЕРЖКИ



Ведение арбитражных процессов

- ◆ **Хозяйственные споры**
- ◆ **Налоговые споры**
- ◆ **Корпоративные конфликты**

Ведение гражданских дел

- ◆ **Трудовые споры**
- ◆ **Жилищные споры**
- ◆ **Наследственные дела**

Юридические консультации

Тематические семинары

Реклама

☎ [499] 156-76-56, [499] 152-63-41, подробности на сайте www.GAZETA-YURIST.ru

I Международная конференция «АУТСОРСИНГ 2012: ОТ ХОРОШЕГО К ВЕЛИКОМУ»

29 февраля 2012 года в Москве в отеле Marriott Royal Aurora состоится I Международная конференция «АУТСОРСИНГ 2012: ОТ ХОРОШЕГО К ВЕЛИКОМУ». Конференция «АУТСОРСИНГ 2012: ОТ ХОРОШЕГО К ВЕЛИКОМУ» — уникальная деловая площадка, созданная специально для потребителей услуг аутсорсинга, для их эффективного взаимодействия с ведущими игроками рынка.

Организатором конференции является компания Lemon Group, входящая в состав холдинга Nicko Travel Group. Холдинг работает на рынке делового туризма уже более 20 лет и имеет большой опыт в организации и проведении конференций, круглых столов, бизнес-тренингов, семинаров, конгрессов, форумов, выставок, спортивных соревнований, а также выездных и массовые мероприятий.

В программе конференции:

- Почему одни компании совершают прорыв в сфере аутсорсинга, а другие нет?
- Чего захотят клиенты завтра и к чему нужно быть готовым?
- Как правильно выбрать нужного поставщика услуг аутсорсинга?
- Аутсорсинг 2012 — высокое качество или оптимизация расходов?
- Инновации в сфере аутсорсинга
- Аутсорсинг на языке цифр
- Практический опыт клиентов – вызов и возможности
- Экономическая эффективность – выгода аутсорсинга

V деловых секций конференции:

- ✓ I секция: Аутсорсинг на языке цифр
- ✓ II секция: IT Аутсорсинг
- ✓ III секция: HR Аутсорсинг
- ✓ IV секция: Финансовый Аутсорсинг
- ✓ V секция: Маркетинговый Аутсорсинг

Пять причин посещения конференции для поставщиков услуг аутсорсинга:

1. Уникальная площадка для обмена опытом, знакомства с передовыми технологиями, общения с потенциальными клиентами.
2. Возможность высказать экспертное мнение о тенденциях развития рынка, его проблематике и эффективных решениях для потребителей.
3. Возможность получить обратную связь от потенциальных клиентов, узнать их потребности, актуальные вопросы и поставленные задачи 2012 года.
4. Знакомство с инновационными решениями в сфере аутсорсинга и тенденциями рынка.
5. Усиление позиции на рынке аутсорсинга за счет трансляции экспертного мнения и решение ряда маркетинговых задач.

Пять причин посещения конференции для потребителей услуг аутсорсинга:

1. Первая в России конференция, организованная специально для потребителей услуг аутсорсинга.
2. Освещение главных преимуществ аутсорсинга, демонстрация примеров успешного применения аутсорсинга в России. Знакомство с практическим опытом международных компаний, применивших аутсорсинговые решения для развития бизнеса.
3. Знакомство с ценовой политикой компаний, предлагающих услуги аутсорсинга.
4. Расчет экономии бюджета при выводе части бизнес-процессов на аутсорсинг.
5. Общение с независимыми экспертами и лидерами рынка на одной площадке. Возможность задать интересующие вопросы первым лицам компаний — профессионалам рынка аутсорсинга.

Преимущества конференции для потребителя:

Индивидуальная консультация экспертов рынка с персональным расчетом выгоды использования услуг аутсорсинга.

Возможность принять участие в деловой игре, направленной на развитие стратегического бизнес-мышления, которая будет организована в рамках сессии по HR-аутсорсингу

Место проведения:

Marriott Royal Aurora, ул. Петровка д.11/20

Подробности на сайте:

<http://www.nicko.ru/conference>

АУТСОРСИНГ 2012 ОТ ХОРОШЕГО К ВЕЛИКОМУ

LEMON
group

Lemon Group Conferences при поддержке Московской торгово-промышленной палаты, МОО «Московская ассоциация предпринимателей», KELLY OCG, Ассоциации стратегического аутсорсинга "АСТРА" приглашает Вас на I Международную конференцию «**АУТСОРСИНГ 2012: ОТ ХОРОШЕГО К ВЕЛИКОМУ**», которая состоится 29 февраля 2012 в Marriott Royal Aurora.

В деловых секциях конференции:

-  Аутсорсинг на языке цифр
-  IT Аутсорсинг
-  HR Аутсорсинг
-  Финансовый Аутсорсинг
-  Маркетинговый Аутсорсинг

Приглашенная целевая аудитория:

70% потребителей услуг;
30% ведущих российских и международных поставщиков услуг аутсорсинга.

Официальный партнер:



KELLY OCG
OUTSOURCING & CONSULTING GROUP

**МОСКОВСКАЯ
АССОЦИАЦИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ**

**NICKO
TRAVEL
GROUP**

АСТРА
ПАРТНЕРСТВО
ПРОФЕССИОНАЛОВ
АУТСОРСИНГА



При участии:

**ALD
Automotive**

Информационные партнеры:

RABOTA.RU
НАЙДИ СВОЮ КОМАНДУ!

SuperJob

**элитный
персонал**
www.e-personal.ru

ФИНАМ

**АЛЬПИНА
БИЗНЕС
БВКС**

ЮРИСТ
LAW OFFICES
OF RFL

**БОЛЬШОЙ
БИЗНЕС**

ИТКОР

hrd

**ЭКОНОМИКА
и ЖИЗНЬ**

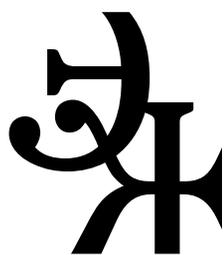
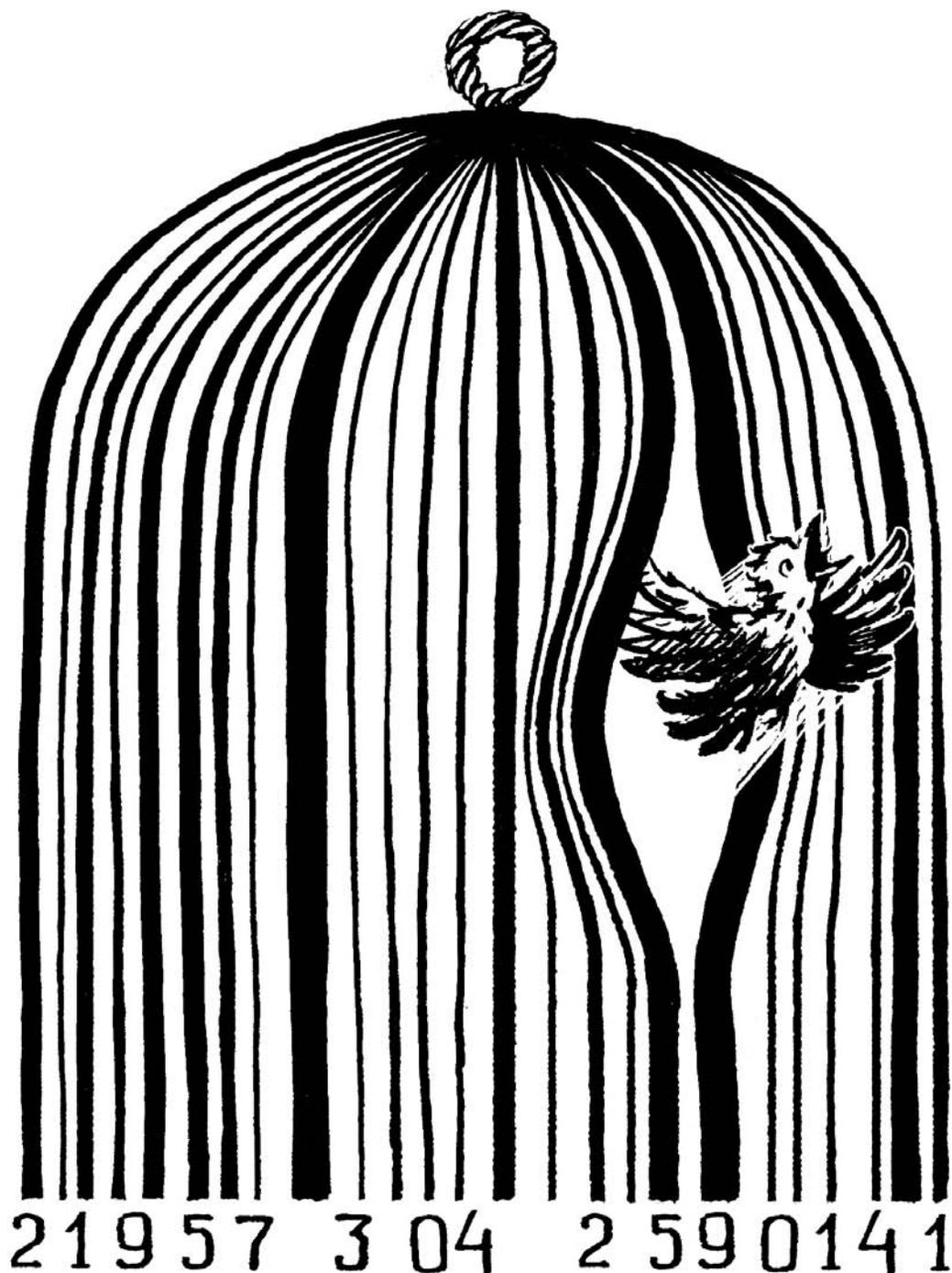
Партнер
вечерней программы:

ТЕХНОЛОГИЯ ИГР

www.conference.nicko.ru

Lemon Group Conferences

тел.: 7753171 доб.108



ЭКОНОМИКА
и ЖИЗНЬ

Как работать с законами

Подписка на почте:
подписные индексы
в Объединенном каталоге
«Пресса России.
Газеты и журналы»

50180 –
для индивидуальных
подписчиков
32089 – для предприятий
и организаций

Подписка в редакции:
(499) 152-0330
(499) 152-0360
ЭЛЕКТРОННАЯ ВЕРСИЯ
www.eg-online.ru