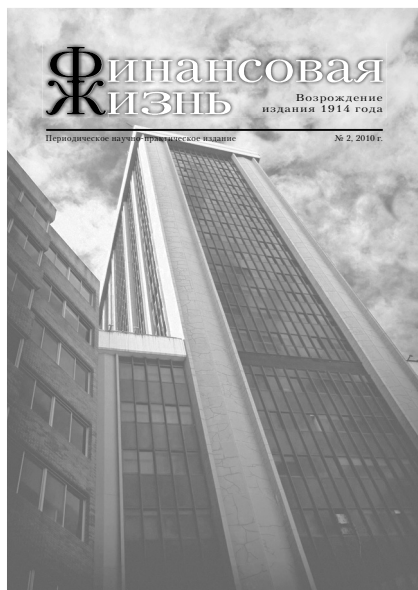


Финансовая Жизнь

Возрождение
издания 1914 г.

Периодическое научно-практическое издание

№ 2, 2010 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

Адамов Н.А.,
д.э.н., проф. (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)

Амутинов А.М.,
д.э.н., проф., заслуженный экономист РФ

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 Финансовой академии 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 РФ

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

Мельник М.В.,
д.э.н., проф., научный руководитель Межвузовского научно-методического центра Финансовой академии при Правительстве России

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 РФ, заслуженный деятель науки РФ

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

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 РФ

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 2-го номера журнала «Финансовая жизнь», 2010 г.

стр. 4–5

Письмо редактора**Комфортный отпуск с дорожными чеками American Express****Требования к статьям**

СОБЫТИЯ

стр. 6–9

Состоялась международная конференция**«Теория и практика торговли производными инструментами»****Прошел международный форум «Стратегия аутсорсинг 2010»****Хочешь быть лидером завтра — учись у лидеров сегодня**

ФИНАНСЫ

стр. 10–21

Финансовая логистика**Кириллова А.А.**

Термин «логистика» уже давно вышел за рамки управления потоками ТМЦ. Сейчас он применяется к управлению и оптимизации любых потоков, будь то информация или финансы. Автором статьи рассмотрено новое направление логистики — логистическая оптимизация финансовых потоков организации.

Банкротство предприятия: меры по его предупреждению и преодолению**Мельцас Е.О.**

Последствия финансового кризиса, такие как снижение производства, разбалансированность финансового рынка, невозможность прогноза внешней среды, привели к увеличению числа банкротств организаций. Автором статьи предложены меры по его предупреждению и преодолению.

Антикризисные механизмы управления предприятием**Винслав Ю.Б., Вишневская О.В.**

Сохраняющийся высокий уровень банкротств российских предприятий свидетельствует о необходимости развития теоретической и практической работы в области антикризисного управления. При реализации антикризисной стратегии наиболее важной задачей является системное представление об антикризисных механизмах. Авторами статьи сделана попытка предложить свое видение структуры механизмов антикризисного управления предприятием.

ИНВЕСТИЦИИ

стр. 22–29

Внешнее финансирование: проблема выбора**Богатова Е.Р.**

Принимая решения по привлечению внешнего финансирования, организация сталкивается с проблемой выбора его источника. Самым популярным является кредит. Однако он не всегда доступен

и эффективен. В статье рассмотрены два источника финансирования: кредит и венчурное инвестирование. Так что же выбрать?

Проектное финансирование как способ аккумуляции инвестиционных ресурсов**Торосов И.Э.**

Любая предпринимательская деятельность сопряжена с рисками. Тем более важно грамотно оценить их при принятии инвестиционного решения. В статье рассматривается возможность минимизации рисков при использовании проектного финансирования.

КОРПОРАЦИИ

стр. 30–41

Методологические и нормативно-правовые проблемы функционирования и управления финансами интегрированных предпринимательских структур**Козенкова Т.А., Тетерятников К.С.**

Интегрированные предпринимательские структуры активно развиваются в России. Однако нормативно-правовая база, регулирующая их деятельность, еще полностью не сформирована, что приводит к серьезным проблемам. Авторами статьи изучены основные методологические и нормативно-правовые проблемы управления интегрированными структурами.

Законопроект о консолидированной группе налогоплательщиков — основные элементы**Зачупейко И.А.**

В статье автором рассмотрен институт консолидированного налогоплательщика, дана его краткая характеристика, приведены особенности определения налоговой базы консолидированной группы налогоплательщиков и сделаны основные выводы.

БАНКИ

стр. 42–47

Управление проблемной задолженностью банка**Куцеба С.М.**

Согласно ранее опубликованным данным ЦБ, объем просроченных кредитов в кредитном портфеле банков РФ к началу 2010 года составлял 1 трлн 14,7 млрд рублей, увеличившись за год в 2,4 раза — с 422,0 млрд рублей. Их доля в кредитном портфеле за это время выросла с 2,1 до 5,1%. Автором рассмотрены основные подходы к определению проблемной задолженности и даны рекомендации по эффективному управлению ею.

Организация системы внутреннего контроля в российских банках при финансировании лизинговых операций**Паутов П.Н.**

В статье говорится о необходимости организации эффективной системы внутреннего контроля в российских банках. При

формировании такой системы банки сталкиваются с рядом трудностей, возникающих в различных сферах по разным причинам.

ЛИЗИНГ

стр. 48–61

Авиализинг: вчера, сегодня, завтра**Омариев М.А., Кириллова А.А.**

Сегодня термин «лизинг» перестал вызывать вопросы, так как в деловых кругах поняли смысл данной операции, успели оценить положительные и отрицательные стороны. Однако наступивший кризис привел к тому, что как потребители, так и поставщики лизинговых услуг столкнулись с новыми проблемами. Сегмент авиализинга также претерпел существенные изменения.

Роль лизинга в развитии продовольственной сферы**Ткач А.В.**

Известно, что лизинг эффективно применяется во многих сферах экономики. Но на сегодняшний день именно АПК нуждается в нем наиболее остро. В статье рассмотрены возможности развития АПК и кооперативных предприятий за счет использования лизинга.

Аутсорсинг для лизинговой компании**Шевченко С. В.**

В статье рассматриваются возможные варианты действий ЛК в целях минимизации убытков в случаях внезапных расторжений договоров лизинга. При этом в качестве одного из вариантов предлагается использование аутсорсинга. Оценивается эффективность предложенных методик реализации изъятого имущества. Делаются выводы о целесообразности использования той или иной методики в зависимости от внешних и внутренних факторов.

НАЛОГИ

стр. 62–72

Перспективы офшорных зон как инструмента международного налогового планирования**Данилов Р.В.**

Офшоры всегда занимали центральное место в налоговом планировании, усиливая конкуренцию между странами. Последние годы прошли под знаком борьбы с офшорами, что привело к ужесточению налогового законодательства в офшорных зонах. Автором статьи рассмотрены перспективы и пути развития офшорных зон в современном мире.

Экономическая сущность НДС и особенности его администрирования**Кацька А.В.**

В статье рассмотрена экономическая сущность налога на добавленную стоимость, предопределяющая специфику его администрирования, а также непосредственно особенности администрирования НДС. В частности, затронута проблема переложения налогов, характерная для НДС, дано авторское определение налогового администрирования.

О показателях оценки эффективности деятельности налоговых инспекций**Дорофеева Н.А., Суворов А.В.**

Вопросы теории и методики оценки эффективности деятельности налоговых органов по стране в целом и по уровням государственного

управления недостаточно исследованы и в значительной мере являются дискуссионными. Авторами статьи предложены методика и ряд показателей по оценке эффективности деятельности налоговых инспекций.

МСФО

стр. 73–79

Порядок разработки и принятия МСФО**Агеева О.А.**

Задача перехода на МСФО стала основной для многих компаний. Однако сами международные стандарты финансовой отчетности тоже прошли долгий путь становления и развития. Автором рассмотрено историческое развитие и нынешнее положение МСФО.

Отражение лизинговых операций в условиях перехода на МСФО**Вахрушина М.А.**

В статье рассмотрены особенности учета и налогообложения лизинговых операций в Российской Федерации, приведены основные бухгалтерские проводки по отражению информации, связанной с лизинговыми операциями.

ПРОБЛЕМЫ

стр. 80–90

Проблемы мегарегулирования финансовой сферы**Дуброва М.В., Пугачев А.И.**

Современный стремительный рост российской экономики требует гибкости регулирования путем своевременных и адекватных изменений и совершенствований в самом регулировании и надзоре, что в полной мере может быть достигнуто благодаря введению мегарегулятора финансового рынка.

Тенденции взаимодействия международных финансовых центров в глобализирующейся экономике в начале XXI века**Климачев В.В.**

Процесс глобализации привел к повышению конкуренции между странами. В частности, это выразилось в создании и развитии международных финансовых центров. Автором рассмотрены тенденции взаимодействия международных финансовых центров.

Конкурентоспособность России в период кризиса**Сударьянто Я.П., Мартыновченко В.Г.**

В данной статье рассмотрена конкурентоспособность России в период кризиса, выявлены слабые и сильные стороны российской экономики и показано влияние кризиса на конкурентоспособность других стран по сравнению с Россией.

стр. 91

Китай: итоги 2009 года, уроки кризиса**Ольга Фаши**

Письмо редактора



Сегодня модно говорить об инновациях. Ни одно деловое издание не обходится в своих материалах без двух основных понятий: «инновации» и «эффективность».

Самая популярная тема в бизнес-кругах – это создание аналога Силиконовой долины в Сколково. Есть как ярые приверженцы, так и противники. Очевидно одно. Мы сможем вживую наблюдать за достаточно интересным экспериментом. Приведет ли он к успеху или будет признан провальным, покажет время. Но в любом случае это будет хорошим и наглядным опытом внедрения инноваций в нашей стране.

Очевидно, что в любой компании также необходимо внедрять инновации и новые методы управления. Причем для каждой компании инновацией может стать что угодно. Инновации, они не универсальны. Нельзя сказать, что это инновационно, а это – нет. Новые технологии производства, вывод на рынок нового продукта, изменение модели построения бизнеса, внедрение более эффективных методов управления – это все локальные инновации. Поэтому сейчас намного важнее говорить об эффективности каждой конкретной компании. А зависит эта эффективность прежде всего от руководителей. Именно они ежедневно принимают решения, от которых зависит будущее компаний. Но кроме грамотных руководителей компаниям необходим и компетентный персонал среднего звена. Иначе команда будет говорить на разных языках.

Если посмотреть на проблему инноваций в этом ключе, то очевидно, что надо как можно больше внимания уделять проблемам бизнес-образования и личной эффективности.

К сожалению, мы наблюдаем падение качества образования. Наши университеты не попадают в западные рейтинги, студенты и преподаватели уезжают за границу, а бизнес не имеет рычагов воздействия на систему образования. В итоге мы сталкиваемся с тем, что не можем обеспечить страну качественным человеческим капиталом. Поэтому наступило время реформ. Чтобы талантливые управленцы могли раскрыть свой потенциал, а уже тогда сложатся все условия для развития инновационной экономики и в России появится своя Силиконовая долина.

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) 2 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.

1.5. По предварительному согласо-

Комфортный отпуск с дорожными чеками American Express

По данным опроса, проведенного Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ), 20% россиян убеждены, что летний отпуск 2010 года будет лучше предыдущего. Для сравнения, в кризисном 2009 году столь оптимистичные прогнозы строили лишь 13% респондентов. В 2010 году по-прежнему велика доля россиян, планирующих остаться на время отпуска дома. Но 47% опрошенных готовы путешествовать!

В связи с этим компания American Express и Сбербанк России проводят совместную акцию – с 1 июля по 31 августа 2010 года в структурных подразделениях банка жители Московского и Дальневосточного регионов смогут приобрести дорожные чеки American Express в долларах США или евро без комиссии. Это предложение очень актуально в разгар летних отпусков, когда вопрос защиты денежных средств стоит особенно остро. Ожидается, что предложением воспользуются жители регионов страны, которые собираются за границу, а также те, кто проведет отпуск за пределами родного города и беспокоится о сохранности домашних накоплений.

«Россияне часто и с удовольствием путешествуют, и наша задача – предложить для них доступные и надежные финансовые инструменты для защиты денежных средств, – комментирует Анастасия Клягина, директор и генеральный менеджер группы глобальных предоплаченных продуктов American Express в России и СНГ. – Я очень рада, что Сбербанк России поддержал наш проект, и этим летом мы предлагаем дорожные чеки без комиссии».

Чек American Express – это платежный документ, представляющий собой денежное обязательство эмитента

(American Express) выплатить обозначенную в чеке сумму владельцу (иногда за вычетом небольшой комиссии, взимаемой банком), образец подписи которого поставлен на чек в момент продажи. Дорожные чеки American Express известны как надежная альтернатива наличным деньгам. Важной отличительной чертой всех чеков American Express является возможность возмещения их номинальной стоимости в случае утраты.

Дорожные чеки пригодятся для оформления визы во многие страны – с их помощью можно подтвердить свою платежеспособность. За рубежом чеки American Express можно обменять на местную валюту. Также в некоторых странах многие отели, рестораны и магазины принимают их для оплаты как наличные, выдавая сдачу в местной валюте. Согласно таможенному законодательству, россияне могут взять с собой за границу любую сумму в чеках – главное, письменно задекларировать их, если общая сумма в эквиваленте превышает 10 тысяч долларов США.

Для справки

American Express – многопрофильная международная компания. Основанная в 1850 году, сегодня компания American Express занимает лидирующие позиции в сфере туризма, выпуска и обслуживания дорожных чеков и пластиковых карт, а также на рынке международных банковских услуг. American Express считается одним из самых дорогостоящих брендов в мире, его стоимость оценивается в 14,971 миллиарда долларов США (по данным компании Interbrand, 2009). На сегодняшний день в компании работают более 65 300 сотрудников по всему миру.

ванию с редакцией возможно представление 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 приставных библиографических списков обязательно (не менее 5 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.

Состоялась международная конференция «Теория и практика торговли производными инструментами»

21—22 мая состоялась Седьмая международная конференция «Теория и практика торговли производными инструментами». Организаторами конференции выступили Фондовая биржа «Российская Торговая Система» и агентство Derivative Expert.

Конференция «Теория и практика торговли производными инструментами» — известное и ожидаемое мероприятие для общения элиты рынка производных инструментов России. Традиционно в ней принимают участие профессиональные участники срочного рынка, а также представители компаний — разработчиков аналитических и программных продуктов для срочного рынка, представители западных компаний, работающих на российском рынке или оценивающих его перспективы. В этом году участников конференции разместил Курорт-Отель «Царьград», расположенный в живописном уголке Подмосковья на берегу р. Оки. В рамках конференции были рассмотрены актуальные вопросы российского рынка опционов и фьючерсов, обсуждены его последние достижения, перспективы и тенденции развития. Ежегодно в конференции принимают участие более 150 человек. Безусловно, мировой финансовый кризис отразился на настроении участников конференции. Поэтому много внимания было уделено обсуждению перспектив развития как отечественного, так и мирового рынка производных финансовых инструментов.

Деятельность бирж обратно пропорциональна ситуации на рынке. За последний год объем торговли деривативами превысил объем торгов на спот-рынке в два раза. Мировые тенденции находят свое отражение и на российском рынке. Деривативы заняли центральное место среди финансовых инструментов и являются ценообразующими. В свою очередь, рынок опционов все еще не восстановился. Если сравнить объем торгов, то 95% — это фьючерсы и лишь 5% — опционы.

Меняется и сам рынок. Раньше был рынок крупных игроков, а сейчас он все больше напоминает фьючерсный. Основным продуктом становится фьючерс на индекс РТС. Объем торгов, связанных с ним, составляет 3—4 млрд долл. в день. Такой прирост торгов связан в первую очередь с развитием интернет-торговли.

Среди положительных тенденций рынка были отмечены: возвращение рынка на докризисный уровень, активное развитие алгоритмической торговли, изменения в законодательстве, а также созданная в РТС уникальная инфраструктура. В общем и целом развитие фондового рынка в России позволяет говорить о том, что наша страна готова стать мировым финансовым центром. Инфраструктура позволяет.

Наличие двух бирж соответствует интересам инвесторов. Сами же инвесторы стали более требовательными к качеству сервисного обслуживания.

Однако есть и отрицательные моменты. Среди них наиболее существенными являются: ограниченный круг крупных инвестиционных компаний на рынке опционов, медленный выход на внутренний рынок иностранных инвесторов, низкий уровень финансовой грамотности профессиональных участников рынка и частных инвесторов, отсутствие аналитики по опционам, нехватка товарных активов. Среди сложностей также был назван языковой барьер.

Участники конференции затронули и тему инвестиционной привлекательности различных продуктов. Ранее было популярно инвестировать в Азию, теперь в страны Африки. Инвесторы, как и во все времена, ищут недооцененные инструменты торговли. А рынку чем больше различных инструментов используется, тем лучше. Самым эффективным рынком, несмотря ни на что, был признан американский. Что же касается положения России на мировых рынках, то было отмечено, что российские депозитарные расписки (РДР) хорошо работают на западных рынках. В свою очередь наши инвесторы ждут появления украинских депозитарных расписок и даже депозитарных расписок СНГ. Биржа РТС хорошо развивается и готова к запуску любых инструментов. Однако вряд ли данные инструменты будут изначально ликвидные. Если затронуть модные сейчас товарные активы, в частности зерно, то отмечался тот факт, что нет ни одной нормальной компании, доходы которой были бы прозрачны. Поэтому есть спрос на актив, но нет предложения. И пока реальный сектор не перестроит модель ведения бизнеса и не будет готов к выходу на мировой рынок, рано говорить о новых и нестандартных инструментах фондовой торговли. Но биржа РТС всегда опережает время, и новациями 2010 года стали фьючерс на индекс RTS STANDARD — фьючерс на индекс «голубых фишек» и фьючерс на дизельное топливо (совместный проект с биржей «Санкт-Петербург»).

Важно отметить тот факт, что в рамках конференции из уст докладчиков звучало то, что рынок хорошо развит и можно запускать все, что обеспечит ликвидность. Потому что рынок — это вторичное звено, а первичное — инструменты.

Антикризисные действия регулятора также были одобрены. Если затронуть тему законодательного регулирования рынка, то основными изменениями стали:

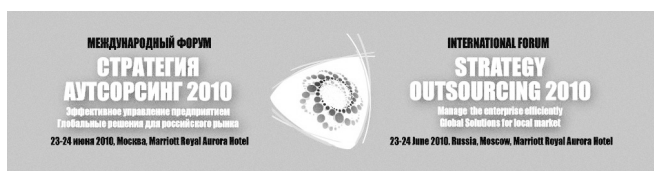
с 01.01.2010 вступили в силу изменения в I и II части НК РФ:

- детально определен порядок налогообложения производных финансовых инструментов на фондовые, валютные и товарные активы;
- предусмотрено сальдирование налогообложения по сделкам на СПОТ-рынке и деривативах; ПРИКАЗ ФСФР от 10.11.2009 № 09-45/пз-н:
- детально определен порядок работы на рынке фьючерсов и опционов ПИФов, Пенс. резервов, Пенс. накоплений;
- на рынке фьючерсов и опционов разрешено совершать сделки при управлении средствами:

- ЗПИФов с 19.03.2010,
- ОПИФов и Пенс. резервов с 01.07.2010,
- Пенс. накоплений с 01.2011

В заключение хотелось бы привести слова одного из участников конференции: «Для того чтобы зарабатывать, надо постоянно работать». А для того чтобы исполнять стратегии, игрокам нужна ликвидность. Поэтому надеемся, что рынок создаст для участников благоприятные условия.

Прошел международный форум «Стратегия аутсорсинг 2010»



23—24 июня в Москве в Marriott Royal Aurora состоялся Международный форум «Стратегия аутсорсинг 2010. Эффективное управление предприятием. Глобальные решения для российского рынка». Форум был организован компанией LBS International Conferences в сотрудничестве с Kelly Outsourcing and Consulting Group при поддержке Ассоциации стратегического аутсорсинга (АСТРА) и Ассоциации консультантов по подбору персонала.

Специально для бизнес-консультаций работала выставка компаний-поставщиков и провайдеров услуг аутсорсинга. Свои стенды представили Intercomp Global Services, «АйТи», «Корпус Групп», Долговое Агентство «Пристав», CREDESCENCE Recruitment&Outstaffing, «Открытые технологии». Участники Форума могли также ознакомиться с новинками деловой литературы от издательств «Альпина Паблишерз» и «Эксмо». В завершение первого дня Форума состоялся фуршет с дегустацией коллекции вин от компании «Евровайн».

Целью Форума является содействие развитию, модернизации и трансформации российских предприятий для усиления экономического потенциала, увеличения прибыльности и роста конкурентоспособности в условиях посткризисного периода.

Отличительной особенностью мероприятия стала его международность. Участники получили возможность обратиться к западному опыту, а представители иностранных компаний ознакомились с особенностями российского рынка.

Рынок аутсорсинга в России находится в самом начале пути. Компании, которые предоставляют подобного рода услуги, можно пересчитать по пальцам. Для сравнения: объем рынка на Западе около 10

млрд долл. ежегодно. Сегодня особенно интересно понять, по какому пути развития пойдет рынок услуг аутсорсинга в России. В настоящий момент мы наблюдаем формирование двух сфер интересов: поставщиков и заказчиков. И на рынке есть место для всех.

Интерес к аутсорсингу в России возник несколько лет назад. Ранее считалось, что аутсорсинг — это дань западной моде и что данное явление не будет жизнеспособно в нашей стране. Сейчас настроение переменялось. Чем-то опыт развития аутсорсинга схож с развитием ERP-систем. К ним сначала тоже относились с известной долей скептицизма. Позднее осознали эффективность и необходимость, начали внедрять. Сегодня уже не мыслим существование без них.

Аутсорсинг достаточно сложный, но эффективный механизм ведения бизнеса. Основная сложность его применения заключается в том, что он основан на трансформации, которая сопряжена с большими рисками. Именно это и становится главным препятствием при принятии решения о переходе на аутсорсинг руководителями бизнеса. Но куда больше их должны волновать перемены, происходящие в обществе и экономике. Мы живем во времена ускорения изменений. Управление изменениями должно стать краеугольным камнем новой экономики. И аутсорсинг способен стать инструментом, позволяющим эффективно реагировать на темпы изменений в бизнес-сообществе. Используя аутсорсинг, вы управляете изменениями в организации.

Изменения коснулись и такого, казалось бы, классического понятия финансового менеджмента, как стратегическое планирование. Еще 5—10 лет назад стратегические планы компаний были тайной за семью печатями. Сейчас же компании открыто говорят о своих планах. Поэтому им важно привлекать качественные ресурсы. Кроме качественных ресурсов бизнесу необходимо:

- умение делать больше с меньшими затратами;

- внедрение инноваций и использование креатива;
- снижение затрат и оперативное реагирование на изменение ситуации;
- повышение степени адаптивности и приспособленности. Не стоит привязываться к прошлому, так как не всегда опыт положителен и более молодые компании реагируют на происходящие изменения быстрее.

Если рассмотреть глобальные тенденции на мировом рынке рабочей силы, то сейчас работа перемещается туда, где есть необходимые кадры. И аутсорсинг тому причина. За последние годы в обществе произошли серьезные изменения. То, что раньше было невозможным, используется повсеместно. Например, виртуализация рабочей силы и облачное программирование.

То, что технологии аутсорсинга и аутстаффинга будут развиваться и дальше, очевидно. Они используются и в процессе подготовки Олимпийских игр в Сочи 2014 г. Доля штатных сотрудников Игр будет составлять не более 4%. На контракт перейдет около 35 000 человек.

Таким образом, аутсорсинг позволяет организациям быть гибкими, выходить на новые рынки и повышать эффективность. Но, как уже отмечалось выше, в России рынок все еще не развит.

К сдерживающим факторам развития аутсорсинга относятся:

- незрелость и непрозрачность рынка;
- отсутствие стратегических аутсорсеров;
- отсутствие единых стандартов;
- низкий уровень знаний и доверия;
- низкий уровень организации процессов;

- недостаток квалифицированных кадров.

В свою очередь кризис сыграл позитивную роль. И не только из-за того, что организации стали больше внимания уделять снижению затрат (тут аутсорсинг способен дать экономию от 20% и выше). В кризис пришли международные игроки с грамотными и качественными предложениями, произошло развитие конкуренции, повышается прозрачность работы компаний.

На Форуме были продемонстрированы примеры успешного использования инновационных подходов к ведению бизнеса, способы оптимизации расходов на предприятии и наиболее эффективные стратегии аутсорсинга. Было доказано, что передача определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой специализирующейся в соответствующей области фирмы дает возможность топ-менеджменту предприятия освободить организационные, финансовые и людские ресурсы для развития новых направлений или концентрации усилий на существующих, требующих повышенного внимания, а также оптимизировать структуру компании, сократить издержки на персонал, повысить эффективность деятельности и конкурентоспособность компании в целом.

Сегодня в мире 90% компаний используют аутсорсинг. В России доля таких компаний чуть больше 18%. Аутсорсинг на Западе давно стал инструментом эффективного построения бизнеса. Надеемся, что Россия также использует успешный зарубежный опыт. А участников Форума «Стратегия аутсорсинг» с каждым годом будет становиться все больше.

Хочешь быть лидером завтра – учись у лидеров сегодня

Булыга Р. П., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Аудит и контроль» Финансовой академии при Правительстве РФ

В современном мире знания становятся не просто самым дорогим и дефицитным товаром, но и очень скоропортящимся продуктом. Инновации (как постоянный процесс обновления знаний и технологий) – отличительная черта современной деловой жизни. Поэтому рассчитывать на успешную карьеру в ней можно, только научившись постоянно учиться. Современное профессиональное образование – это прежде всего технологии непрерывного обучения, реализуемые вузами. Следовательно, выбор вуза во многом предопределяет дальнейший профессиональный и карьерный рост специалиста.

Особую касту в деловом мире составляют финансисты. Лидером в области высшего профессионального финансового образования является Финансовая академия (ФГОУ ВПО Финансовая академия при

Правительстве Российской Федерации – www.fa.ru) – один из старейших отечественных вузов, ведущий свою историю с 1919 года.

Среди выпускников Финакадемии Председатель Правительства СССР Павлов В.С., министры финансов Советского Союза и России Зверев А.Г., Фадеев И.И., Лазарев И.Н., Пансков В.Г., Федоров Б.Г., председатели Госбанка Соколов Н.К., Гаретовский Н.В., Геращенко В.В. Выпускники академии, среди которых заместитель Председателя Правительства Российской Федерации, полномочный представитель Президента Российской Федерации в Северо-Кавказском федеральном округе Хлопонин А.Г., депутаты Госдумы Панина Е.В. и Максимова Н.С., заместитель министра финансов Силуанов А.Г., заместитель министра обороны по финансово-экономической работе

Чистова В.Е., известные банкиры и предприниматели Акимов А.И., Дмитриев В.А., Бородин А.Ф., Бокарев А.Р., Прохоров М.Д. и многие другие, которые добились больших успехов.

Являясь одним из патриархов отечественной высшей школы, Финакадемия постоянно находится в русле современных инновационных процессов в системе профессионального образования. В числе первых она перешла на уровневую систему высшего профессионального образования (бакалавр – магистр), получила статус финансового университета и намерена бороться за присвоение категории «национальный исследовательский университет».

Практическими шагами в данном направлении является конкретизация направлений научных школ, а также дальнейшее внедрение инноваций в образовательный процесс (прежде всего на уровне магистратуры).

Финакадемия традиционно являлась и является лидером учетно-аналитического научного направления. Но экономическая ситуация в мире и России потребовала выделения в рамках данного направления самостоятельной отрасли исследования – «Аудит и контроль», для чего была образована одноименная кафедра.

Кафедра «Аудит и контроль» является продолжателем научной школы учетно-аналитического исследования финансово-хозяйственной деятельности предприятий, созданной еще в 30–70-х годах XX века такими выдающимися учеными, как Н.Р. Вейцман и С.Б. Барнгольц. Значительный вклад в развитие этого направления в настоящее время вносят профессора М.В. Мельник, Р.П. Булыга.

Основными задачами кафедры являются подготовка специалистов в области бухгалтерского учета, анализа и аудита, способных работать в ведущих транснациональных и отечественных аудиторских и консалтинговых фирмах, на руководящих должностях в государственных структурах, коммерческих организациях и банках, проводить фундаментальные и прикладные исследования в области аудита и финансового контроля.

Кафедра является лидером российской науки по проблемам теоретического обоснования и применения концепции интеллектуального капитала в теории и практике бухгалтерского учета, анализа и аудита.

По итогам общероссийского конкурса «Лучшая экономическая кафедра 2010 г.», проводимого Вольным экономическим обществом России, Международной академией менеджмента при поддержке Комитета по образованию Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, кафедра «Аудит и контроль» признана победителем в номинации «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».

Особое место в работе кафедры уделяется инновационным формам учебной и учебно-исследовательской работы, среди которых одно из центральных мест занимает подготовка топ-менеджеров в рамках специализированных магистерских программ. В настоящее

время кафедрой разработаны две инновационные магистерские программы: «Аудит и финансовый консалтинг» и «Учет, анализ и аудит объектов интеллектуальной собственности».

Основная идея магистерской программы «Аудит и финансовый консалтинг» заключается в подготовке высококвалифицированных руководителей среднего и высшего звена для аудиторских, консалтинговых, аутсорсинговых фирм; служб внутреннего аудита (контроля) крупных коммерческих организаций; саморегулируемых организаций аудиторов, «министерств и ведомств, занимающихся контрольно-ревизионной работой и аудитом (в частности Министерства финансов РФ); а также специалистов, желающих заниматься научной или педагогической деятельностью в области аудита и консалтинга.

Новацией программы является широкое рассмотрение понятия «аудит», формирование компетенций, необходимых будущему руководителю не только при проведении аудиторской проверки и оказании сопутствующих аудиту услуг, но и при организации всех видов консалтинга (финансового, бухгалтерского, налогового, управленческого).

Основная идея магистерской программы «Учет, анализ и аудит объектов интеллектуальной собственности» состоит в подготовке высококвалифицированных руководителей и специалистов, ответственных за вовлечение в экономический оборот объектов интеллектуальной собственности, решение проблем адаптации российской правовой и налоговой системы, правил бухгалтерского учета, оценки и аудита в соответствии с мировыми подходами. Выпускники программы будут обладать компетенциями, необходимыми для работы в венчурных фондах, организациях кино-, шоу-, IT-бизнеса, рекламных и модельных агентствах, внебюджетных департаментах крупных предприятий, министерствах и ведомствах, занимающихся интеллектуальной собственностью, в частности в Российском авторском обществе, коллегии патентных поверенных, Федеральной службе по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам и др.

Широкий выбор факультативных дисциплин по каждой магистерской программе кафедры, а также программа производственной практики и научно-исследовательского семинара позволяют каждому студенту сформировать индивидуальный план обучения, наиболее полно отвечающий потребностям предполагаемого места работы. По результатам защиты диссертации присваивается степень «магистр».

Обучение по магистерским программам, организованное и проводимое лидерами высшего профессионального образования России, – залог Вашего будущего карьерного и научного роста.

Финансовая логистика

Кириллова А.А., ведущий научный сотрудник Института ИТКОР

Термин «логистика» уже давно вышел за рамки управления потоками ТМЦ. Сейчас он применяется к управлению и оптимизации любых потоков, будь то информация или финансы. Автором статьи рассмотрено новое направление логистики – логистическая оптимизация финансовых потоков организации.

Ключевые слова: финансовая логистика, финансовые потоки, логистика

Financial Logistics

A.A. Kirillova, Leading Researcher, Institute ITKOR

The term “logistics” has long ago gone beyond the control of commodities and materials flow. Now it applies to the management and optimization of any flow, either information or finances. The author of the article considers a new direction in logistics – logistic optimization of organization financial flows.

Key words: financial logistics, financial flows, logistics

Разразившийся в 2008–2009 гг. мировой финансовый кризис недостатка ликвидности и доверия привел к тому, что многие российские компании начали ощущать острую нехватку денежных средств. Организации за годы стабильного экономического развития привыкли прибегать к кредитным источникам, зачастую теряя тонкую грань, когда заемное финансирование играет в плюс. Свободный доступ как к более дешевым иностранным кредитам, так и к привычным банковским привел к тому, что, ощутив дефицит внешнего финансирования, организации столкнулись с проблемами платежеспособности, ликвидности и даже банкротством. Также кризис привел к пониманию того, что ранее используемые методы управления финансами, механизмы выстраивания отношений между поставщиками и потребителями, отношение к риску устарели.

Безусловным плюсом кризисных явлений становится поиск новых путей развития организации. Так и в этот раз стало понятно, что одной из причин дефицита является, как правило, низкая эффективность привлечения и использования денежных ресурсов, ограниченность применяемых при этом финансовых инструментов, технологий и механизмов. Выход из ситуации недостаточности финансовых ресурсов было решено искать в финансовой науке. Особое внимание было решено уделить логистике.

Сегодня привычным стало использование логистической терминологии в снабжении, производстве, складировании, распределении, в запасах, на транспорте. Появились и относительно новые отраслевые направления логистики – торговая, промышленная, банковская, строительная, таможенная, налоговая, международная, логистика города.

Сравнительно недавно термин «логистика» стал применяться и к классическим категориям финансового менеджмента. В концепции финансового менеджмента существует такая категория, как денежный поток. Управлению денежными потоками посвящена не одна научная работа. Однако понятия «финансовый поток» и «денежный поток» не тождественны. Они соотносятся как общее и частное. Понятие «финансовый поток» значительно шире, чем «денежный поток». Это представлено на рис. 1.



Рис. 1. Соотношение понятий «финансовый поток» и «денежный поток»

Финансовый поток – это направленное движение финансовых ресурсов, синхронизированное во времени. В свою очередь финансовые ресурсы – это находящиеся в распоряжении предприятия денежные средства, ценные бумаги, средства, имеющиеся на активе, кредитные средства и другие доходы и поступления. Денежные потоки – это совокупность поступлений и выплат денежных средств в процессе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности компании.

То есть, изучая финансовые потоки, анализируются не только поступление и выбытие денежных средств, но и других финансовых инструментов (векселей, аккредитивов), а значит, и проблема управления финансовым потоком значительно сложнее, чем управление денежным потоком. Поэтому на помощь традиционному финансовому менеджменту пришла логистика. Так и появилось новое понятие «логистический менеджмент финансового потока».

Суть заключается в том, что если ранее (а большинство компаний придерживается этой практики и сегодня) логистические и финансовые потоки рассматривались как отдельные части общего процесса управления предприятием, то сегодня эти потоки рассматривают как единое целое. Логистика всегда представляла интерес с точки зрения экономии и высвобождения резервов благодаря управлению закупкой, снабжением и транспортировкой грузов. Финансирование цикла рассматривалось в этом случае как отдельная составляющая. Сегодня благодаря современным программным продуктам, призванным сократить бумажный документооборот, и переходу на электронные информационные потоки появилась возможность синхронизировать все потоки компании и извлекать из этого значительные экономические выгоды.

Изменяя схему движения ресурсов в соответствии с финансовыми параметрами, можно не только гарантировать полное и своевременное обеспечение производства ресурсами из оптимальных источников по минимальной цене, но и повысить устойчивость работы предприятия, снизить подверженность его внешним воздействиям.

Таким образом, анализ и управление финансовыми потоками с точки зрения финансовой логистики включают в себя два основных направления:

- 1) анализ финансовых денежных потоков, т. е. анализ финансовых потоков, имеющих денежную форму;
- 2) анализ финансовых неденежных потоков, т. е. анализ финансовых потоков, не имеющих денежной формы.

Оба эти направления должны быть взаимосвязанными и взаимообусловленными. Помимо этих двух направлений, финансовая логистика связывает и синхронизирует между собой внутренние и внешние (входящие и исходящие) финансовые потоки. Ведь финансовый поток возникает при возмещении затрат и издержек, привлечении средств из источников финансирования, возмещении (в денежном эквиваленте) за реализованную продукцию и оказанные услуги и т.д. То есть, он обуславливает и сопровождает каждую хозяйственную операцию.

Все факторы, влияющие на формирование финансовых потоков, можно разделить на внешние и внутренние.

Для каждой финансово-хозяйственной операции следует провести исследование финансового окружения. В ходе исследования стоит определить ряд параметров: ценность и значимость финансов, доступность и ликвидность финансовых ресурсов, упорядоченность и подконтрольность движения финансовых средств,

число и конкурентоспособность источников и потребителей финансовых ресурсов.

К внешним факторам относятся: конъюнктура товарного и финансового рынков, система налогообложения организации, сложившаяся практика кредитования поставщиков и покупателей продукции (правила делового оборота), система осуществления расчетных операций хозяйствующих субъектов, доступность внешних источников финансирования (кредитов, займов, целевого финансирования) и т. п.

В свою очередь, внутренние логистические переменные существенным образом формируют отдельные составные части баланса, а именно:

- наличные средства в кассе и задолженность. Благодаря эффективному логистическому управлению достигаются более короткие циклы реализации заказов. Чем короче цикл, тем быстрее происходит поступление средств от реализации;
- запасы. Уровень запасов в виде сырья, готовых изделий является результатом стратегии организации в сфере логистического обслуживания и эффективности системы мониторинга и управления запасами;
- недвижимость, основные средства и оборудование. Оптимизация дистрибьюторской сети, достигнутая благодаря найденному соответствию размещения и параметров распределительных узлов структуре спроса, может привести к высвобождению капитала;
- текущие платежи. Их уровень можно повысить за счет ограничения объема и частоты заказов, что может быть результатом внедрения таких систем, как планирование материальных или дистрибьюторских потребностей.

Действительно, рациональное формирование финансовых потоков способствует ритмичности операционного цикла организации и обеспечивает рост объемов производства и реализации продукции. При этом любое нарушение платежной дисциплины отрицательно сказывается на формировании производственных запасов сырья и материалов, уровне производительности труда, реализации готовой продукции, положении предприятия на рынке и т.п. Даже у предприятий, успешно работающих на рынке и генерирующих достаточную сумму прибыли, неплатежеспособность может возникать как следствие несбалансированности различных видов финансовых потоков во времени.

С другой стороны, управление денежными потоками является важным фактором ускорения оборота капитала организации. Это происходит за счет сокращения продолжительности операционного цикла, более экономного использования собственных и уменьшения потребности в заемных источниках денежных средств. Следовательно, эффективность работы организации полностью зависит от системы управления денежными потоками. Данная система создается для обеспечения выполнения краткосрочных и стратегических планов организации, сохранения платежеспособности и финансовой устойчивости, более рационального

использования активов и источников финансирования, а также минимизации затрат на финансирование хозяйственной деятельности.

Другая ситуация, с которой может столкнуться организация, – это переизбыток денежных средств в отдельные моменты времени, образующийся в связи с тем, что величина положительного денежного потока превосходит потребности компании в денежных выплатах. В данном случае неизбежно возникает вопрос об их целесообразном использовании (инвестировании).

Необходимость инвестирования обусловлена тем, что при избытке денежных средств компания несет убытки, связанные либо с упущенной выгодой от неиспользования потенциально прибыльного размещения свободных средств, либо с их обесцениванием в результате инфляции.

Управленческое решение в отношении инвестирования временно свободных средств должно отвечать обычным требованиям к инвестициям как таковым (вложения должны быть ликвидными, безопасными и прибыльными). Исходя из этого критериями при принятии соответствующего решения являются:

- степень ликвидности предполагаемых инвестиций;
- степень риска (для данного объекта вложений);
- альтернативная стоимость вложения средств в другие объекты/инструменты.

При этом анализ возможных решений о вложении временно свободных средств и выбор наилучшего из них следует проводить в соответствии со стандартной процедурой анализа и оценки инвестиционных проектов.

Поэтому перед финансовой логистикой стоят следующие задачи:

- изучение финансового рынка;
- выбор источников финансирования с использованием маркетинговых приемов;
- определение потребности в финансовых ресурсах;
- отслеживание процентных ставок по банковским и межбанковским кредитам;
- исследование конъюнктуры рынка ценных бумаг;
- создание эффективных информационных систем по управлению финансовыми потоками, обеспечивающих выбор оптимального управленческого решения из предложенных альтернатив;
- осуществление планирования финансовых потоков;
- анализ формирования финансовых потоков;
- построение финансовых моделей использования источников финансирования и алгоритма движения потоков денежных средств из источников финансирования;
- установление последовательности и звенности движения средств внутри организации;
- осуществление контроля за реализацией принятых управленческих решений.

К принципам финансовой логистики относятся:

- принцип системности, который предполагает формирование интегрированной системы управления финансовыми потоками;

- принцип положительной синергичности;
- принцип обратной связи, в соответствии с которым цели и задачи финансовой логистики определяются требованиями рынка;
- принцип оптимальности. Он заключается в выборе наиболее эффективного управленческого решения из предложенных альтернатив;
- принцип динамичности;
- принцип необходимости разработки количественных и качественных характеристик финансовых потоков организации;
- принцип гибкости, заключается в возможности внесения изменений в графики финансирования, корректировке условий заказа со стороны потребителей или партнеров;
- принцип интеграции процессов финансирования, снабжения, производства и сбыта в едином органе реализации проекта;
- принцип моделирования движения финансовых потоков с максимальной эффективностью;
- принцип соответствия объемов финансирования объемам необходимых затрат;
- использование программ обеспечения и компьютерных сетей для управления финансами;
- принцип надежности источников финансирования и обеспечения проекта финансовыми ресурсами;
- принцип экономичности;
- принцип доходности при размещении свободных финансовых ресурсов.

Для каждой хозяйственной операции может быть предусмотрено несколько вариантов организации финансовых потоков, различных по стоимости и риску. В качестве инвесторов и кредиторов привлекаются финансовые институты, сторонние предприятия, потребители, государство, иностранные лица, каждый из которых предлагает ресурсы на разных условиях. Рассчитав момент возникновения дефицита в финансах, возможно привлечь ресурсы в нужном объеме и в требуемый срок и вернуть их при получении достаточного дохода.

Поэтому трудно переоценить важность логистического управления финансовыми потоками организации.

Четкое представление структуры и состава финансовых потоков помогает оценивать и планировать затраты. Для этого для каждой конкретной операции с достаточной степенью детализации разрабатывается схема движения финансовых ресурсов. Причем чем более разветвленные схемы движения, например, материальных потоков, тем более сложными будут соответствующие им цепочки движения финансовых потоков и тем более трудоемким является процесс управления.

Для финансовой операции также можно рассчитать рентабельность и доходность, определить, насколько эффективны воздействия на потоки, рассчитать ряд других параметров, существенных для управления. Например, при организации закупок можно рассчитать временной разрыв между получением предложения от поставщика и осуществлением предоплаты.

На рис. 2 представлена укрупненная схема стадий управления.



Рис. 2. Стадии управления при логистическом управлении финансовыми потоками

На стадии планирования необходимо выбрать из нескольких альтернативных схем оптимальные. Поскольку каждой схеме соответствуют определенные финансовые потоки, можно сравнивать варианты по параметрам потоков и показателям финансовых операций. По каждому варианту рассчитывают необходимые объемы и сроки привлечения ресурсов, стоимость и возможное время использования источников финансирования. При выборе оптимальных вариантов движения потоков учитывают рациональность распределения финансовых ресурсов, сравнивают стоимость, организационные и административные расходы, операционные издержки. С учетом ограничений внешней среды (законодательной базы, корпоративных интересов) находят «проблемные» места в движении финансовых и материальных потоков, требующие особого контроля.

При подготовке проведения операций готовят плановую документацию, важной частью которой является финансовый план. В нем отражаются потребности в финансовых ресурсах, возможные источники финансирования, обосновывается эффективность вложений. Финансовый план также должен включать характеристику финансового окружения, оценку рисков и вероятность изменения параметров потоков.

На стадии контроля над финансовыми потоками и окружением производятся: анализ конъюнктуры финансовых рынков (процентные ставки по кредитам и депозитам, рынку корпоративных и государственных ценных бумаг), оценка стоимости и риска источников финансирования, выявляются возможные проблемы с привлечением ресурсов. Изменение стоимости ресурсов может привести к возникновению потребности в привлечении дополнительных источников финансирования или, наоборот, снижении их числа. Например, при снижении ликвидности может быть принято решение о переходе на самофинансирование и применение внутренних резервов. Основная цель управления потоками – снижение риска недостатка финансирования и срыва технологических планов.

Поэтому эффективное управление финансовыми потоками повышает степень финансовой и производственной гибкости компании, что приводит к:

- улучшению оперативного управления, особенно с точки зрения сбалансированности поступлений и расходования денежных средств;
- увеличению объемов продаж и оптимизации затрат;
- повышению эффективности управления долговыми обязательствами (и долгом организации в целом) и стоимостью их обслуживания;
- созданию надежной базы для оценки эффективности работы каждого из подразделений компании, ее финансового состояния в целом;
- повышению ликвидности компании.

Исходя из всего вышесказанного можно дать определение финансовой логистике. Финансовая логистика – это наука о планировании, управлении и контроле за движением финансовых ресурсов, направленная на их оптимизацию и синхронизацию во времени и в пространстве.

Таким образом, финансовая логистика представляет собой организацию оптимальных финансовых потоков на предприятии. При этом оптимальным считается такой поток, в организацию которого вложены минимальные затраты, а его финансирование происходит из наиболее выгодного источника, выбранного из всех возможных для предприятия на текущий момент времени.

Основная задача финансовой логистики состоит в определении необходимого для организации в данный момент размера финансовых ресурсов, источников их поступления и рационального расходования.

Финансовая логистика количественно определяет входящие и исходящие финансовые потоки, сюда можно также отнести управление дебиторской и кредиторской задолженностью, а также планирование финансовых потоков на будущее на основе анализа финансовых потоков в предшествующие периоды.

Логистика финансовых потоков является достаточно новым практическим инструментом при принятии финансовых решений. Однако потенциал развития применения ее в России достаточно велик.

Литература

1. Леготина Ю.В., Бутрин А.Г. Проблемы финансовой логистики. // Логистика: современные тенденции развития, 2008.
2. Маевский В. Логистика и финансы // Финансовый директор. 2005. № 6
3. Молчанова Л.Н., Хайкин М.М. Затраты предприятия как категория финансовой логистики. // Логистика: современные тенденции развития, 2008.
4. Покараева Н.Г. Финансовая логистика: вчера, сегодня, завтра // КТР, июль 2009.
5. Тимошенко О.А. Базовые принципы логистики финансов // Логистика: современные тенденции развития, 2008.
6. Якутин Ю.В. Проблемы создания и менеджмента крупных интегрированных структур (опыт и коллизии новейшей истории) // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2008. № 2.

Банкротство предприятия: меры по его предупреждению и преодолению

Мельцас Е.О., младший научный сотрудник Института ИТКОР

Последствия финансового кризиса, такие как снижение производства, разбалансированность финансового рынка, невозможность прогноза внешней среды, привели к увеличению числа банкротств организаций. Автором статьи предложены меры по его предупреждению и преодолению.

Ключевые слова: банкротство, финансовый кризис, платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость

Company's Bankruptcy: Prevention Measures

E.O. Meltsas, junior researcher, Institute ITKOR

The consequences of financial crisis, such as reduced production, unbalanced financial market, impossibility of environment forecast resulted in bankruptcies of organizations. The author offers some prevention measures.

Key words: Bankruptcy, financial crises, creditworthiness, liquidity, financial soundness

Высокий уровень банкротств организаций за предшествующий год сигнализирует о важности и актуальности данной проблемы в период кризиса. К организациям, обанкротившимся в минувшем году, относились в основном те структуры, которые оказались наиболее подверженными финансовому кризису, такие как банки, строительные организации и другие фирмы, занимающиеся недвижимостью.

Цель банкротства как процедуры может состоять не только в удовлетворении требования кредитора, но и в восстановлении платежеспособности должника.

Предприятие может быть задействовано в процедуре банкротства в двух случаях: в качестве неплатежеспособного должника или его кредитора. Обе ситуации являются нежелательными для организации.

В России процедура банкротства регулируется Федеральным законом о несостоятельности (банкротстве) № 127-ФЗ от 26.10.2002.

Под банкротством предприятия понимается неспособность должника удовлетворить требования кредиторов полностью. Для признания организации банкротом сумма его долга должна быть не менее 100 тыс.

руб., период просрочки должен превышать 3 месяца, также необходимо наличие вступившего в силу судебного решения в пользу кредитора, невозможность взыскания долга в течение 30 дней, подтвержденная постановлением судебного пристава.

Банкротство наступает постепенно, однако предвидеть его наступление можно. Для этого необходимо проводить непрерывную деятельность по его предупреждению, которая должна определять и предотвращать скрытые отрицательные направления в работе предприятия. Так, например, низкие показатели платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости одновременно служат индикатором вероятности банкротства. Однако отсутствие единых нормативных ограничений по данным показателям вызывает трудности в прогнозировании.

Единовременное отсутствие денежных средств на расчетных и других счетах, а также в кассе предприятия не может представлять угрозу предприятию, так как, возможно, наблюдается «кассовый разрыв», когда денежные средства еще не успели поступить в кассу или на расчетный счет предприятия. Признаком

несостоятельности компании выступает регулярное отсутствие наличных денежных средств.

Для определения возможного банкротства предприятия в международной практике применяется множество моделей и методов, например Э. Альтмана, У. Бивера, Р. Лиса, Р. Таффлера, Д. Фулмера, Г. Спрингейта, Ж. Конана и М. Гольдера, а также других ученых, занимающихся исследованиями в данной области. В организации прогноз вероятности наступления банкротства должен проводиться регулярно, так как эти модели должны содействовать предотвращению кризисной ситуации.

Наиболее распространенными моделями, которые используются для оценки банкротства, являются факторные модели Эдварда Альтмана.

Модели, состоящие из небольшого количества показателей, имеют низкую точность расчетов. Так, например, двухфакторная модель Альтмана, рассчитываемая на основе всего двух коэффициентов – покрытия и финансовой зависимости, является наиболее простой и используется тогда, когда объем информации об организации ограничен, например при проведении анализа контрагентами или инвесторами предприятия. Однако недостатком такой модели, содержащей небольшое количество показателей, является то, что она не определяет влияние многих важнейших коэффициентов, определяющих деятельность организации, таких как показатели деловой активности и рентабельности. А для расчета более совершенных моделей может не оказаться доступной информации.

М.Л. Дорофеев слабой стороной данной модели считает то, что «выводы, полученные в результате использования метода Альтмана, могут быть некорректными при условии, если не учтена специфика анализируемого предприятия¹».

Недостатком прогнозирования с помощью перечисленных выше моделей является сложность заключения однозначного вывода, так как расчет, выполненный по одной модели, может подтверждать неплатежеспособность организации, в то время как прогноз по другой модели будет свидетельствовать о противоположном. При этом даже для одной модели пороговые значения, когда организация признается банкротом, у разных стран различны.

В связи с тем, что прогноз, проведенный на российских предприятиях посредством перечисленных выше моделей, не может быть точным в силу различия в законодательной и информационной базе в России и за рубежом, то на основе западных моделей многими российскими учеными: М.А. Федотовой, О.П. Зайцевой, Е.С. Стояновой, А.В. Грачевым, Т.Б. Бердниковой, В.В. Ковалевой, П.А. Фоминой, Г.В. Савицкой, Р.С. Сейфуллиным и Г.Г. Кадыковым – были разработаны модели для оценки банкротства российских предприятий.

В связи с большим количеством методов, применяемых для оценки непрерывности хозяйственной деятельности, перед предприятием встает проблема

выбора наиболее эффективной модели. Модель для определения риска банкротства должна быть выбрана предприятием с учетом индивидуальных особенностей и специфики его деятельности.

Показатели, содержащиеся в данных моделях, должны обновляться каждый год в связи с изменением макроэкономических условий в стране, таких как инфляция. Решать эту проблему должны специальные службы.

Так, например, в США, Канаде, Великобритании, Швеции и других развитых странах существует специальный государственный орган, который занимается совершенствованием нормативной базы по процессам банкротства предприятий, а также своевременно отражающий перемены в экономической и финансовой жизни страны.

Применяемые для оценки банкротства модели обязательно должны разрабатываться отдельно для каждой отрасли, так как предприятия, занимающиеся разными видами деятельности, имеют свои специфические особенности, например наличие значительных сезонных запасов, что непосредственно влияет на структуру капитала организации. При этом данные модели должны не только выявлять текущее финансовое состояние предприятия, но и позволять проводить прогноз возможного банкротства организации на ряд лет вперед.

Провести диагностику банкротства можно также путем сравнения данных исследуемой организации с данными предприятий, являющихся банкротами.

Предприятие-кредитор прибегает к процедуре банкротства при невозможности вернуть свою дебиторскую задолженность, то есть когда банкротство остается единственным возможным средством вернуть долг. Банкротство бывает выгодно должнику, так как позволяет погасить кредиторскую задолженность со значительным дисконтом. Итогом процедуры банкротства предприятия может быть как его ликвидация, смена руководства, так и улучшение его финансового положения. Причиной банкротства может послужить стремление кредитора устранить конкурента в лице общества-должника. Однако согласно статье 196 Уголовного кодекса Российской Федерации на руководителя, учредителя юридического лица или индивидуального предпринимателя налагается ответственность за преднамеренное банкротство.

Способы решения данной проблемы зависят от причин, вызвавших банкротство предприятия. Причины банкротства предприятия могут быть как внешними, например экономические кризисы, нестабильность политической ситуации в стране, резкое снижение уровня доходов и накоплений населения и соответственно уменьшение покупательной способности, так и внутренними, когда банкротство связано с неэффективным управлением на предприятии, дефицитом оборотного капитала или привлечением займов в оборот на невыгодных условиях. Однако чаще всего к банкротству приводит совокупность нескольких факторов.

К кризисной ситуации может также привести банкротство крупного дебитора. Снизить риск потерь, которые

¹ Дорофеев М.Л. Сравнительный анализ стратегических моделей финансового менеджмента // Финансовый менеджмент. 2008. №2.

связаны с возможной неуплатой должником денежных средств, можно путем проведения своевременной проверки платежеспособности должника, которая позволит понять, как будет развиваться предприятие-должник в будущем и какова вероятность того, что оно не сможет расплатиться по своим обязательствам. Поэтому зачастую прибегают к помощи специалистов, которые в состоянии оценить налоговые, финансовые и иные риски организации. При этом оценка может производиться как всего финансового состояния должника, так и в отношении его наиболее существенных активов, которые могут служить обеспечением. Требование кредитора к должнику по предоставлению последней банковской гарантии либо поручительства также позволит свести к минимуму данный риск.

Когда внешние факторы приводят организацию к кризисной ситуации, необходимо осуществить реинжиниринг бизнес-процесса. Данный метод совершенствования работы организации заключается в коренной перестройке всей деятельности организации, в процессе которой должны быть пересмотрены инвестиционная, ценовая, производственная политика. Он может распространяться не только на деятельность всей компании, но и на отдельные операции.

Реинжиниринг устраняет лишнюю работу на предприятии и позволяет сосредоточиться на наиболее главных направлениях ее деятельности, а также позволяет оптимизировать необходимое количество ресурсов, например с помощью уменьшения времени транспортировки.

Реинжиниринг бизнес-процесса начинается с оценки ситуации, сложившейся в данный момент на предприятии. Затем необходимо определить не только узкие места деятельности предприятия, но также выявить сильные стороны и улучшить организацию его бизнес-процессов. На основе этих мероприятий разрабатывается новая система управления организацией и проводится контроль за ее выполнением.

Наиболее сильно банкротству подвержен малый бизнес. Чаще всего это связано с тем, что малое предприятие, обладая незначительными ресурсами, не имеет возможности реализовать имущество в случае необходимости.

Таким образом, привести организацию к банкротству могут многочисленные причины, на которые оказать существенное влияние невозможно. Однако заранее предвидеть, что организация окажется в кризисном финансовом состоянии, можно. Для этого применяются различные зарубежные и российские модели для оценки банкротства предприятия. Но все они имеют как достоинства, так и недостатки. Поэтому только применение не одной модели, а их совокупности позволит руководству компании прийти к правильному и наиболее адекватному решению.

Банкротство является рыночным механизмом, который позволяет развиваться экономике за счет выявления и устранения на рынке неэффективных предприятий.

Литература

1. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. 4-е изд., испр. и доп. / под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. М.: Омега-Л, 2008.
2. Ануфриева Ю. Экономико-правовые проблемы несостоятельности (банкротства) юридических лиц // Право и экономика. 2006. № 10.
3. Данилова Ю. Банкротство компаний: проблемы прогнозирования // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 9.
4. Жарылгасова Б.Т., Суглобов А.Е. Анализ финансовой отчетности: учебник. М.: КНОРУС, 2006.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие. 7-е изд., испр. М.: Новое знание, 2002. (Экономическое образование).

НОВЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОРТАЛ

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**

Антикризисные механизмы управления предприятием

Винслав Ю.Б., д.э.н., проф., главный редактор журнала «Менеджмент и бизнес-администрирование»
Вишневская О.В., кандидат экономических наук, доцент Донского государственного технического университета (г. Ростов-на-Дону)

Сохраняющийся высокий уровень банкротств российских предприятий свидетельствует о необходимости развития теоретической и практической работы в области антикризисного управления. При реализации антикризисной стратегии наиболее важной задачей является системное представление об антикризисных механизмах. Авторами статьи сделана попытка предложить свое видение структуры механизмов антикризисного управления предприятием.

Ключевые слова: антикризисное управление, банкротство

Company's Anti-crisis Management Mechanisms

Y.B. Vinslav, The Doctor of economics, professor, Editor in Chief, "Management and Business Administration"
O.V. Vishnevsky, PhD (economics), Associate Professor Don State Technical University (Rostov-na-Donu)

Continued high levels of bankruptcies of Russian companies demonstrates the need for the development of theoretical and practical work in the field of crisis management. The most important task to implement anti-crisis management strategies is a systemic idea of the crisis management mechanisms. The authors try to offer their view of company's anti-crisis management mechanisms.

Key words: anticrisis management, bankruptcy

1. Система антикризисных механизмов предприятия

Общее представление о содержании процесса антикризисного управления предприятием дается в работе И.А. Бланка¹, в которой указываются его следующие основные этапы:

- осуществление постоянного мониторинга финансового состояния предприятия с целью раннего обнаружения симптомов финансового кризиса;
- разработка системы профилактических мероприятий по предотвращению финансового кризиса при диагностировании предкризисного финансового состояния предприятия;
- идентификация параметров финансового кризиса при диагностировании его наступления;
- исследование факторов, обусловивших возникновение кризиса;
- оценка потенциальных возможностей предприятия по преодолению кризиса;

- выбор направлений работы (способов, механизмов) стабилизации предприятия, адекватных масштабам его кризисного состояния;
- разработка и реализация комплексной программы вывода предприятия из финансового кризиса;
- контроль реализации программы вывода предприятия из финансового кризиса;
- разработка и реализация мероприятий по устранению предприятием негативных последствий кризиса.

Опираясь на эти представления о содержании процесса антикризисного управления, можно заключить, что ключевое звено выбора антикризисных механизмов – идентификация финансового состояния предприятия. Поэтому первым шагом антикризисного управления является обнаружение ранних признаков наступающего кризиса и идентификация финансовых состояний предприятия: нормальное, предкризисное, кризисное и несостоятельное (судебные процедуры банкротства). Эту работу выполняют превентивные механизмы идентификации финансовых состояний и прогнозирования вероятности банкротства предприятия, входящие в систему

¹ Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. Киев.: Ника-Центр, Эльга, 2003. С. 227–234.

антикризисных механизмов предприятия, в которой следует различать такие элементы:

- 1) превентивные механизмы идентификации финансовых состояний и прогнозирования вероятности банкротств (используются на всех стадиях развития финансовой ситуации, от нормативной до кризисной; носят обязательный характер для выбора механизмов антикризисного управления в соответствии с выявленным финансовым состоянием предприятия);
- 2) превентивные механизмы нейтрализации начинающегося кризиса (применимы как в условиях нормативного финансового состояния, так и на предкризисной стадии);
- 3) механизмы противодействия развивающемуся кризису (в том числе организационные, корректирующие стратегии развития, финансовой стабилизации);
- 4) механизмы санации кризисного предприятия (программа санации, реструктуризация задолженности, реорганизация предприятия, санация кадрового потенциала).

Нормальное финансовое состояние предприятия идентифицируется как состояние, при котором не нарушаются основные экономические закономерности развития производства, а экономические показатели не выходят за пределы установленных целевых (нормативных, плановых) значений². Развитие предприятия соответствует стратегиям роста или стабильности. Планирование, организация и мотивация осуществляются по традиционным схемам управления с принятием превентивных мер, направленных на устранение выявленных единичных отклонений. Цель принятия превентивных мер – придание функционированию предприятия антикризисного характера для предотвращения его возможного перехода в предкризисное финансовое состояние.

Эту работу при идентификации нормального финансового состояния предприятия выполняют превентивные механизмы нейтрализации начинающегося кризиса, в числе которых И.А. Бланк называет: «сокращение объема финансовых операций на наиболее рискованных направлениях финансовой деятельности предприятия; повышение уровней внутреннего и внешнего страхования финансовых рисков, связанных с факторами, генерирующими угрозу финансового кризиса; реализация части излишних или неиспользуемых активов предприятия с целью увеличения резервов финансовых ресурсов; конверсия в денежную форму дебиторской задолженности и эквивалентов денежных средств»³.

Таким образом, превентивное антикризисное управление предприятием понимается как способность обнаружить ранние признаки развития кризиса, осуществить диагностирование причин кризиса, идентификацию финансового состояния предприятия и реализовать соответствующие мероприятия, способные нейтрализовать начинающийся кризис в нормальном финансовом состоянии.

Предкризисное финансовое состояние, соответствующее начинающемуся латентному (скрытому) кризису, характеризуется проявлением проблем в разных областях деятельности предприятия и ухудшением отдельных

экономических показателей. При идентификации предкризисного финансового состояния планирование, организация и мотивация персонала направляются на реализацию мер противодействия негативным процессам. В их основе лежат организационные меры, корректировка стратегий развития и меры финансовой стабилизации. Предприятие в предкризисном финансовом состоянии находится как бы в граничной области между стратегиями роста или стабильности и стратегией сокращения. В зависимости от действий своего менеджмента предприятие может вернуться в нормальное финансовое состояние, либо перейти в кризисное финансовое состояние, либо остаться в предкризисном состоянии. Цель антикризисного управления предприятием в данной ситуации – вернуться в нормальное финансовое состояние (максимум) или остаться в предкризисном финансовом состоянии (минимум).

Кризисное финансовое состояние предприятия характеризуется серьезным нарушением финансовой устойчивости, препятствующим нормальному осуществлению хозяйственной деятельности, кроме того, имеет место продолжительная неплатежеспособность предприятия, вызванная низкой ликвидностью его активов. Такое состояние предприятия может соответствовать его развитию по стратегии сокращения (свертывания бизнеса). При этом текущие значения экономических показателей ухудшаются относительно своих пороговых (базовых, целевых) значений. При идентификации кризисного финансового состояния в планировании, организации и мотивации используют меры санации, в числе которых реструктуризация задолженности, кадрового и инвестиционного потенциала, реорганизация предприятия и другие меры. Цель антикризисного управления предприятием в кризисном финансовом состоянии – вернуться в предкризисное финансовое состояние (максимум) или остаться в кризисном финансовом состоянии, не допуская банкротства предприятия (минимум).

Дальнейшее развитие кризиса предприятия при наличии юридических оснований переводит предприятие в разряд несостоятельных с проведением судебных процедур банкротства, в числе которых: выявление фактической состоятельности (фиктивного банкротства) предприятия; наблюдение; финансовое оздоровление (меры санации); внешнее управление и мировое соглашение. Целью антикризисного управления предприятием при выполнении этих процедур является восстановление платежеспособности предприятия-должника. При отрицательном результате этих процедур предприятие юридически признается банкротом с открытием конкурсного производства и ликвидацией.

Охарактеризованная структура механизмов, используемых в антикризисном управлении предприятием, дает возможность в сжатом виде представить основное содержание, последовательность и взаимосвязь важнейших элементов антикризисного управления. Технология антикризисного управления предприятием (укрупненно) содержит две группы специфических этапов. В первую группу входят мониторинг, диагностика и идентификация финансового состояния предприятия по выбранным экономическим показателям – индикаторам безопасности, которые реализуются превентивными механизмами идентификации финансовых состояний и прогнозирования вероятности

² Жданов С.А. Основы теории экономического управления предприятием: учебник. М.: Финпресс, 2000. С. 41.

³ Бланк И.А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. Киев: Ника-Центр, Эльга, 2003. С. 230.

банкротства предприятия. Вторая группа включает планирование, организацию и мотивацию антикризисных мер, специфических для идентифицируемых финансовых состояний и включающих превентивные механизмы нейтрализации начинающегося кризиса в нормальном финансовом состоянии, механизмы противодействия

ухудшению показателей финансового состояния кризисного предприятия. Все антикризисные действия в конечном итоге тоже имеют финансовую основу и приводят к изменениям финансового состояния предприятия.

Принципиальные отличия механизмов антикризисного управления предприятием от финансового менеджмента



Рис. 1. Взаимодействие механизмов финансового менеджмента и антикризисных механизмов предприятия

развивающемуся кризису в предкризисном финансовом состоянии, механизмы санации – в кризисном финансовом состоянии и судебные процедуры банкротства при несостоятельном финансовом состоянии предприятия.

В процессе антикризисного управления наряду с применением специфических антикризисных механизмов широко используются механизмы финансового менеджмента (рис. 1). Финансовый менеджмент предприятия ограничен областью финансовой деятельности предприятия и рассматривается как система организации, регулирования и планирования финансовых отношений, способов формирования и использования финансовых ресурсов⁴. В то время как сфера действий антикризисных механизмов является более широкой, так как она распространяется не только на финансовую область, но и на другие области деятельности: социальные, организационные, психологические и технологические⁵.

Однако все эти области деятельности предприятия при всем их различии имеют экономическую (финансовую) основу. Поэтому появление проблем в различных областях деятельности предприятия в конечном итоге вызывает проблемы в финансово-экономической области и сопровождается

заключаются в смене критериев принятия решений. В рамках нормального финансового состояния предприятия основные критерии или цели эффективности предприятия сводятся к обеспечению долгосрочного успешного развития бизнеса и максимизации прибыли. При переходе предприятия в кризисное состояние долгосрочный аспект теряет свою актуальность («нет будущего»), а в краткосрочном аспекте критерием или целью становится максимизация доходов или экономия денежных средств. При этом максимизация денежных средств осуществляется мерами, не приемлемыми с позиций финансового менеджмента. Антикризисное управление допускает любые потери (текущие и будущие), ценой которых можно добиться восстановления платежеспособности предприятия сегодня. Наступление кризиса означает превышение расходов денежных средств над их поступлением в условиях отсутствия резервов покрытия и появления так называемой «кризисной ямы». Заполнение этой «кризисной ямы» может быть осуществлено срочным увеличением поступлений денежных средств (максимизацией) и срочным уменьшением текущей потребности в оборотных средствах (экономией)⁶.

4 Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2005. С. 61.

5 Антикризисное управление: учебник. 2-е изд., доп. и перераб. / под ред. проф. Э.М. Короткова. М.: ИНФРА-М, 2005. С. 17–18.

6 Айвазян З., Кириченко В. Антикризисное управление: принятие решений на краю пропасти // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 4. С. 96.

Взаимодействие механизмов антикризисного управления и финансового менеджмента проявляется следующим образом:

- 1) нормальное финансовое состояние предприятия поддерживается механизмами финансового менеджмента, направленными на реализацию выбранной базовой стратегии развития основной деятельности. Одновременно осуществляются мониторинг, обнаружение ранних признаков кризиса, диагностика и идентификация финансового состояния предприятия, являющиеся частью превентивных механизмов антикризисного управления;
- 2) в предкризисном финансовом состоянии предприятия механизмы финансового менеджмента дополняются антикризисными механизмами противодействия развивающемуся кризису. Эти меры направляются на недопущение дальнейшего развития кризиса, устранение допущенных структурных диспропорций, выход предприятия из предкризисного финансового состояния и переход его в нормальное финансовое состояние. В предкризисном финансовом состоянии не реализуются в полной мере базовые функциональные стратегии развития производства и сбыта;
- 3) в кризисном финансовом состоянии предприятия механизмы финансового менеджмента сочетаются с антикризисными мерами санации, призванными подавить причины кризиса, не допустить банкротства предприятия и вернуть его в предкризисное финансовое состояние. Принципиальное отличие механизмов антикризисного управления от традиционного управления проявляются в срочности их осуществления, в отсутствии резервных ресурсов и в необходимости идти на любые потери, недопустимые в традиционном управлении, ради максимизации денежных средств (увеличения денежных средств и уменьшения потребности в оборотных средствах).

2. Встраивание антикризисных механизмов в цикл управления предприятием

Как известно, процесс управления⁷ состоит из четырех взаимосвязанных общих функций: планирования, организации, мотивации и контроля (анализа), необходимых для формулирования и достижения целей предприятия. Эти функции управления объединены связующими процессами коммуникации и принятия решений и образуют цикл управления предприятием.

В общую последовательность традиционных этапов (стадий) управленческого цикла вполне логично вписываются механизмы антикризисного управления. Так, на стадии контроля и анализа должен присутствовать специфический мониторинг с использованием индикаторов финансовой безопасности; на стадии стратегического и текущего планирования – механизм резервирования финансовых средств с учетом возможных неблагоприятных колебаний экономической конъюнктуры, оперативной корректировки корпоративных бюджетов, разработки плановых мер антикризисного характера; на стадии

организации – постановка задач антикризисного характера перед менеджментом, использование оперативных мер по снижению издержек и т. п.

В основу встраивания, согласования механизмов общего и антикризисного менеджмента целесообразно положить процессы мониторинга индикаторов безопасности, в соответствии с которыми проводится диагностика и идентификация финансового состояния предприятия (нормальное, предкризисное, кризисное). Каждый показатель-индикатор имеет фиксированные количественные значения, фактическое достижение которых бизнесом означает «сигнал тревоги» и требует (даже при появлении самых ранних симптомов) принятия мер предупредительного характера. В целом модель антикризисного превентивного механизма идентификации финансовых состояний предприятия по направленности динамики индикаторов безопасности включает в себя следующие механизмы:

- выбор системы показателей-индикаторов безопасности;
- выбор пороговых значений индикаторов безопасности для классификации финансовых состояний предприятия;
- определение периодичности контроля системы показателей-индикаторов безопасности в соответствии с принятой длительностью циклов управления предприятием;
- осуществление мониторинга системы показателей-индикаторов безопасности;
- диагностика финансового кризиса и идентификация финансового состояния предприятия;
- выбор группы механизмов антикризисного управления по результатам идентифицирования финансового состояния предприятия.

Большинство этих превентивных механизмов разрабатывается индивидуально для конкретных условий предприятия или выбирается из опубликованных в экономической литературе многовариантных авторских подходов.

Выбор системы индикаторов может основываться на результатах исследования зависимостей и корреляционных связей между рядом финансовых коэффициентов и структурных соотношений, между отдельными статьями актива и пассива бухгалтерского баланса. Такой подход используется для установления взаимосвязи основных финансовых показателей, когда вместо соотношения абсолютных значений отдельных статей баланса применяются соотношения удельных показателей структуры имущества и удельных показателей структуры его источников. Появляется возможность определить области существования отдельных показателей в координатах удельных весов статей актива и пассива к итогу баланса. В целом для проведения расчетов и отбора наиболее «критичных» показателей для оценки финансовой безопасности автором была использована случайная выборка из 86 различных годовых бухгалтерских балансов 37 предприятий, которые опубликованы в периодической печати и в Интернете.

В результате проведенных обоснований и расчетов сформирована система показателей-индикаторов безопасности, характеристика которой представлена в табл. 1.

⁷ Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер с англ. М.: Дело, 2000. С. 72.

Таблица 1 Рекомендуемая система показателей-индикаторов финансовой безопасности предприятия

Индикатор безопасности	Характеристика индикатора безопасности, формула для расчета	Пороговое (критическое) значение индикатора безопасности
1	2	3
Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	Охватывает все имеющиеся оборотные активы и дает общую оценку ликвидности предприятия. Чуткий показатель, реагирующий на изменения соотношений между оборотными (ОА) и внеоборотными (ВНА) активами; полученной чистой прибыли (Пр) и собственного капитала (СК); состояния запасов и затрат (ЗИЗ); на практику использования долгосрочных обязательств (ДО)	$Ктл > 1 \div 2$ Пороговое значение может значительно варьироваться по отраслям и видам деятельности
	$Ктл = \frac{ОА}{КО} = \frac{Б - ВНА}{Б - (СК + ДО)}, \text{ где}$ КО – краткосрочные обязательства; Б – валюта баланса Рост Ктл в динамике рассматривается как благоприятная тенденция.	
Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов (Дсос)	Определяет абсолютную достаточность финансирования запасов и затрат ЗИЗ собственными оборотными средствами (СК – ВНА), т.е. независимость от внешних кредиторов $Дсос = \frac{СК - ВНА}{ЗИЗ}$	$Дсос > 1$ Это объективное критериальное значение, однако оно не ориентирует предприятие на рациональное использование внешних источников средств
Рентабельность капитала (ROA)	Характеризует эффективность использования капитала. Считается наилучшим показателем, отражающим доходность всех активов предприятия независимо от источника их формирования $ROA = Дсос = \frac{СК - ВНА}{ЗИЗ}$	$ROA > 0$
Коэффициент оборачиваемости капитала (Коб)	Характеризует интенсивность использования капитала, т.е. способность предприятия приносить доход путем совершения оборота: «деньги – товар – деньги» $Коб = \frac{В}{Б \text{ оборот} / \text{год}}, \text{ где}$ В – выручка от продаж	Величина Коб на конец отчетного периода должна, как правило, превышать уровень базисного периода

Таблица 2 Модель идентификации финансовых состояний предприятия

Индикаторы безопасности и их пороговые значения	Финансовые состояния предприятия		
	Нормальное	Предкризисное	Кризисное
1. Коэффициент текущей ликвидности: $Ктл \geq (1 \div 2)$ 2. Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов: $Дсос \geq 1$ 3. Рентабельность капитала: $ROA > 0$	Текущие значения всех индикаторов безопасности находятся выше своих пороговых значений и имеют положительную или стабильную направленность (динамику) за отчетный и предыдущий аналогичный период	Текущие значения части или всех индикаторов безопасности находятся выше своих пороговых значений. Все или часть индикаторов безопасности имеют отрицательную направленность (динамику) за отчетный и предшествующий период	Текущие значения всех индикаторов безопасности находятся ниже своих пороговых значений и имеют отрицательную направленность (динамику) за отчетный и предыдущий аналогичный период
4. Коэффициент оборачиваемости капитала: $Коб_1 \geq Коб_0$ $Коб_1$ – на конец отчетного периода; $Коб_0$ – на начало отчетного периода	$(Ктл_1 \geq Ктл_0) \geq 1 \div 2$ $(Дсос_1 \geq Дсос_0) \geq 1,0$ $(ROA_1 \geq ROA_0) > 0$ $(Коб_1 \geq Коб_0)$		$(Ктл_1 < Ктл_0) < 1 \div 2$ $(Дсос_1 < Дсос_0) < 1,0$ $(ROA_1 < ROA_0) \leq 0$ $(Коб_1 < Коб_0)$

Диагностика и идентификация финансовых состояний (нормальное, предкризисное и кризисное) осуществляется на основе мониторинга рассмотренных четырех индикаторов безопасности с использованием данных бухгалтерской отчетности предприятия за один отчетный период (на начало и конец) по модели, представленной в табл. 2.

Таким образом, разработка системы анализа финансового состояния позволяет своевременно диагностировать отрицательные изменения внутри предприятия и своевременно применять методы оздоровления.

Литература

1. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. 4-е изд., испр. и доп. / под ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник. М.: Омега-Л, 2008.
2. Брыкин И.М. Анализ финансовой устойчивости и прогнозирование банкротства организации // Лизинг. 2010. № 3
3. Жарылгасова Б.Т., Суглобов А.Е. Анализ финансовой отчетности : учебник. М.: КНОРУС, 2006.
4. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2005.
5. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер с англ. М.: Дело, 2000.

Внешнее финансирование: проблема выбора

Богатова Е.Р., к. э. н., генеральный директор ЗАО «Русское золото», председатель Контрольно-ревизионной комиссии Российского союза промышленников и предпринимателей

Принимая решения по привлечению внешнего финансирования, организация сталкивается с проблемой выбора его источника. Самым популярным является кредит. Однако он не всегда доступен и эффективен. В статье рассмотрены два источника финансирования: кредит и венчурное инвестирование. Так что же выбрать?

Ключевые слова: кредит, венчурное финансирование, внешние источники финансирования

External Funding: Problem of Selection

E.R. Bogatova, PhD, economic sciences, general director of JSC "Russian Gold", chairman of control-auditing committee at Russian Union of Industrialists and Businessmen

In decision-making to attract external funding, the organization faced with the selection of its source. Credit is the most popular one. However, it is not always available and effective. The article considers two sources of financing: credit and venture capital investment. So which is to select?

Key words: credit, venture financing, external funding

Нужны оборотные средства для закрытия «разрывов» в процессе оборота денег при простом и расширенном воспроизводстве?

Нужны средства для финансирования новых проектов: строительства, создания новых производств, новых участков, увеличения парка оборудования, транспортных средств?

Хорошо, если остающиеся в распоряжении предприятия средства достаточны и по суммам, и по графику реальных поступлений для финансирования расширения, а если нет?

Тогда возникает необходимость привлечь внешние источники финансирования.

За каждым из таких источников стоят люди или организации: кредиторы, инвесторы, финансисты, представляющие разные финансовые услуги (лизинг, факторинг и пр.). Их отличают инструменты финансирования, склонность к риску, горизонты финансирования, разная степень вовлеченности в дела финансируемой компании, механизмы принятия решений. Компании, желающей использовать внешнее финансирование, все эти нюансы и особенности надо

учитывать, иначе можно потратить много времени, а в результате не получить ничего.

Столкнувшись с необходимостью найти внешние источники финансирования, имеет смысл провести экспресс-анализ «пригодности» своего проекта к различным типам финансирования с учетом их особенностей. В результате такого экспресс-анализа станет ясно, среди кого искать партнера: среди банков, венчурных инвесторов, частных стратегических инвесторов, финансовых компаний.

Особенности кредита как источника финансирования

Для учреждений, занимающихся предоставлением такого финансового продукта, как кредит, важно, чтобы инвестиционный проект соответствовал приемлемому для них горизонту финансирования. Бесполезно просить кредит на 5 лет, если банк в соответствии с принятой политикой не предоставляет кредит больше чем, например, на 3 года.

Если рассчитывается, что проект «проходит» при плате за пользование чужими деньгами не больше

чем 12% годовых, то нет смысла представлять эти расчеты в банк, где ниже чем под 15% годовых финансирование не предоставляют. Также необходимо учитывать, что проценты банк рассчитывает получать регулярно — ежемесячно, в редких случаях — ежеквартально, а погашение долга может быть предусмотрено по графику не одномоментно, а частями.

Для обеспечения кредита банк потребует передать ему часть вашей собственности в залог. При этом следует понимать, что в большинстве случаев размер кредита не должен превышать 60–70% от рыночной стоимости собственности, передаваемой в залог. К примеру, если необходимо получить 20 млн руб., то рыночная оценка залога должна составлять не менее 28,5–33 млн руб. Некоторые банки иногда применяют даже ставку дисконта 50% (то есть можно получить максимум 50% от рыночной стоимости залога). Банк, кроме того, может потребовать личное поручительство акционеров компании или залог части акций.

Банки очень редко и неохотно идут на то, чтобы в качестве залога рассматривать создаваемое в ходе кредитования имущество, например строящийся объект или создаваемое предприятие. Уже готовому недвижимому или ценному движимому имуществу всегда отдается предпочтение и без его залога кредитование практически нереально. Альтернативой может быть залог собственности компании, готовой выступить поручителем за вас по данному кредиту.

Встречаются случаи, когда банк предоставляет большие льготы клиенту, может предоставить даже полностью или частично необеспеченный (бланковый) кредит, но это, как правило, небольшие суммы и исключение для старых проверенных клиентов. Банки в основном не склонны к риску.

Даже получая хорошее имущество в залог, банк все равно изучит проект и источники погашения процентов и кредита, которые предполагается задействовать. Цель банка — получение назад предоставленных в виде кредита средств с процентами, а не обращение взыскания на залог (за исключением случаев рейдерства). Так что хотя бы краткий бизнес-план все-таки потребуется. А в ходе обслуживания долга — регулярное представление документов, отражающих финансовое состояние компании-заемщика.

■ Прямые частные (венчурные) инвестиции

Другой подход к финансированию демонстрируют фонды прямых частных инвестиций, а также частные компании и лица. Они предоставляют средства не с целью выдать кредит под стабильные проценты с гарантией в виде залога. Они демонстрируют готовность разделить с вами риски бизнеса и надеются на то, что вложенные деньги принесут им высокую, выше, чем банковские проценты, прибыль.

Продуктом таких финансирующих организаций и лиц являются не деньги в долг, а деньги в обмен на долю в бизнесе, как правило, часть акций. При этом акции они приобретают не для того, чтобы их владелец положил деньги в карман, а для того, чтобы

деньги, полученные за акции, пошли в саму компанию и были потрачены на реализацию проекта ее расширения или оздоровления и в конечном счете на увеличение ее стоимости.

Так можно сделать, приобретая акции новых выпусков или акции, находящиеся в собственности компании, то есть акции, продавцом которых и соответственно получателем денег является сама компания.

Такого рода инвесторы обычно не требуют дополнительных залогов от компании. Становясь ее совладельцами, они принимают риски бизнеса наравне с другими акционерами, но, «входя» в бизнес и вкладывая за акции круглые суммы, обставляют свой вход, а главное, последующий выход целым рядом действий и условий.

Цель таких инвесторов — вложив деньги сейчас, в течение 3–5 (иногда чуть больше) лет получить их назад, но с гораздо большей доходностью, чем банки свой кредит.

Средняя норма годовой доходности за период нахождения венчурного инвестора в проекте, на которую обычно ориентируются такие инвесторы при выборе компании, — 30–35% годовых. Расчет этой доходности (внутренней нормы доходности, или IRR) происходит по более сложной, чем в случае кредита, формуле. Здесь принимаются во внимание график реального прихода денег в компанию и график получения инвестором денег назад. Как правило, возвращаются деньги двумя способами — через дивиденды на акции и через продажу этих акций в момент выхода из проекта.

Последний способ особенно важен для инвестора. Дивиденды во многих случаях в компании во время нахождения в ней инвестора не выплачиваются или выплачиваются в небольшом размере. Все зарабатываемые деньги реинвестируются в развитие и рост. Цель венчурного инвестора — доход, получаемый от продажи акций в момент выхода из проекта.

Именно поэтому вопросу выхода (exit) уделяется много внимания на этапе структурирования сделки. Венчурный инвестор, будь то фонд, или инвестиционная компания, или индивидуальный инвестор, рассматривает вместе с компанией — получателем средств, куда она собирается вложить деньги, перспективы роста ее стоимости, возможность в определенный период времени продать акции (все или принадлежащие только инвестору или же все акции инвестора и часть акций, принадлежащих другим собственникам). Продажа может быть осуществлена какому-либо третьему лицу без превращения компании в публичную (trade sale) или же в ходе IPO, то есть превращения компании в публичную.

Не исключается при этом и возможность продажи другим совладельцам компании, но такой выход для инвестора обычно наименее желателен. Ведь в первых двух случаях рыночная стоимость пакета автоматически реализуется при продаже, а достижение договоренности о выкупе пакета инвестора при его выходе другими совладельцами — результат сложных

переговоров в начале сделки, когда инвестор хочет заложить наиболее высокие показатели в формулу расчета для выкупа, а потенциальные покупатели — наиболее низкие.

В окончательном выборе пути выхода из проекта большое значение имеет оценка степени риска в обеспечении роста компании как со стороны существующих собственников, так и со стороны потенциального инвестора. Понятно, что если обе стороны надеются на быстрый (в несколько раз) рост стоимости компании за период планируемого нахождения инвестора в проекте, то инвестор будет больше заинтересован в «свободе рук» при выходе. Другими словами, ему будет не очень интересно связывать себя обязательствами продать свою долю по заранее согласованной цене, ведь реальная рыночная цена ожидается больше.

Существующие же собственники компании, наоборот, будут больше заинтересованы в договоренности о выкупе по заранее согласованной цене (или формуле этой цены), чтобы иметь возможность получить «премию» в разнице между более высокой рыночной ценой и реальной выкупной ценой.

Зачастую стороны оценивают риски быстроты роста стоимости компании как высокие. Говоря простым языком, они сомневаются, что через 3–5 лет стоимость проекта будет такова, что обеспечит инвестору желаемую IRR в 30–35%. В этом случае собственники компании меньше склонны договариваться о выкупе, а инвестор, наоборот, не прочь обеспечить себе хоть какую-то доходность. Тогда инвестор нередко настаивает на том, чтобы в структуру сделки был включен опцион пут (put option). Опцион пут — это такое условие, когда через определенное количество времени (например, 2–3 года) инвестор имел бы право предложить другим совладельцам выкупить у него пакет по определенной цене (иногда фиксированной, иногда рассчитанной по формуле), а совладельцы в свою очередь должны будут сделать это.

В ряде случаев ставится вопрос и о колл-опционе (call-option), когда инвестор имеет право через определенный период времени потребовать от других совладельцев продать ему определенное количество акций. Это может потребоваться для того, чтобы сформировать более крупный пакет, чтобы при продаже третьим лицам получить более высокую цену, ведь при одной и той же стоимости компании цена различных по величине пакетов может отличаться по суммам.

Как правило, классические венчурные инвесторы при входе в компанию не стремятся владеть контрольным пакетом акций, они предпочитают довольствоваться миноритарным пакетом, в большинстве случаев — от 15 до 49%. За исключением ряда фондов, в основном венчурные инвесторы возлагают ответственность за оперативное управление на других совладельцев, оговаривая для себя право принимать активное участие в стратегическом управлении через членство в совете директоров, закрепление права veto по ряду вопросов компетенции общего собрания

акционеров и совета директоров, проводить детальный мониторинг текущей хозяйственной деятельности вплоть до назначения своих представителей в финансовые службы компании.

Такой подход означает, что инвестор принимает риски, сопряженные с оперативным управлением компанией, которое осуществляется другими акционерами. Вот почему, чтобы осознанно воспринять этот риск, потенциальный инвестор тратит много времени и сил в ходе подготовительной стадии сделки на изучение компании, то есть проведение так называемой due diligence, на знакомство с командой управленцев, оценку их компетентности, соответствие требованиям роста. В результате нередко от потенциального инвестора поступают предложения произвести те или иные изменения в команде. Особенно болезненно такие предложения воспринимаются в случае, когда инвестор приглашается в компанию, где основные собственники (или собственник) являются одновременно и ключевыми менеджерами (менеджером). Инвестор при этом, объективно оценивая ситуацию, может уже сейчас увидеть, что генеральный директор, к примеру, не справится с проблемами управления, которые будут возникать в процессе быстрого расширения. Генеральный директор осознал бы это, но после. А в данный период времени это знание скрыто от него — из-за амбиций и нежелания расставаться с властью.

■ Проблема выбора

Кредит — это деньги на определенный срок, регулярное обслуживание процентов, возврат основного долга по частям или единой суммой, залог, проект, генерирующий достаточную сумму для обслуживания долга и процентов. Вот основные требования тех, кто предоставляет финансирование в виде кредита. Вы — хозяин своего бизнеса, собственностью не делитесь, но денежные ресурсы банк забирает регулярно.

Венчурный инвестор независимо от его организационной формы вкладывает деньги в покупку акций компаний, которые имеют хороший потенциал роста стоимости — в среднем 30% в среднегодовом исчислении при горизонте инвестирования в 3–5 лет. При этом он не хочет покупать контрольный пакет, но хочет иметь возможность в случае роста существенно меньше ожидаемого продать не только свой пакет, но и больший (сам или в партнерстве с другими собственниками), чтобы получить лучшую стоимость при выходе из проекта.

Венчурный инвестор предпочитает не вмешиваться в оперативное управление, но быть активным участником стратегического управления, иметь полный доступ к информации обо всех сторонах работы компании, влиять на формирование команды менеджеров.

Не требуя залога для инвестиций в компанию, венчурный инвестор забирает часть акций и становится непосредственным участником бизнеса. Его деньги, «дешевые» в ходе работы (ведь он не требует регулярного обслуживания процентов и возврата основного долга), в конце концов оказываются для компании

более дорогими, чем кредит, и связаны с уменьшением доли в компании существующих собственников.

Итак, если вам доступен кредит, то нет смысла привлекать венчурного инвестора. И напротив, если компания быстрорастущая, но не обладает большой собственностью для залога под кредит, если ставит перед собой амбициозные планы — постоянного расширения или превращения в публичную, то участие венчурного инвестора может сыграть положительную роль в развитии бизнеса. Иногда «бизнес-ангелы», то есть венчурные инвесторы, готовые участвовать в финансировании бизнеса с нуля, оказываются единственным возможным источником внешнего финансирования. Ведь банки, как правило, бизнесы с нуля (start-up) не кредитуют, а небанковский сектор — лизинговые, факторинговые компании — тем более предпочитает избегать «старт-апы».

А если, допустим, проект не подходит по базовым критериям для кредитования, например нет залога или надежного поручителя? При этом практически невозможно привлечь венчурного инвестора, если «на выходе» он не получит высокой доходности (то есть проект не обещает быстрого роста или очень выгодной

продажи бизнеса). В таком случае можно «протестировать» свой проект и компанию на предмет пригодности к финансированию с использованием лизинга, факторинга, продажи части бизнеса стратегическому инвестору или комбинации всех этих инструментов.

Литература

1. Private Equity and Venture Capital. A practical guide for investors and practitioners. — London, Euromoney Books, 2000.
2. Волков А.С. Искусство финансирования бизнеса. — М.: Вершина, 2006.
3. Слияния и поглощения (серия «Классика Harvard Business Review»). — М.: Юнайтед Пресс, 2009.
4. Филипп Котлер, Херманн Картаджайя, Дэвид Янг. Привлечение инвесторов. Маркетинговый подход к поиску источников финансирования. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
5. Якутин Ю.В. Интегрированные корпоративные структуры: развитие и эффективность. М.: ИД «Экономическая газета», 2009.

УСЛУГИ АУТСОРСИНГА финансовых и кадровых бизнес-процессов



INTERCOMP
GLOBAL SERVICES

- ✓ Расчёт заработной платы
- ✓ Кадровое администрирование
- ✓ Бухгалтерские услуги
- ✓ Юридические услуги
- ✓ Подбор персонала
Аутстаффинг



Чтобы получить дополнительную информацию, посетите наш сайт www.intercomp.ru или отправьте запрос на электронный адрес info@intercomp.ru

Москва:

111524, Россия, Москва,
ул. Электродная, 9, стр. 2
тел.: +7 (495) 660-1377
факс: +7 (495) 232-0134
e-mail: info@intercomp.ru

Санкт-Петербург:

190000, Россия, С.-Петербург,
Конногвардейский бульвар, 7
тел.: +7 (812) 740-1860
факс: +7 (812) 740-1861
e-mail: info.spb@intercomp.ru

Проектное финансирование как способ аккумуляции инвестиционных ресурсов

Торосов И.Э., консультант по инвестиционным проектам ООО «КИТ-аудит»

Любая предпринимательская деятельность сопряжена с рисками. Тем более важно грамотно оценить их при принятии инвестиционного решения. В статье рассматривается возможность минимизации рисков при использовании проектного финансирования.

Ключевые слова: проектное финансирование, инвестиции, долговое финансирование, лизинг, кредитование, инвестиционный риск

Project Financing as Way of Investment Resources Accumulation

I. E. Torosov, consultant on investment projects at Co.Ltd. "KIT-Audit".

Any businessman activity is fraught with risks. More importantly is to competently estimate their investment decisions. The article deals with possibility of minimizing risks while using project financing.

Key words: project financing, investments, debt financing, leasing, credit, investment risk

Проектное финансирование в развитых странах используется уже давно. В России этот метод начал применяться недавно — с выходом в свет Закона о соглашении о разделе продукции (1995 г.). Реализация этого Закона заложила основы применения проектного финансирования. Соглашение о разделе продукции является договором, в соответствии с которым РФ предоставляет инвестору на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиски, разведку, добычу минерального сырья на участке недр, указанном в соглашении, и на ведение связанных с этим работ. Инвестор в свою очередь обязуется выполнить эти работы за свой счет и на свой риск. Соглашение определяет все необходимые условия, связанные с использованием недрами, в том числе условия и порядок раздела произведенной продукции. Сторонами соглашения являются:

- Российская Федерация, от имени которой в соглашении выступают Правительство РФ и орган исполнительной власти субъекта РФ, на территории которого расположен предоставляемый в пользование участок недр, или уполномоченные ими органы;

- инвесторы — граждане Российской Федерации, иностранные граждане, юридические лица и создаваемые на основе договора о совместной деятельности и не имеющие статуса юридического лица объединения юридических лиц, которые осуществляют вложение собственных, заемных или привлеченных средств (имущества и (или) имущественных прав) в поиски, разведку и добычу минерального сырья и являются пользователями недр на условиях соглашения.

Вместе с тем, несмотря на привлекательность проектного финансирования, в нашей стране его развитию препятствуют: незастрахованность от изменений инвестиционного климата в стране; неразвитость методов долгового финансирования; отсутствие опыта принимать на себя весь или часть проектного риска; недостаточность правовой защиты финансирования с учетом рисков, а также обслуживания долгов; отсутствие квалифицированных участников проектного финансирования. Для широкого распространения этого перспективного направления финансирования в РФ создан Федеральный центр проектного финансирования. Центр способствует целям эффективного привлечения

финансовых ресурсов, в том числе за счет внешнего финансирования, обеспечивая тем самым осуществление инвестиционных проектов, имеющих приоритетный для экономики страны характер.

Участники проекта связаны между собой системой двусторонних (иногда многосторонних) договорных отношений, предусматривающих определенные права и обязанности сторон, санкции в случае невыполнения договорных обязательств, механизмы разрешения споров и т.п. Набор такого рода договоров может быть различен:

- между государством и проектной компанией может быть заключен лицензионный договор (модернизированное концессионное соглашение, т.е. договор по типу «налог плюс роялти») или соглашение о разделе продукции;
- между проектной компанией и покупателями могут быть заключены соглашения по типу «бери и плати» или «бери или плати»;
- между проектной компанией и поставщиками могут быть заключены различные соглашения, например по типу «поставляй или плати»;
- между проектной и лизинговой компаниями могут быть заключены соглашения о различных формах лизинга (прямой, левелерджированный, финансовый лизинг);
- между проектной компанией и советниками и консультантами могут заключаться договоры о предоставлении услуг и т.д.

Но у всех договоров есть общее: система двусторонних договоров, объединяющая пары сторон в многочисленную совокупность участников проектного финансирования.

Система такого рода является тем более эффективной, чем более развитой в стране осуществления проекта является экономико-правовая среда. Нарушение контрактных обязательств одного из участников может привести к «эффекту домино» и к существенным ущербам для остальных участников проекта, а в итоге и к невозможности эффективной реализации проекта в целом. Именно поэтому важнейшим условием эффективного осуществления проекта и применимости проектного финансирования (иначе говоря, условием «финансируемости» проекта) является наличие в стране действенной системы контрактного права, развитых институтов гражданско-правовых отношений, эффективно защищающих интересы всех сторон возникших в ходе проектного финансирования правоотношений¹.

В отличие от обычного кредитования (корпоративного финансирования), где заемщиком является действующая компания, а обеспечением кредита — ее существующие финансовые потоки, базирующиеся на репутации и финансовых результатах прошлых периодов, при проектном финансировании экономическая эффективность и устойчивость экономики самого проекта более существенны, чем репутация и финансовые результаты действующей компании (инициатора

проекта). Таким образом, главенствующую роль при реализации проекта на принципах проектного финансирования занимают риски осуществления проекта, причем риски для всех его участников.

Проектные риски — это такие события, которые, если произойдут, могут застопорить или уничтожить проект. Некоторые нежелательные события можно выявить еще до начала проекта, некоторые нельзя ни предвидеть, ни даже вообразить. Проектные риски обычно отрицательно влияют на реализацию целей проекта, на составление и соблюдение графика работ, на определение затрат и подготовку документации.

Управление инвестиционным риском нацелено на то, чтобы определить как можно больше возможных отрицательных событий (того, что может пойти не так), минимизировать их влияние (выявить, что можно сделать до начала проекта), постараться справиться с реакцией на те события, которые все же произойдут (спланировать действия в чрезвычайных обстоятельствах) и обеспечить средства на покрытие непредвиденных расходов. Номенклатура рисков при проектном финансировании достаточно велика. Основные из них, а также возможные способы их минимизации приведены в таблице 1.

Возможность привлечения финансирования в проект зависит от того, насколько его управляющим удастся убедить инвесторов в том, что риски проекта максимально снижены. Также предельно важно повысить прозрачность управления проектом до приемлемого для инвестора уровня. Общие принципы управления проектными рисками сводятся к следующему.

Во-первых, детальный анализ рисков как часть проектного анализа следует проводить на прединвестиционной стадии проекта.

Во-вторых, каждый риск должен быть принят стороной, которая способна лучше всех им управлять и контролировать его.

Под прозрачностью управления проектом следует понимать: четкую, ясную для инвесторов структуру инвестирования проекта, распределение и покрытие (минимизация) его возможных рисков с обязательным юридически оформленным механизмом распределения доходов от реализации проекта между его участниками.

В обычном кредитовании все риски, как правило, полностью берет на себя заемщик. При организации же проектного финансирования риски распределяются между заемщиком, кредитором и, как правило, еще одним участником проекта. Так, управление политическим риском наиболее целесообразно возложить на государственные органы, вовлекая их в проект, например, в качестве спонсора. Технологические риски можно передать поставщикам оборудования, а рыночные риски — покупателям или связанным с ними сторонам путем заключения специализированных контрактов. При этом в идеале проектная компания не должна брать на себя какие-либо риски.

Использование функциональных гарантий участников проекта позволяет обеспечить стабильность будущего денежного потока. Примером таких гарантий может быть заключение меморандумов о взаимопонимании,

¹ Данилов И.П., Царегородцев П.Н. Финансирование инвестиционных проектов как перспективный вид банковской услуги. М: Наука и инвестиции, 2003.

Таблица 1

Риски при осуществлении проектного финансирования и методы их снижения

Реализация проекта	Примеры	Методы снижения рисков
Несоблюдение сроков	Задержки ввода проекта в эксплуатацию	<ul style="list-style-type: none"> четкое составление договорной базы по проекту с указанием штрафных санкций подрядчиков и поставщиков
Недофинансирование проекта	Невыход проекта на проектную мощность	<ul style="list-style-type: none"> установление фиксированной стоимости работ по проекту; четкие, юридически оформленные обязанности сторон вовлеченных в проект, обязательства покрывать все дополнительные расходы (создание резервного фонда проекта)
Производственные риски	Технический риск; экономический риск; превышение сметы затрат	<ul style="list-style-type: none"> применение апробированной технологии; проведение дополнительной технической экспертизы; предоставление гарантий, страхование перебоев в производстве; долгосрочные договоры снабжения; создание резервного фонда
Управленческие риски	Недостаточная квалификация управленческого персонала	<ul style="list-style-type: none"> согласование с кредиторами штата управляющего персонала
Финансовые риски	Валютные риски; изменение ставки процента по кредиту	<ul style="list-style-type: none"> страхование валютных рисков (хеджирование); ограничение выплаты дивидендов; фиксирование максимальной ставки по кредиту (для плавающих ставок (LIBOR/MOSPRIME));
Страновые риски	Политика и законодательство государства	<ul style="list-style-type: none"> государственные гарантии; проектные накопительные (эскроу) счета за границей; страхование экспортно-импортными агентствами; создание совместных предприятий
Стихийные бедствия	Пожары, наводнения, землетрясения и т.д.	<ul style="list-style-type: none"> страхование

предоставление партнерами «комфортных писем». С покупателями заключаются договоры, «привязывающие» их к проектной компании. Возможно также получение гарантий от спонсоров проекта или государства – о создании на определенный срок специальных условий, способствующих реализации проекта.

При реализации инвестиционного проекта на принципах проектного финансирования в РФ, по мнению автора, особое внимание необходимо обратить на следующие риски: страновые риски, риски недофинансирования и реализации проекта. Из практического анализа причин нереализации инвестиционных проектов на долю вышеуказанных рисков приходится 90%.

Планирование рисков при проектом финансировании формально связано с выявлением, анализом и оценкой потенциальных проблемных участков до начала работы над инвестиционным проектом. Основными составляющими процесса управления риском являются: выявление источников риска; анализ и оценка риска; определение реакции на риск; планирование расходов в чрезвычайных обстоятельствах; создание резервов на случай чрезвычайных обстоятельств. Для снижения проектных рисков используются различные механизмы. Одним из основных являются различного рода гарантии. Целью гарантий является дополнительное обеспечение финансовых интересов сторон, участвующих в сделке. Основные виды гарантий при проектом финансировании показаны на схеме 1².

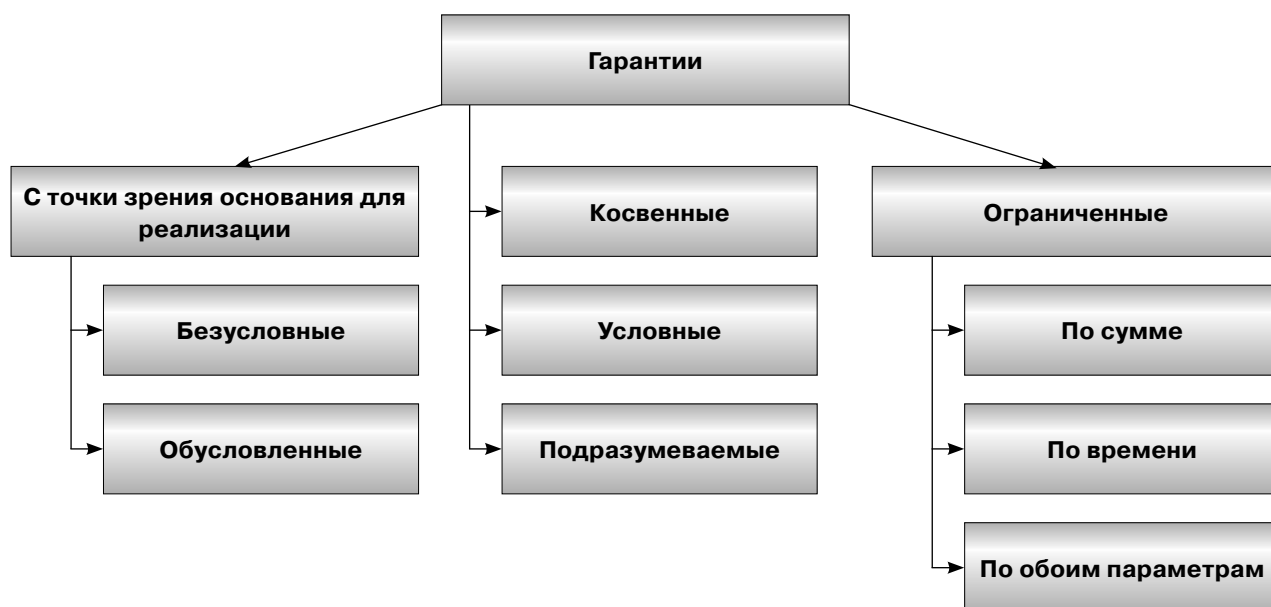
С точки зрения основания для реализации гарантий, т.е. выполнения гарантом своих обязательств перед бенефициаром, гарантии делятся на безусловные и обусловленные. При выставлении безусловной гарантии гарант выполняет свои обязательства перед бенефициаром против его первого простого требования, даже если оно ничем не обусловлено и не подтверждено представлением каких-либо дополнительных документов (наиболее выгодный для бенефициара тип гарантии). Реализация обусловленной гарантии зависит от выполнения определенных условий, в частности предоставления дополнительной документации.

В большинстве случаев при проектом финансировании кредиторы согласны рассматривать только прямые безусловные гарантии, в которых гарант принимает на себя обязательства гарантируемого им лица в полном объеме. Однако иногда на практике приемлемо использование и других видов гарантий: ограниченных, косвенных, условных и подразумеваемых.

Гарантии могут быть ограничены по сумме, по времени или по обоим параметрам. К ограниченным по сумме относятся гарантии возмещения возникших убытков сверх или в пределах определенных границ, а также гарантии, покрывающие превышение запланированного уровня расходов. Речь идет о гарантиях, покрывающих превышение сметной стоимости проекта и/или операционных расходов при недостаточности потоков денежных средств. Создание учредителями резервных фондов на случай непредвиденных обстоятельств также может рассматриваться кредиторами как гарантия, ограниченная по сумме.

² Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. М.: ФинС, 1999. С. 124.

Схема 1. Виды гарантий при проектном финансировании



Ограниченные по времени гарантии выставляются в тех случаях, когда предполагаемый гарант не готов на выставление прямых гарантий и решается гарантировать проектные расходы только на определенный срок. Речь идет о гарантиях, предоставляемых на период, например, строительства или выхода производства на проектную мощность, гарантиях завершения производства и ввода в эксплуатацию. Риски проектов на этих стадиях достаточно велики, и поэтому кредиторы предпочитают иметь гарантов на этот период.

Под косвенными гарантиями подразумеваются: гарантии сбыта выпускаемой продукции по запланированной цене и гарантии приемлемых цен на поставляемое сырье и комплектующие изделия. Они не находят отражения в балансе гаранта и проходят за балансом. В то же время косвенные гарантии содержат четко определенные обязательства сторон. Такими гарантиями могут быть контракты типа «бери или плати», «бери и плати», «поставляй или плати».

Условные гарантии — это гарантии, где реализация гарантийных обязательств зависит от наступления событий, вероятность которых невелика, но кредиторы тем не менее предпочитают застраховаться от случайностей. Существуют различные обстоятельства, под которые выставляются такие гарантии; наступление нестрахуемых обстоятельств; нежелательное (сверх определенного лимита) изменение цен на продукцию проекта, делающее его экономику отрицательной; действия правительства принимающей страны, ухудшающие условия реализации проекта.

Подразумеваемые гарантии по своей сути не являются гарантиями. Это просто ряд договоренностей, которые, с точки зрения кредитора, могут способствовать обеспечению поддержки со стороны третьих лиц. Они очень популярны среди гарантов в силу необязательности их отражения в финансовой отчетности. Наиболее распространенной формой этих гарантий являются: «комфортные письма»; согласие

материнской компании не продавать и держать 100% акций филиала-заемщика до погашения последним кредита; оговорки «перекрестного» невыполнения обязательств, когда невыполнение кредитного соглашения по проекту автоматически приводит к невыполнению прочих контрактов и соглашений. Кроме того, это может быть обязательство не допустить снижения уровня оборотного капитала ниже определенной границы.

Таким образом, одной из основных проблем при проектном финансировании является проблема адекватной оценки существующих многочисленных рисков, систематизации и выбора соответствующих механизмов их уменьшения.

На основании вышесказанного можно с уверенностью утверждать, что осуществлению инвестиционных проектов на принципах проектного финансирования предшествуют исследования, целью которых является оценка целесообразности инвестирования и минимизации рисков (обеспечение гарантий инвестиционных вложений).

Литература

1. Беренс В., Хавранек П.М. Руководство по оценке эффективности инвестиций. М.: АОЗТ «Интерэксперт». Инфра-М 1995.
2. Данилов И.П., Царегородцев П.Н. Финансирование инвестиционных проектов как перспективный вид банковской услуги. М: Наука и инвестиции, 2003.
3. Идрисов А.Б. Стратегическое планирование и анализ инвестиций М.: ИИИД «ФИЛИНЪ» 1996.
4. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. М.: ФиС 1999.
5. Норкотт Д. Принятие инвестиционных решений. М.: Банки и Биржи. ЮНИТИ, 1997.
6. Козенкова Т.А. Управление финансами интегрированных структур. М.: ИКФ «Каталог», 2006

Методологические и нормативно-правовые проблемы функционирования и управления финансами интегрированных предпринимательских структур

Козенкова Т.А., д.э.н., профессор

Тетерятников К.С., к.ю.н., старший научный сотрудник Института ИТКОР

Интегрированные предпринимательские структуры активно развиваются в России. Однако нормативно-правовая база, регулирующая их деятельность, еще полностью не сформирована, что приводит к серьезным проблемам. Авторами статьи изучены основные методологические и нормативно-правовые проблемы управления интегрированными структурами.

Ключевые слова: холдинг, интегрированные предпринимательские структуры, право

Methodological and Regulatory Legal Problems in Financial Functioning and Management of Integrated business Structures

T.A. Kozenkova, the Doctor of economics, professor

K.S. Teteryatnikov, PhD (Law), Senior Researcher ITKOR

Integrated business structures are rapidly developing in Russia. However, the regulatory legal base regulating their activities, is not yet fully established resulting in serious problems. The authors studied the basic methodological and regulatory issues of managing integrated structures.

Key words: Holding, integrated business structure, the law

Многочисленные исследования свидетельствуют об активном развитии интеграционных процессов в России, расширении масштабов объединения предпринимательских структур, распространении этих процессов на средний и малый бизнес, о множественности корпоративных структур различных видов, типов и форм. Однако правовая и научно-методологическая база для эффективного управления интегрированными предпринимательскими структурами (ИПС), и в том числе управления финансами, не сформирована.

Уровень и состояние нормативно-правового и методологического обеспечения финансового менеджмента компаний во многом определяют его качество и эффективность. Со стороны обеспечивающих систем процесс управления финансами ИПС в России имеет свои особенности и проблемы.

Действующие нормы гражданского, налогового, антимонопольного, финансового и банковского законодательства определяют рамки правового обеспечения управления финансами предпринимательских объединений. Авторами статьи проведен

анализ особенностей действующих в этой области правовых положений по следующим направлениям:

- анализ понятийного аппарата, установленного действующим законодательством для характеристики субъектов ИПС и видов связей между ними;
- анализ действующих норм регулирования деятельности ИПС в сфере бухгалтерского учета и отчетности;
- оценка норм налогового права, регламентирующих процесс налогообложения ИПС.

По результатам анализа понятийного аппарата обобщены термины, понятия и определения, устанавливаемые различными отраслями права для характеристики группы организаций, участников предпринимательских объединений и форм участия. Анализ понятий показал, что каждая из отраслей права формирует собственный понятийный аппарат для характеристики объединения предприятий, состава участников, степени и формы зависимостей.

1. Определение понятий для обозначения различных видов интегрированных предпринимательских структур.

Общего определения интегрированной структуры действующее законодательство не дает и не позиционирует группу компаний, действующих согласованно для достижения единой цели, как субъект хозяйствования.

Характеристика группы компаний в качестве единого хозяйствующего субъекта представлена только в антимонопольном законодательстве. Закон РСФСР от 22.03.91 № 948-1 «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» ввел понятие «группа лиц» и установил критерии, определяющие взаимосвязи в группе. На основании этого Закона меры государственного антимонопольного регулирования применяются ко всем участникам группы лиц, а не к одному из них. Но антимонопольное законодательство рассматривает «группу лиц» в значительно более широком ракурсе, чем ИПС, включая в том числе в состав участников группы физических лиц, связанных семейными и иными узами.

В сфере налогового права группа компаний как хозяйственный комплекс или как совокупность взаимосвязанных юридических лиц не рассматривается в качестве особого субъекта права. Термин «консолидированная группа налогоплательщиков» был упомянут, но не определен в Законе «О финансово-промышленных группах». В настоящее время Правительство РФ рассматривает налоговые новации, где предлагается внедрить в России широко используемый в зарубежных странах институт консолидированного налогоплательщика. Однако действие данной нормы будет распространяться на весьма ограниченный круг участников – с долями участия головной компании не менее 90% в уставном капитале дочерних.

Банковское законодательство определяет понятия «банковская группа» и «банковский холдинг»

как объединение соответственно кредитных организаций или юридических лиц с участием кредитной организации. Данные нормы разработаны применительно к сфере банковской деятельности.

В положениях, регламентирующих ведение бухгалтерского учета, используется термин «группа взаимосвязанных организаций», и обозначает он объединение дочерних и зависимых обществ. По смыслу же положений группой следует считать объединение головной, дочерних и зависимых организаций. Понятия финансово-промышленной группы и холдинга, как уже рассмотрено выше, несмотря на широкое распространение в предпринимательской практике, не имеют сегодня законодательного закрепления в действующих правовых нормах России.

2. В определении статуса участников группы также нет единообразия.

Для обозначения центра, ядра интегрированной структуры в законодательстве закреплены понятия: основное общество, головная организация, центральная компания ФПГ, холдинговая организация. Каждое определение имеет собственные характеристики и применяется в своей сфере.

Для участников группы в зависимости от степени влияния на них головной организации определены понятия «дочернее» и «зависимое» общество. По действующему законодательству указанные общества могут быть созданы в организационно-правовых формах акционерного общества и общества с ограниченной ответственностью. На практике же участниками интегрированных структур являются предприятия любых правовых форм, в том числе некоммерческие организации.

3. Зависимость участников группы друг от друга определяется правовыми нормами через понятия: аффилированные, взаимозависимые лица, ассоциированные предприятия. Каждое понятие устанавливает свои критерии зависимости участников группы между собой, исходя из целей регулирования гражданских, налоговых отношений или конкуренции на рынке.

Термин «взаимозависимые лица» применяется для целей налогообложения и имеет большое значение для управления финансами в группе, так как является инструментом регулирования уровня ценообразования и налогообложения при совершении хозяйственных операций между участниками группы.

В установленном законодательством перечне аффилированных лиц учтены основные взаимные связи организации, правовые формы контроля ее деятельности и зависимости от других лиц. При сравнении понятий аффилированных и взаимозависимых лиц специалисты по корпоративному праву отмечают, что в антимонопольном законодательстве в отличие от налогового наиболее полно отражаются критерии экономической зависимости и субординации хозяйствующих субъектов, функционирующих в группе.

Понятие «ассоциированные предприятия» применяется при заключении международных соглашений

об устранении двойного налогообложения и устанавливает в качестве критерия зависимости участие в управлении, контроле или капитале. При этом пояснений смысла понятий «участие в управлении», «участие в контроле» не дается.

4. Для оценки формы и степени участия используется целый ряд понятий: система участия, преобладающее участие, косвенное участие, существенное влияние и другие.

Участие, контроль, влияние различными отраслями права трактуются по-разному. Например, налоговое законодательство определяет косвенный контроль расчетным путем, а антимонопольное – в результате установления возможности юридического лица фактически распоряжаться через третьих лиц. Однако понятие «фактическое распоряжение» не получило законодательного определения, что затрудняет применение данной нормы.

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время действующие правовые нормы, регламентирующие функционирование предпринимательских объединений, не носят системного характера, не отвечают потребностям экономики страны, нуждаются в коренном реформировании и совершенствовании. Ряд норм носит декларативный характер, некоторые положения являются нереализуемыми или труднореализуемыми на практике, одни нормы противоречат другим. Нет единства в терминологии и понятийном аппарате. Нет системного подхода в определении группы компаний в качестве единого хозяйствующего субъекта.

Следует согласиться с мнением Якутина Ю.В. о том, что слабость юридических механизмов регистрации и контроля деятельности интегрированных структур обуславливает существенный разрыв между функционированием корпоративных структур де-юре и де-факто. Поэтому в настоящее время является необходимым и актуальным приведение нормативных положений всех отраслей права, регулирующих функционирование интегрированных структур, в состояние, соответствующее требованиям современных рыночных отношений.

Анализ действующих правовых норм в сфере бухгалтерского учета и отчетности ИПС показал, что бухгалтерский учет предприятий ИПС регламентируют следующие специальные законодательные положения:

- Методические рекомендации по составлению и представлению сводной бухгалтерской отчетности¹;
- Положение по бухгалтерскому учету «Информация об аффилированных лицах»²;
- Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам»³.

1 Приказ Минфина РФ от 30 декабря 1996 г. № 112 об утверждении Методических рекомендаций по составлению и представлению сводной бухгалтерской отчетности // Экономика и жизнь. 1997. № 16.

2 Приказ Минфина РФ от 27 января 2000 г. № 11н об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2000) // Экономика и жизнь. 2000. № 13.

3 Приказ Минфина РФ от 27 января 2000 г. № 11н об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2000) // Экономика и жизнь. 2000. № 13.

В соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности (приказ Минфина РФ от 29.07.98 № 34н) в случае наличия у организации дочерних и зависимых обществ она помимо собственного бухгалтерского отчета составляет сводную отчетность. Сводная бухгалтерская отчетность – это система показателей, отражающих финансовое положение на отчетную дату и финансовые результаты за отчетный период группы взаимосвязанных организаций. Она объединяет бухгалтерскую отчетность головной организации и дочерних обществ, а также включает данные о зависимых обществах. Бухгалтерская отчетность дочернего общества объединяется в сводную бухгалтерскую отчетность:

- 1) если головная организация обладает более 50% голосующих акций акционерного общества (АО) или более 50% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью (ООО);
- 2) если головная организация имеет возможность определять решения, принимаемые дочерним обществом, в соответствии с заключенным между головной организацией и дочерним обществом договором;
- 3) в случае наличия у головной организации иных способов определения решений, принимаемых дочерним обществом.

Данные о зависимых обществах включаются в сводную бухгалтерскую отчетность, если головная организация имеет более 20% голосующих акций АО (уставного капитала ООО). В дополнение к сводной отчетности, организации, ее составляющие, должны предоставлять информацию об аффилированных лицах и информацию по сегментам.

В бухгалтерской отчетности организации раскрывается информация об аффилированных лицах в случаях, когда:

- контролируется или оказывается значительное влияние на организацию, подготавливающую бухгалтерскую отчетность, другой организацией или физическим лицом;
- организация, подготавливающая бухгалтерскую отчетность, контролирует или оказывает значительное влияние на другую организацию;
- организация, подготавливающая бухгалтерскую отчетность, и другая организация контролируются одним и тем же юридическим или физическим лицом (одной и той же группой лиц).

Информация об аффилированных лицах включается в пояснительную записку, входящую в состав бухгалтерской отчетности. Построение аналитического учета организации должно обеспечивать формирование данной информации. Следует отметить, что данное положение установлено только для акционерных обществ.

ПБУ «Информация по сегментам» устанавливает правила формирования и предоставления информации по сегментам в бухгалтерской отчетности коммерческих организаций. Данное ПБУ

более широкого применения распространяется на все коммерческие организации независимо от организационно-правовой формы, за исключением кредитных. Настоящее Положение применяется организацией при составлении сводной бухгалтерской отчетности в случае наличия у нее дочерних и зависимых обществ и направлено на обеспечение заинтересованных пользователей информацией по отдельным сегментам предпринимательского объединения (операционным и географическим), позволяющей лучше оценивать деятельность группы, перспективы развития, подверженность рискам и получение прибыли.

Для ФПГ был утвержден свой порядок ведения консолидированного учета. Ведение сводных (консолидированных) учета, отчетности и баланса ФПГ осуществляла центральная компания. Требования, предъявляемые Методическими рекомендациями по составлению и представлению сводной бухгалтерской отчетности, аналогичны требованиям по составлению консолидированной отчетности ФПГ. Принципы ее составления:

- показатели активов и пассивов бухгалтерских балансов участников группы компаний суммируются;
- отражается инвестиционная деятельность группы компаний в целом; при этом инвестиции, направленные основным, дочерним и зависимым обществам, в отчетности не отражаются;
- показатели бухгалтерского баланса и финансовые результаты, отражающие объемы реализации товаров (работ, услуг), обязательства и расчеты между участниками группы, в отчетность не включаются.

Анализ нормативных актов, регулирующих порядок составления консолидированной отчетности, показал, что они не носят системного характера, не охватывают всех участников ИПС, недостаточно полно отражают потребности современной экономики в информации об имущественном и финансовом положении, эффективности деятельности интегрированных структур различных форм, отраслей и сфер функционирования.

В настоящее время рассматривается проект федерального закона № 55792-4 «О консолидированной финансовой отчетности», где предполагается установить общие требования к составлению, представлению и публикации консолидированной финансовой отчетности организацией. Под консолидированной финансовой отчетностью по данному проекту понимаются систематизированная информация, отражающая финансовое положение, финансовые результаты деятельности хозяйствующих субъектов, рассматриваемых как единый в соответствии с МСФО.

Данный проект разрабатывается с учетом: охвата всех организаций, входящих в группу, и установления общих принципов составления консолидированной отчетности; правил ведения международного учета; позиционирования группы компаний как единого хозяйствующего субъекта.

Анализ налоговых норм регулирования деятельности ИПС позволил определить перечень основных регламентирующих статей и положений:

- статья 20 НК РФ, определяющая понятие взаимозависимых лиц для целей налогообложения;
- статья 40 НК РФ, по которой налоговые органы вправе контролировать правильность применения цен по сделкам между взаимозависимыми лицами, а также при совершении внешнеторговых сделок;
- статья 31 НК РФ, регулирующая взаимную ответственность головного и дочерних (зависимых) обществ за неуплату налогов и сборов;
- статья 275 НК РФ, устанавливающая освобождение холдинговых объединений от обложения налогом доходов от долевого участия в других организациях при условии владения на праве собственности не менее чем 50% уставного капитала организации-плательщика, а также стоимости доли в уставном капитале, превышающей 500 млн рублей;
- статья 251 НК РФ, определяющая, что при налогообложении прибыли не учитываются доходы в виде имущества, полученного организацией безвозмездно, если уставный капитал

маркетинг и логистика

- **НОВОСТИ**
- **аналитические материалы, статьи**
- **законодательство, нормативные акты, комментарии**
- **маркетинговые исследования**

www.itkor.ru

получающей (передающей) стороны более чем на 50% состоит из вклада передающей (получающей) организации (физического лица);

- международные соглашения, регулирующие исключение двойного налогообложения;
- нормы, устанавливающие льготный порядок налогообложения в различных регионах мира, в том числе на офшорных территориях.

Анализ норм налогового регулирования деятельности интегрированных предпринимательских структур позволяет сделать вывод об их исключительно фискальном характере. Это выражается в особом контроле со стороны налоговых органов за совершением сделок между взаимозависимыми лицами по трансфертным ценам, в странах с льготным режимом налогообложения. Установленные льготы (ст. 275) весьма ограничены в применении и распространяются на узкий круг ИПС или же (ст. 251) противоречат нормам гражданского законодательства. Таким образом, в настоящее время не создаются условия для налогового стимулирования развития и повышения эффективности деятельности предпринимательских объединений.

В результате проведенного анализа действующих правовых норм, регулирующих процессы создания и функционирования интегрированных предпринимательских структур, можно сформулировать следующие выводы.

1. В действующем законодательстве нет четких норм, определяющих понятие интегрированной структуры и ее участников, единых терминов для обозначения условий создания и функционирования групп компаний. Каждая из отраслей права решает свои задачи правового регулирования и устанавливает собственные критерии определения понятий, характеризующих форму и степень экономической зависимости участников интегрированной структуры.

2. Группа компаний, реализующая единую цель развития, действующая согласованно, не рассматривается как единый субъект права.

3. Формирование основных, дочерних и зависимых организаций ограничено рамками нескольких организационно-правовых форм.

4. Действующее законодательство не отражает и юридически не закрепляет фактически сложившиеся формы и условия функционирования интегрированных структур.

5. Нет законодательных норм, регулирующих вопросы управления интегрированными структурами, контроля над финансово-хозяйственной деятельностью группы в целом со стороны собственников.

6. Порядок составления консолидированной (сводной) бухгалтерской и налоговой отчетности не соответствует международным правилам и затрудняет деятельность российских объединений на мировом рынке.

7. Нормы налогового регулирования деятельности ИПС носят исключительно фискальный характер и не стимулируют развитие интеграционных процессов.

Неурегулированность правовых норм, регламентирующих процессы создания и деятельности групп компаний, тормозит развитие интеграционных процессов в России, а также создает проблемы в формировании эффективной системы финансового менеджмента ИПС, а именно затрудняет разработку методологических подходов, эффективных финансовых механизмов и инструментов, оптимальных моделей управления. Таким образом, состояние правового обеспечения процесса управления финансами ИПС следует признать неудовлетворительным и недостаточным для выстраивания эффективной системы финансового менеджмента.

Следует отметить, что проблемы законодательного регулирования деятельности ИПС имеют обратную сторону, а именно: отсутствие четких правовых регламентов предоставляет предпринимательским объединениям высокую степень экономической свободы, дает возможность сформировать сбалансированную, эффективную систему финансового управления. Однако, по мнению многих специалистов, эти возможности сегодня используются весьма неэффективно. Наличие диспозитивных норм в законодательстве воспринимается скорее как проблема, нежели как возможность в бизнесе. Это обстоятельство, с одной стороны, требует совершенствования системы государственного нормативного регулирования функционирования предпринимательских объединений, приведения правовых положений в соответствие с реалиями хозяйственной практики. С другой стороны, вызывает необходимость внутригруппового регулирования деятельности интегрированных предпринимательских структур.

Литература

1. Антонов В., Самосудов М. Теоретические проблемы корпоративного управления // Проблемы теории и практики управления. 2008. № 5.
2. Адамов Н.А., Козенкова Т.А. Особенности управления финансами в группе компаний. М.: ГОУ ВПО «Государственный университет управления», Вестник университета, 2007. № 10.
3. Козенкова Т.А. Теория и методология финансового менеджмента интегрированных предпринимательских структур. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», Российский университет кооперации, 2008.
4. Якутин Ю.В. Корпоративная собственность: существенные особенности и проблемы эмпирического анализа // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2007. № 1.
5. Якутин Ю.В. Проблемы создания и менеджмента крупных интегрированных структур (опыт и коллизии новейшей истории) // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2008. № 2.

Законопроект о консолидированной группе налогоплательщиков – ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ

(по проекту федерального закона «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с созданием консолидированной группы налогоплательщиков»).

Зачупейко И.А., главный бухгалтер группы компаний «Издательский дом «Экономическая газета»

В статье автором рассмотрен институт консолидированного налогоплательщика, дана его краткая характеристика, приведены особенности определения налоговой базы консолидированной группы налогоплательщиков и сделаны основные выводы.

Ключевые слова: налогоплательщик, консолидированная группа налогоплательщиков, налог, институт консолидированного налогоплательщика

Draft Law on consolidated group of taxpayers – BASIC ELEMENTS

(On Draft Federal Law “On Amendments to Part One and Part Two of tax Code of Russian Federation in Connection with Creation of Consolidated group of Taxpayers”).

I.A. Zachupeyko, Chief Accountant of the group of companies «Publishing House» Economic Newspaper»

The author considers the institute of consolidated taxpayer with its brief description and particulars to determine the tax base of consolidated group of taxpayers and make the main conclusions.

Key words: taxpayer, a consolidated group of taxpayers, tax, institute of consolidated taxpayer.

Законодательство некоторых государств предоставляет право группе налогоплательщиков (например, входящих в холдинг) исчислять и уплачивать налог централизованно. В этом случае группа налогоплательщиков исчисляет налог так, как если бы налог исчислял один налогоплательщик. В нашей стране действующее законодательство не позволяет уплачивать налоги консолидированно.

Разрабатывать законопроект о консолидированном налогоплательщике Министерство финансов РФ начало еще в 2006 году, планируя принять его вместе с

законом о трансфертном ценообразовании. Но законопроект по консолидации даже не внесен на рассмотрение в Госдуму.

В текущем году Министерством финансов РФ на обсуждение бизнес-сообщества был вынесен новаторский проект федерального закона «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с созданием консолидированной группы налогоплательщиков» (далее – Законопроект). Предполагаемый срок вступления в силу поправок – 1 января 2011 г., одновременно с

вступлением в силу новых норм, регулирующих трансфертное ценообразование в налоговых целях.

Рассматриваемая нами тема носит комплексный характер: одинаково важны и взаимосвязаны как общетеоретические, так и сугубо практические прикладные вопросы. В данном случае оставим за скобками очевидную необходимость рассматривать в связке вопрос консолидированного налогоплательщика и трансфертного ценообразования, по последнему существует как обширная литература, так и нормотворческие акты. Ограничимся краткими общими замечаниями:

1. «Теоретически закон о трансфертном ценообразовании ориентирован на крупный и «крупный» средний бизнес (20% компаний, обеспечивающих 80% налоговых поступлений). Но есть опасность тотального контроля, поскольку в сферу применения нового закона попадают плательщики ЕСХН, ЕНВД, резиденты ОЭЗ и в целом средний и малый бизнес»¹ при снижении стоимостного уровня контролируемых сделок.

2. Трансфертное ценообразование в развитых странах ориентировано прежде всего на трансграничные операции, не исключая внутренний рынок. Цели такого контроля – не допустить масштабных потерь госбюджета из-за низких трансфертных цен в международных операциях и облагать доход в месте его возникновения. Причем законы, регулирующие ценообразование, не носят явно выраженного фискального характера. В России, создается впечатление, направленность обратная.

Действующие нормы регулирования трансфертного ценообразования не предусматривают симметричного изменения налоговых обязательств контрагентов по сделке, что приводит к двойному налогообложению одних и тех же сумм².

Ввиду вышесказанного ограничимся темой непосредственно консолидированного налогоплательщика, хотя виртуально тема представляется шире. Теоретически наиболее существенными представляются две группы вопросов, требующие законодательного регулирования.

1. Общетеоретический базис – разработка и юридическое закрепление в законодательстве субъектов, относимых к категории консолидированного налогоплательщика, в связи с этим – разработка и введение в ГК и соответствующие федеральные законы понятий интегрированных структур (холдингов, ФПГ, объединений).

2. Прикладные вопросы:

- формализация статуса консолидированного налогоплательщика (в более узком понимании – критерии относимости);
- определение объектов налогового регулирования (виды налогов, целесообразность по видам);
- порядок налогового и бухгалтерского учета объектов регулирования.

Поскольку существующий Законопроект «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с созданием консолидированной группы налогоплательщиков» оставляет без ответа первый вопрос и сужает круг по группе прикладных вопросов, то рассмотрим лишь некоторые его положения.

Об институте консолидированного налогоплательщика

В соответствии с Законопроектом консолидированной группой налогоплательщиков (далее – КГН) признается добровольное объединение налогоплательщиков на основе договора в порядке и на условиях, предусмотренных Налоговым кодексом Российской Федерации (далее – НК РФ), в целях исчисления и уплаты налога на прибыль организаций с учетом совокупного результата финансово-хозяйственной деятельности указанных налогоплательщиков.

Право на создание КГН предоставлено только российским организациям. В состав консолидированной группы налогоплательщиков не могут входить:

- 1) организации, являющиеся резидентами особых экономических зон;
- 2) организации, применяющие специальные налоговые режимы;
- 3) банки, за исключением случая, когда все другие организации, входящие в эту группу, являются банками;
- 4) страховые организации, за исключением случая, когда все другие организации, входящие в эту группу, являются страховыми организациями;
- 5) негосударственные пенсионные фонды, за исключением случая, когда все другие организации, входящие в эту группу, являются негосударственными пенсионными фондами;
- 6) профессиональные участники рынка ценных бумаг, за исключением случая, когда все другие организации, входящие в эту группу, являются профессиональными участниками рынка ценных бумаг;
- 7) организации, имеющие обособленные подразделения за пределами территории Российской Федерации.

Компании, которые примут решение о консолидации, должны будут заключить договор о создании консолидированной группы. В нем определяются: перечень организаций-участников; ответственный участник; срок существования КГН; порядок и сроки исполнения обязанностей участниками группы. Договор необходимо зарегистрировать в налоговом органе по месту учета ответственного участника не позднее 30 ноября года, предшествующего году консолидации. Отказ в регистрации такого договора допускается исключительно по формальным основаниям, например в случае непредставления или нарушения порядка представления в налоговый орган полного перечня документов для регистрации договора.

Законопроектом предусмотрены обязанности ответственного участника по ведению сводного учета доходов (расходов) КГН, определению налоговой

¹ Пономарева Т. Трансфертный компромисс // Экономика и жизнь. 2009. № 14.

² Попутно отметим, что введение института консолидированного налогоплательщика снимает эту проблему для участников группы.

базы и исчислению сумм налога на прибыль организаций, подлежащих уплате каждым участником группы. Ответственный участник получает право представлять интересы других участников консолидированной группы налогоплательщиков при исполнении обязанностей по налогу на прибыль организаций в отношениях, регулируемых законодательством о налогах и сборах. Остальные участники консолидированной группы налогоплательщиков несут обязанности, связанные со своевременным информированием ответственного участника о своих налоговых декларациях по налогу на прибыль организаций и представлением ответственному участнику документов, необходимых для исчисления и уплаты налога.

Участники КГН будут солидарно нести субсидиарную ответственность по исполнению обязанностей по уплате налога на прибыль организаций (авансовых платежей),

ответственностью») и об акционерных обществах (ст. 49 Федерального закона от 26.12.95 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах») контроль над организацией обеспечивается участием в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью в размере более 50%, а в акционерном обществе в размере 50% плюс одна акция. Кроме того, в соответствии со ст. 20 НК РФ взаимозависимыми признаются общества с долей участия 20%. Таким образом, доля участия в 90% существенно ограничивает возможности консолидации.

Следует отметить, что в первоначальном проекте части первой НК РФ предусматривалась доля не менее 80%. В зарубежных странах доля участия варьируется от 50 до 100%. При этом в некоторых странах отмечена тенденция к снижению требуемой доли участия: Австрия – с 75 до 50%; Испания – с 90 до 75%; Нидерланды – с 99 до 95%.

Таблица 1

Критерий долевого участия в капитале дочерних предприятий¹

Страны	Минимальный порог долевого участия (%)
Австралия, Дания, Новая Зеландия, Япония	100
Люксембург, Нидерланды, Франция	95
Норвегия, Португалия, Финляндия, Швеция	90
США	80
Великобритания, Испания, Сингапур	75
Австрия, Германия, Италия, Мексика	50

¹ Источник: А.С. Кизимов, Т.А. Шегурова «Институт консолидированного налогоплательщика: история развития и принципы функционирования», «Финансы и кредит» № 30, 2009.

соответствующих пеней и штрафов в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения таких обязанностей ответственным участником группы. Это означает, что налоговый орган вправе предъявить требование об уплате недостающей части налогов к любой из компаний группы.

КГН будет создаваться на срок не менее чем два календарных года.

Ограничения на участие в консолидированной группе

Одним из условий создания КГН является доля непосредственного и (или) косвенного участия основного общества в уставном капитале дочерней организации в размере не менее 90% (п. 2 ст. 252 Законопроекта). Данное ограничение представляется недостаточно обоснованным по следующим причинам. Как отмечено в пояснительной записке к проекту закона, взаимозависимые организации рассматриваются как единое предприятие (единая единица) при условии высокой степени контроля со стороны управляющей компании (основного общества) за деятельностью дочерних обществ. Согласно законодательству об обществах с ограниченной ответственностью (ст. 37 Федерального закона от 08.02.98 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной

С учетом вышеизложенного полагаем, было бы целесообразно снизить порог доли участия до 75%, что обеспечивает головной компании возможность принимать практически любые решения в отношении дочерней, управлять финансовой и операционной политикой дочернего предприятия (т.е. фактически обеспечивает необходимую степень контроля основным обществом дочерних и зависимых участников).

Вышеуказанные ограничения, накладываемые Законом на возможность участия в КГН, не являются единственными, но имеют детерминирующий характер.

К сожалению, Законопроект ориентирован лишь на узкую категорию крупнейших налогоплательщиков. Так, консолидированная группа может быть создана, если на дату подписания договора о создании такой группы для всех в совокупности ее участников выполняются все следующие условия:

- сумма федеральных налогов, начисленных и отраженных в налоговых декларациях за календарный год, предшествующий году, в котором создается консолидированная группа налогоплательщиков, представленных в налоговые органы, составляет свыше 15 миллиардов рублей;
- суммарный объем выручки от продажи товаров, продукции, работ и услуг, а также от операционных

доходов по данным бухгалтерской отчетности за календарный год, предшествующий году, в котором создается консолидированная группа налогоплательщиков, составляет свыше 100 миллиардов рублей;

- сумма активов по данным бухгалтерской отчетности на 1-е число календарного года, в котором создается консолидированная группа налогоплательщиков, составляет свыше 1000 миллиардов рублей.

По оценкам Минфина, новым режимом смогут воспользоваться порядка 10–20 крупных российских холдингов. Оценка РСПП еще более скромная – 5 потенциальных участников.

Совершенно очевидно: в соответствии с данными критериями воспользоваться новым порядком налогообложения прибыли не смогут не только предприятия малого бизнеса, но и крупнейшие представители среднего бизнеса, что ставит их в невыгодные по сравнению с крупными налогоплательщиками условия. Представляется, что такое ограничение в конечном счете должно быть пересмотрено как дискриминационное. В то же время следует отразить возможность поэтапного изменения критериев (снижения финансовых показателей), расширяющих круг потенциальных участников.

Порядок определения налоговой базы и уплаты налога

Законопроект не рассматривает консолидированную группу налогоплательщиков как новую категорию налогоплательщиков, устанавливая особый порядок исчисления и уплаты налога на прибыль организаций, при котором ответственный участник КГН должен определять консолидированную расчетную базу и соответствующую ей сумму налога на прибыль, причитающуюся к уплате.

Согласно проекту участники группы продолжают вести налоговый учет по правилам, установленным для отдельных компаний. Сформировав налоговую базу, каждый участник КГН должен провести ее корректировку – исключение из расчета полученных им прибыли и убытков по сделкам внутри группы по установленным правилам и представить полученный расчет ответственному участнику. Форма расчета скорректированной налоговой базы и порядок ее заполнения утверждаются Минфином. В установленные договором сроки расчеты передаются ответственному участнику.

Ответственный участник определяет консолидированную расчетную налоговую базу по группе в целом путем суммирования расчетов всех членов группы. Далее по итогам каждого отчетного (налогового) периода определяется доля налоговой базы каждой компании в консолидированной базе группы. Порядок определения доли участника аналогичен порядку распределения налоговой базы для организаций, имеющих обособленные подразделения на территории нескольких субъектов Российской Федерации: исходя из средней арифметической величины удельного веса среднесписочной численности работников (расходов на оплату труда) и остаточной стоимости амортизируемого

имущества конкретного участника в среднесписочной численности работников (расходах на оплату труда) и остаточной стоимости амортизируемого имущества по КГН в целом.

Консолидация будет возможна только в отношении налоговой базы, к которой применяется налоговая ставка, установленная п. 1 ст. 284 НК РФ (то есть «базовая» ставка 20%).

Налоговая декларация КГН, включая расчеты по каждому участнику этой группы, по итогам налогового (отчетного) периода составляется ответственным участником такой группы на основе данных налогового учета и консолидированной налоговой базы в целом по консолидированной группе налогоплательщиков и по каждому ее участнику.

Организации-участники составляют свои декларации и вместе с данными регистров налогового учета представляют их ответственному участнику. Однако это не освобождает их от обязанности представления налоговой декларации в налоговые органы по месту регистрации (п.1 ст. 289 НК РФ: «Налогоплательщики независимо от наличия у них обязанности по уплате налога..., особенностей исчисления и уплаты налога обязаны по истечении каждого отчетного и налогового периода представлять в налоговые органы по месту своего нахождения и месту нахождения каждого обособленного подразделения... соответствующие налоговые декларации...»). Вместе с тем организации-участники обязаны представить в налоговые органы расчет налоговой базы, полученный от ответственного участника КГН. В обобщенном виде структуру, объем и последовательность документооборота можно представить следующим образом (см. рис 1).

Необходимо заметить, что сроки представления отчетности в налоговые органы остаются неизменными, и, следовательно, своевременность представления отчетных документов в полном объеме в налоговые органы организациями-участниками во многом зависит от ответственного участника, так как на нем лежит обязанность расчета доли консолидированной расчетной базы группы каждого участника.

Форма налоговой декларации консолидированной группы налогоплательщиков (включая расчеты по каждому участнику консолидированной группы налогоплательщиков) и порядок ее заполнения утверждаются Министерством финансов Российской Федерации.

Таким образом, пока остаются открытыми вопросы, связанные с формой расчета скорректированной налоговой базы и порядком ее заполнения, формой налоговой декларации консолидированной группы налогоплательщиков, перечнем и объемом документов, передаваемых участниками группы ответственному участнику, сроками представления первичных и отчетных документов внутри группы.

Разработчики Законопроекта в пояснительной записке утверждают, что «уплата налога на прибыль... должна осуществляться... каждым участником этой группы в соответствии с его налоговой базой либо ответственным участником такой группы



* Доля консолидированной расчетной базы группы.

** Подпункт 3, п. 3, ст. 255 Законопроекта содержит это положение, но не определяет перечень таких документов.

*** Пункт 5 ст. 255 Законопроекта.

Рис. 1. Схема документооборота участников КГН

за всех ее участников». Но законы требуется понимать буквально.

Обратимся к Законопроекту. Первый абзац п.1 ст. 45 в предлагаемой редакции гласит: «Налогоплательщик обязан самостоятельно исполнить обязанность по уплате налога, если иное не предусмотрено законодательством о налогах и сборах. Обязанность по уплате налога на прибыль организаций участников консолидированной группы налогоплательщиков – организаций исполняется ответственным участником этой группы, если иное не предусмотрено настоящим Кодексом». Что же иное предусмотрено Кодексом?

В подпункте 2 п. 1 ст. 25³ Законопроекта говорится, что договор о создании консолидированной группы должен содержать наименование организации – ответственного участника – «наделяемой полномочиями по исчислению и уплате налога на прибыль организации с учетом совокупного результата хозяйственной деятельности участников этой группы».

Подпункт 2 п. 3 ст. 25⁵ Законопроекта определяет, что ответственный участник консолидированной группы налогоплательщиков обязан «исчислять и уплачивать налог на прибыль организаций... консолидированной группы налогоплательщиков в порядке, установленном главой 25 настоящего Кодекса». Ничего иного

Кодексом не предусмотрено. Следовательно, обязанность по уплате налога на прибыль однозначно лежит на ответственном участнике КГН.

Особенности определения налоговой базы КГН

Финансовым результатом деятельности организации может быть как прибыль, так и убыток. Действующим законодательством разрешается учитывать убытки, полученные организациями в последующих налоговых периодах, когда величина налоговой базы будет положительной. Тогда на сумму убытка (или на часть этой суммы) можно уменьшить налоговую базу, иными словами, перенести убыток на будущее (п. 1 ст. 283 НК РФ). Срок переноса убытка на будущее не должен превышать десяти лет, следующих за тем налоговым периодом, в котором получен убыток. Если за это время не получено прибыли, достаточной для покрытия убытка, то начиная с 11-го года убыток остается непогашенным.

В режиме КГН убыток, полученный одним из участников, уменьшит общую налогооблагаемую прибыль группы непосредственно в текущем налоговом периоде, а не в будущих налоговых периодах, как было бы, если бы данный участник исчислял налог индивидуально.

Если в результате консолидации получен совокупный убыток, то этот убыток переносится на будущее в общем порядке (указано выше).

В то же время Законопроектом предусмотрен ряд ограничений при учете убытков организаций – участников КГН для целей налогообложения. Так, участник, получивший убытки до вступления в группу, не может перенести их в группу, уменьшив текущую прибыль. При этом перенос на будущее таких убытков может быть возобновлен только после выхода организации из состава консолидированной группы.

Ранее правительство формулировало позицию по этому вопросу несколько иначе: среди 20 основных направлений налоговой политики РФ на 2008 – 2010 гг.³ под № 5 значилось «введение института консолидированной налоговой отчетности при исчислении налога на прибыль организаций» с указанным сроком вступления в силу с 01.01.2009. В рамках внедрения этого института предполагалось решить следующие задачи:

а) определить характеристики холдинга или группы налогоплательщиков, для которых возможна консолидация в целях обложения налогом на прибыль организаций;

б) внедрить возможность перерасчета налоговых обязательств за прошедшие налоговые периоды при изменении состава лиц, формирующих консолидированного налогоплательщика;

в) определить особенности консолидации в налоговых целях для предприятий, относящихся к отдельным секторам экономики (банкам, страховым организациям, финансовым учреждениям);

г) определить механизм консолидации, а также лицо, ответственное за исчисление и уплату в бюджет налога на прибыль организаций в отношении консолидированной группы налогоплательщиков;

д) сформировать характеристики системы консолидированной отчетности о прибыли группы компаний.

Подчеркнем, что именно в пункте под литерой «д»⁴, определявшем характеристики системы консолидированной отчетности, в ряду других упоминались «особые правила <которые> должны действовать в отношении зачета чистых убытков, понесенных за период,

предшествующий году консолидации, в счет прибылей группы, кроме того, должны быть предусмотрены ограничения на использование чистых убытков компаниями-членами, которые выходят из группы». К сожалению, из Законопроекта это положение исчезло.

Для сравнения: в зарубежных странах (Австрия, Нидерланды) разрешается учитывать «предконсолидационные» убытки с некоторыми ограничениями. Так, в Австрии участник КГН обязан уменьшить прибыль на убытки, понесенные им до консолидации, прежде чем использовать убытки группы. В Нидерландах, наоборот, участник КГН может учесть «предконсолидационные» убытки только после использования убытков группы. Один из этих подходов может быть применен и российскими законодателями при дальнейшей работе над проектом.

Отдельные виды расходов для целей налогообложения прибыли принимаются не в полном объеме (суммарно по группе), а в пределах лимитов (норм), установленных законодательством (по каждому участнику отдельно). К таким расходам, в частности, относятся затраты на рекламу; взносы на добровольное личное страхование работников; представительские расходы; расходы на НИОКР; на возмещение затрат работников по уплате процентов по займам (кредитам) на приобретение или строительство жилья; расходы на создание резерва по сомнительным долгам и т.д. Указанные лимиты рассчитываются в процентах от показателей выручки от реализации и расходов на оплату труда каждой организации. В условиях консолидации Законопроектом предлагается использовать действующий порядок.

Поскольку консолидированная группа налогоплательщиков рассматривается для целей налогообложения прибыли организаций как единое предприятие, постольку логичным представлялось бы применение организациями – участниками консолидированной группы при нормировании показателей совокупной (суммарной) выручки и совокупных расходов на оплату труда по группе в целом.

Использование общего норматива позволило бы увеличить суммы расходов, учитываемых при налогообложении, однако Законопроект (ст. 2781, п. 10) такую возможность исключает.

Таблица 2
Пример расчета расходов на нормируемые виды рекламы (млрд руб.)

Участники группы	Сумма выручки от реализации	Норматив для учета расходов на рекламу, 1% выручки	Сумма расходов на рекламу	Расходы по индивидуаль- ному нормативу	Расходы по общему нормативу
Предприятие А	10	0,1	0,12	0,1	0,12
Предприятие В	60	0,6	0,03	0,03	0,03
Предприятие С	40	0,4	0,05	0,05	0,05
Итого по группе в целом	110	1,1	0,2	0,18	0,2

Источник: составлено автором.

3 Основные направления налоговой политики в Российской Федерации на 2008–2010 гг. Правительство Российской Федерации (протокол от 2 марта 2007 г. № 8).

4 Там же.

Согласно проекту в первоначальную стоимость основных средств не включаются расходы на приобретение, сооружение, изготовление, доставку и

доведение до состояния пригодности к использованию (за исключением НДС и акцизов), если продавцом актива является другой «одногруппник». Также первоначальная стоимость не изменяется при реконструкции, модернизации, достройке, дооборудовании и техническом перевооружении, если соответствующие работы выполнил другой член КГН. Не разрешается применять амортизационную премию в случаях, когда имущество перепродается внутри группы или когда его модернизируют с помощью других ее членов. На первый взгляд все логично, ведь при определении облагаемой базы по налогу на прибыль группы не будут учитываться операции между ее участниками. Однако при выходе компании из состава группы или при ликвидации последней оценка активов остается прежней. Получается, что, покинув консолидированную группу и перестав пользоваться преимуществами, которые та давала, компания будет вынуждена продолжать начислять пониженную амортизацию.

Некоторые выводы

Институт консолидированной отчетности является по своей сути новым инструментом налогового планирования, позволяющим формировать благоприятные условия для развития бизнеса и экономики в целом.

Очевидно, что применение консолидированной налоговой отчетности имеет как преимущества, так и недостатки. Налогоплательщикам, которые планируют использование данного налогового режима, прежде чем сделать выбор в пользу применения КГН, следует сопоставить все преимущества и риски, возникающие вследствие такого выбора.

К преимуществам использования режима консолидированного налогоплательщика можно отнести следующее:

- налоговыми органами не будут контролироваться цены, установленные между российскими компаниями во внутригрупповых операциях;
- возможность сальдировать убытки одних участников группы с прибылью других позволит снизить налоговую нагрузку;
- снизятся претензии налоговых органов к экономической обоснованности расходов, возникающих вследствие оказания услуг одними предприятиями группы другим предприятиям группы;
- организации смогут без налогообложения перемещать денежные ресурсы внутри группы.

Как правило, не все фирмы холдинга одинаково доходны. Более того, по удельному весу «центры прибыли» могут не совпадать с «центрами затрат» – компаниями, которым необходимо осуществлять капитальные вложения. Сейчас в общем случае, чтобы перевести прибыль из одной фирмы в другую, организациям приходится платить 9-процентный налог на дивиденды (при определенных условиях применяется ставка 0%). Таким образом, получается, что дочерняя компания заработала прибыль, заплатила с нее налог по ставке 20%, затем перечислила доходы материнской фирме в виде дивидендов, с суммы которых удержала и заплатила налог по ставке 9%. Фактически происходит двойное

налогообложение холдинга (с точки зрения собственника, владеющего взаимозависимыми структурами).

Вместе с тем проведенный анализ Законопроекта показал, что нормы, содержащиеся в нем, не в полной мере обеспечивают достижение декларируемых целей. В связи с введением института консолидированного налогоплательщика, казалось бы, следует ожидать сокращения затрат государства на администрирование контроля трансфертного ценообразования. Скорее всего, этого не произойдет:

- во-первых, не сокращается объем контроля цен внешнеторговых потоков;
- во-вторых, не все компании, использующие трансфертное (по своей сути) ценообразование, соответствуют критериям участника КГН, и их деятельность остается в сфере контроля;
- в-третьих, не все компании, соответствующие критериям участника КГН, в обязательном порядке воспользуются этой налоговой новацией и останутся в сфере контроля;
- в-четвертых, в случае расформирования КГН в принудительном порядке по причине отсутствия денег и имущества для уплаты налогов, пеней, штрафов налоговые органы могут пересчитать все внутренние сделки по рыночным ценам и доначислить налоги;
- в-пятых, некоторое сокращение с избытком будет компенсировано дополнительными расходами (в т.ч. и компаний), вызванными введением института консолидированного налогоплательщика. Так, компании будут обязаны вести сводный учет по холдингу в целом, составлять дополнительную налоговую отчетность, что повлечет за собой дополнительные трудовые и финансовые затраты.

К числу основных недостатков проекта можно отнести и отсутствие четких правил консолидации. Процесс отслеживания и вычитания внутригрупповых сделок из состава суммарной налогооблагаемой прибыли будет одним из самых сложных в работе бухгалтера организации – участника КГН. Поэтому необходимо разработать детальные пошаговые инструкции, с тем чтобы в дальнейшем исключить возможные претензии со стороны налоговых органов.

Литература

1. Кизимов А.С., Щегурова Т.А. Институт консолидированного налогоплательщика: история развития и принципы функционирования // Финансы и кредит. 2009. № 30.
2. Козенкова Т.А. Методы налогового планирования в группе компаний. М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2008.
3. Основные направления налоговой политики в Российской Федерации на 2008 – 2010 гг. Правительство Российской Федерации (протокол от 2 марта 2007 г. № 8).
4. Пономарева Т. Трансфертный компромисс // Экономика и жизнь. 2009. № 14.
5. Якутин Ю.В. Интегрированные корпоративные структуры в рыночной экономике России. М.: Вольное экономическое общество России, 2009.

Управление проблемной задолженностью банка

Кутцеба С.М., директор департамента по работе с активами ОАО «Российский сельскохозяйственный банк»

Согласно ранее опубликованным данным ЦБ, объем просроченных кредитов в кредитном портфеле банков РФ к началу 2010 года составлял 1 трлн 14,7 млрд рублей, увеличившись за год в 2,4 раза – с 422,0 млрд рублей. Их доля в кредитном портфеле за это время выросла с 2,1 до 5,1%. Автором рассмотрены основные подходы к определению проблемной задолженности и даны рекомендации по эффективному управлению ею.

Ключевые слова: финансовый кризис, задолженность, банковский кредит, банкротство

Management of Bank's Debt Problem

S.M. Kutseba, director of department on work with the assets of joint-stock the "Russian agricultural bank"

According to the previously published data of the Central Bank, the volume of overdue loans in the loan portfolio of banks in Russia amounted to 1 trillion 14.7 billion rubles by the beginning of 2010, increased in 2.4 times for the year - from 422.0 billion rubles. Their share in the loan portfolio increased from 2.1% to 5.1% during this period. The author considers the main approaches to the definition of bad debt and recommendations for its effective management.

Key words: financial crises, debt, bank credit, bankruptcy

Мировой финансовый кризис внес серьезные изменения во все сферы экономики. Особенно сильно он повлиял на банковский сектор. В сложившихся условиях снижается доходность компаний и населения, покупательская способность сократилась более чем на 10%¹, в результате чего банки стали чаще сталкиваться с проблемными долгами. Так, например, по данным Банка России, уровень просроченной задолженности банкам за сентябрь 2008 г. вырос на 12,4%. Кредиты банковского сектора в мае 2009 г. уменьшились на 2%, а просроченная задолженность, в свою очередь, по всем ссудным операциям увеличилась на 7,9%². В 2008 г. сумма долга по кредиту физических лиц перед банком составляла 24,6 тыс. руб., в 2009 г. – 37,5 тыс. руб. Увеличение задолженности объясняется общим снижением платежеспособности заемщиков. «Согласно данным Банка России, высокий удельный вес просроченной задолженности отмечается по кредитам организаций оптовой и розничной торговли, сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства, строительства»³.

Поэтому эффективное управление проблемной задолженностью является важнейшей задачей банков, так как большинство банкротств российских банков связано с некачественным управлением активами,

включая в первую очередь управление дебиторской задолженностью.

А.В. Непомнящий отмечает, что «рост просроченной задолженности по потребительскому кредиту в российских банках в значительной мере связан с недостаточной эффективностью применяемых методов оценки кредитоспособности заемщиков – физических лиц и управления кредитным портфелем, что определяет важность совершенствования этих методов в процессе принятия банком решения о предоставлении кредита».

Микаэл Горский утверждает, что «растущий объем невозврата и просрочек по кредитам – это неизбежное следствие агрессивного роста коммерческого кредитования», то есть «кредиты выдавались ненадежным заемщикам, в обеспечение принимались неликвидные залоги, осмысленность и релевантность бизнес-планов не анализировались»⁴, что в результате кризиса неблагоприятно сказалось на деятельности банков.

Проблемная задолженность у банков может возникнуть в случае, когда предприятие, получившее кредит, попало в затруднительную ситуацию, но имеет надежную репутацию и залоги. Такая просроченная задолженность не является опасной для банка.

Однако существует безнадежная просроченная задолженность, когда организация уже объявлена

1 Commercial Real Estate. 2009. № 4 (113). 1–15 апреля.

2 Банковский сектор России в мае 2009 г. // Банковское дело. 2009. № 8. С. 6.

3 Проблема задолженности – государственная проблема // Банковское дело. 2009. № 4. С. 10.

4 Александров А.Ю. Управление проблемными активами в кризисных условиях // Проблемы современной экономики. 2009. №1 (29).

банкротом, и на эту задолженность банку следует обратить особое внимание. Вследствие этого у банков возникает необходимость проведения более тщательного контроля за финансовым состоянием компаний, получающих кредит.

Существуют различные определения проблемной задолженности. Российские определения отличаются от зарубежных.

Понятие проблемной задолженности чаще всего употребляется в банках под термином «проблемный кредит»⁵.

Центральный банк РФ относит к понятию «проблемный кредит» просроченную и сомнительную кредитную, вексельную и процентную задолженность, а также просроченную задолженность по комиссиям⁶.

Международный валютный фонд формулирует понятие проблемного кредита так: проблемный кредит – это обязательство, полное погашение которого сомнительно вследствие неадекватного финансового состояния заемщика или обеспечения по данному обязательству, а также наблюдается просрочка уплаты основного долга и/или процентов по нему более 90 дней. Также к группе «плохих» клиентов можно отнести тех, кто слишком рано возвращает кредит, и банк не успевает на них заработать.

Федеральная банковская система США относит к проблемному кредиту кредит, не приносящий доходов, то есть процентных платежей, и/или выплаты процентов по которому задерживаются более чем на 90 дней.

В соответствии с определением Базельского комитета по банковскому кредиту проблемный кредит – это кредитный продукт, по которому имеются существенные нарушения сроков исполнения обязательств перед банком, существенное ухудшение финансового состояния должника, существенное ухудшение качества или утрата обеспечения.

С.В. Кузнецов, автор диссертационной работы «Ссудная задолженность кредитных организаций: проблемы и инструменты её урегулирования», полагает, что проблемная задолженность – это «кредит, по которому клиент-должник не способен выполнять свои обязательства в полном соответствии с принятыми договорами и соглашениями с банком, в силу чего существует потенциальная угроза частичной или полной потери для банка причитающихся ему денежных средств по кредитным обязательствам должника».

По нашему мнению, проблемной задолженностью называют невозвращенные кредиты или кредиты, вероятность возвращения которых низкая.

Мировая и отечественная финансовые практики не имеют единого подхода к классификации кредитов по степени их «проблемности» для банка. «Под степенью

«проблемности» кредитов, как правило, подразумевают степень связанного с ними риска, то есть возможность невыполнения заемщиком ранее взятых на себя обязательств»⁷.

Раньше работе с проблемной задолженностью банки не уделяли должного внимания, что привело к отсутствию выстроенной внутрибанковской структуры, занимающейся проблемной задолженностью.

Различные банки по-разному подходят к предотвращению проблемной задолженности. Например, одни банки начинают активнее работать с заемщиками, другие – передают задолженность коллекторским агентствам до того, как она стала называться проблемной. Для того чтобы сократить объем задолженности и рассчитаться по своим обязательствам, нужно создать резерв под возможный невозврат кредита, который должен увеличиваться по мере ненадежности заемщика. Однако объем такого резерва не должен быть большим, так как при этом банк не может выдавать кредит другим клиентам.

Эффективным инструментом для борьбы с проблемной задолженностью является сотрудничество с коллекторским агентством, так как для банка вернуть просроченную задолженность не просто и стоит очень больших затрат, таких как вложение в персонал, рабочие места, программное обеспечение, тогда как у коллекторского агентства это все уже есть. Однако динамика расценок коллекторских услуг растет с той же тенденцией, что и просроченная задолженность, поэтому в банках должна использоваться система автоматизации коллекторской деятельности. Также следует учитывать, что коллекторские агентства требуют от банка максимальную комиссию, в случае если он передал работу по взысканию долга с заемщика на поздних стадиях.

Станислав Короп отмечает, что «самым эффективным методом работы с проблемной задолженностью является ее реструктуризация. Впрочем, это справедливо только в случае крупных ссуд и клиентов с приемлемым уровнем сохранившейся платежеспособности. В случае работы с розничными ссудами оптимальным способом будет сотрудничество с крупными коллекторскими агентствами (с учетом репутационного риска для банка) и процедуры самостоятельного взыскания при их должном уровне развития в банке... Отдельно стоит отметить тенденцию, при которой банки активно привлекают к ответственности по дефолтам поручителей – физических лиц. Это показывает себя довольно эффективным методом работы с проблемным долгом».

В настоящее время часть проблемной задолженности банк продает коллекторским компаниям, которым часто банк же и выдает кредит на покупку этой задолженности. То есть фактически он не избавляется от задолженности.

Существуют также антиколлекторские агентства, клиентами которых являются физические лица,

5 Положение Центрального банка Российской Федерации от 26 марта 2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».

6 Щербакова Т.А. Анализ финансового состояния корпоративного клиента и его роль в оценке кредитоспособности заемщика // Финансы и кредит. 2009. № 22 (358). С. 52.

7 Прасол А.Б. Лимитирование как способ снижения кредитного риска в российской банковской практике // Финансы и кредит. 2008. № 47 (335). С. 40.

берущие в банках кредиты и не имеющие возможности вовремя их погасить, требующие пересмотреть условия банка.

Перед тем как выдать кредит, банк обязательно должен анализировать финансовое состояние заемщика. Финансовые показатели должны давать полное представление о клиенте. Особое внимание банк должен уделять оценке кредитоспособности малых предприятий, так как они больше всего подвержены мировому финансовому кризису. Однако кредитоспособность малых предприятий оценивается в нашей стране так же, как и крупных организаций. А, по мнению В.В. Заболоцкой, «традиционные методы оценки кредитоспособности неприемлемы для малого бизнеса»⁸, так как малые предприятия чаще используют налоговые схемы и у них наблюдается высокий уровень ошибок в финансовой отчетности.

«В зарубежной и отечественной банковской практике под кредитоспособностью ссудозаемщика понимается его способность погасить долговые обязательства перед банком по ссуде, процентам по ней в полном объеме и в срок, предусмотренный договором»⁹.

«Оценка кредитоспособности представляет собой проверку банком заемщика с точки зрения возможности и целесообразности предоставления ему кредита»¹⁰.

В положении № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» указаны минимальные требования к оценке финансового состояния клиента. Каждый банк подходит индивидуально к оценке финансового состояния клиента, может применять различные методики и модели.

В этой инструкции рекомендуется использовать «иные доступные сведения»:

- существенная зависимость от одного или нескольких поставщиков и (или) заказчиков;
- состояние отрасли, конкурентная позиция заемщика на рынке, ценовые риски;
- управление компанией;
- надежность компании (надежность владельцев, диверсификация сбытовой сети);
- кредитная история (опыт работы банка с конкретным заемщиком, кредитная история в других банках);
- наличие либо отсутствие судебных разбирательств;
- принадлежность заемщика к финансовым группам и холдингам;
- значимость заемщика в масштабах региона»¹¹.

При оценке кредитоспособности используются качественные и количественные показатели. По качественным значениям принимается решение о кредитовании клиента, на основе количественного значения выбирается вариант кредитования заемщика. Количественные и качественные показатели не должны быть обобщенными, они должны зависеть от специфики деятельности заемщиков.

Качественные показатели оценки кредитоспособности делятся на три группы:

«1. Показатели отраслевой специфики:

- динамика развития отрасли;
- перспективы развития отрасли;
- потребность рынка (отрасли) в подобного рода продукции (работах и услугах).

2. Показатели региональной специфики:

- динамика развития экономики региона;
- перспективы развития экономики региона;
- потребность рынка региона в подобного рода продукции (работах и услугах).

3. Показатели деятельности предприятия:

- кредитная история заемщика;
- оценка профессионального кадрового состава;
- оценка морально-психологического состояния на предприятии;
- срок пребывания предприятия на рынке в зависимости от отрасли;
- экономическая политика предприятия;
- техническая оснащенность предприятия;
- кадровая политика предприятия»¹².

Количественные показатели -- это финансово-экономические показатели.

По мнению М.В. Помазанова, финансовых показателей не должно быть слишком много, так как это приведет при определении их весов к определенным сложностям. Поэтому нужно выбрать такие показатели, по которым можно было бы однозначно судить об их влиянии на финансовое состояние компании. Показатели следует брать в виде отношений. Например отношение операционной прибыли к выручке, денежных средств от операций к обязательствам, чтобы не рассчитывать коррекцию показателей на инфляцию или изменение курса валют¹³.

Если заемщик имеет положительную кредитную историю, кредит предоставляется на срок не более 30 дней и его размер не превышает 1% капитала банка, то для оценки кредитоспособности клиента банк может использовать 3--4 показателя.

В основном банки используют одни и те же параметры для оценки финансового состояния заемщиков, и все это направлено на минимизацию риска невозврата долга.

Рекомендуется преобразовать баланс заемщика в сравнительный аналитический баланс, по которому можно было бы проанализировать темпы роста

8 Шербакова Т.А. Анализ финансового состояния корпоративного клиента и его роль в оценке кредитоспособности заемщика // Финансы и кредит. 2009. № 22 (358). С. 53.

9 Заболоцкая В.В. Методика оценки кредитоспособности предприятий малого бизнеса // Финансы и кредит. 2009. № 12 (348). С. 63.

10 Помазанов М.В. Разработка внутренних систем рейтингования заемщиков: типичные вопросы. // Банковское дело. 2009. № 7. С. 39.

11 Дуболазов В.А. Нечетко-множественный подход к оценке кредитоспособности физических лиц // Финансы и кредит. №13(349). С. 35.

12 Заболоцкая В.В. Методика оценки кредитоспособности предприятий малого бизнеса // Финансы и кредит. 2009. № 12 (348). С. 63.

13 Помазанов М.В. Разработка внутренних систем рейтингования заемщиков: типичные вопросы. // Банковское дело. 2009. № 7. С. 39.

статей баланса, их абсолютное изменение, изменения в удельном весе.

«В соответствии с последним Базельским соглашением о капитале для оценки заемщиков при кредитовании рекомендуется использовать подход, основанный на внутренних рейтингах, в следующем виде: построение системы внутренних кредитных рейтингов; оценка кредитоспособности заемщиков и присвоение им рейтингов; вычисление для каждого заемщика вероятности его дефолта; оценка суммы задолженности заемщика в момент вероятности дефолта; определение срока погашения задолженности. Использование подхода предполагает разработку адекватных экономико-математических моделей, в том числе моделей принятия решений по кредитным обращениям, позволяющим осуществлять приемлемый отбор потенциальных заемщиков»¹⁴.

В целях совершенствования работы кредитных организаций с проблемными кредитами, по мнению И.И. Казаковой, необходимо следующее:

«1. Внести в нормативные документы Банка России предельные сроки кредитов, не реальных к взысканию. Длительное нахождение на балансе данной категории кредитов искусственно завышает сумму активов банка, валюту баланса.

2. В кредитных организациях структурировать управление кредитным риском так, чтобы работой с проблемными кредитами было занято по возможности отдельное структурное подразделение, в зависимости от масштабов деятельности – сектор, отдел, управление. При этом выделять одного работника нецелесообразно, так как в большинстве случаев оценка рейтинга заемщика – показатель субъективный, и если он будет зависить от мнения только одного лица, то банк подвергнет себя высокому операционному и кредитному риску. Необходимо также разработать отдельное Положение по работе кредитной организации с проблемными кредитами.

3. Включить в обязанности службы внутреннего контроля кредитных организаций проверку раннего реагирования соответствующих служб на возникающие проблемы у заемщиков.

4. Обеспечить создаваемые структурные подразделения современными компьютерными программами, обеспечивающими выявление стандартного набора финансовых проблем потенциального заемщика»¹⁵.

Литература

1. Положение Центрального банка Российской Федерации от 26 марта 2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные

¹⁴ Дуболазов В.А. Нечетко-множественный подход к оценке кредитоспособности физических лиц // Финансы и кредит. №13(349). С. 35.

¹⁵ Казакова И.И. О методах оценки кредитоспособности заемщика // Деньги и кредит, 2007, №6. С.44

потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».

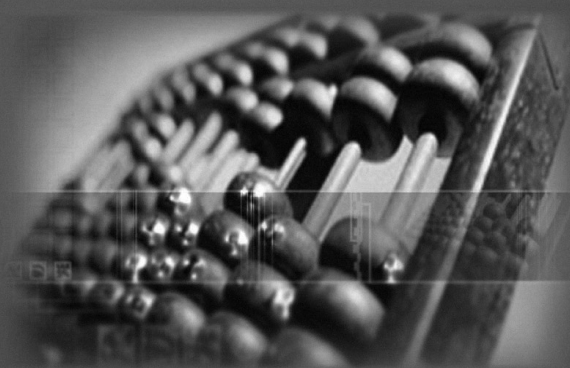
2. Александров А.Ю. Управление проблемными активами в кризисных условиях // Проблемы современной экономики. 2009. № 1 (29).

3. Ковшова М.В. Кредитное бюро и использование баз данных в управлении кредитными рисками // Фундаментальные и прикладные исследования. 2008. № 6.

4. Проблема задолженности – государственная проблема // Банковское дело. 2009. № 4.

5. Козенкова Т.А., Адамов Н.А. Сущность и правовые основы функционирования банковских объединений. // Финансовый бизнес. 2007. № 6.

ООО «Консалтинг и Технологии – Аудит»



Независимо от того, какую услугу мы оказываем – проводим обязательный аудит Вашей организации, консультируем Вас по вопросам налогообложения или осуществляем бухгалтерское сопровождение — вся информация о Ваших бизнес-процессах, документооборот и другие сведения будут надежно защищены от несанкционированного доступа.

+7 (499) 340 7596

+7 (495) 287 0898

+7 (916) 909 2252

www.kit-audit.ru

Организация системы внутреннего контроля в российских банках при финансировании лизинговых операций

Паутов П. Н., аспирант ГУУ

В статье говорится о необходимости организации эффективной системы внутреннего контроля в российских банках. При формировании такой системы банки сталкиваются с рядом трудностей, возникающих в различных сферах по разным причинам.

Ключевые слова: внутренний банковский контроль, разделение полномочий и ответственности, лизинговые сделки, финансовые документы, оценка риска, документы для внутреннего пользования

Organization of Internal Control System in Russian Banks in Financing Leasing Transactions

P.N. Pautov, Post-graduate student SUM

The article deals with the need of setting up an efficient system of internal control in Russian banks. In formation of such a system, the banks run into problems arising in different areas for a number of reasons.

Key words: internal bank control, separation of powers and responsibilities, leasing transactions, financial instruments, risk assessment, internal documents

Система внутри банковского контроля в банковском секторе выстраивалась в соответствии с Положением Центрального банка Российской Федерации от 16 декабря 2003 г. № 242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах» (с изменениями от 30 ноября 2004 г.). Однако при формировании такой системы банки столкнулись с рядом организационных трудностей. Внутренний банковский контроль не всегда мог дать адекватную оценку уровню рисков в лизинговых сделках.

В практике российских банков можно определить следующие проблемы, возникающие в ходе организации системы внутреннего контроля при финансировании лизинговых операций:

в сфере контроля со стороны совета директоров:

- пассивность совета директоров (в том числе в вопросах кредитования лизинговых сделок). Как правило,

роль совета директоров ограничивается утверждением соответствующих документов, реже – обсуждением с исполнительным руководством хода выполнения разработанных под бизнес-план мероприятий. В отдельных случаях отсутствует одобрение советом директоров так называемых сделок с заинтересованностью, совету директоров не предоставляются (на регулярной основе) сведения о принимаемых рисках и текущем финансовом состоянии банка;

в сфере разделения полномочий и ответственности:

- нечеткость разделения полномочий между заместителями единоличного исполнительного органа; нечеткость разграничения полномочий в кредитном процессе; отсутствие положений по отдельным структурным подразделениям банка; не разработаны должностные инструкции работников, занимающихся привлечением и размещением средств при

финансировании лизинговых операций; совмещение сотрудниками службы внутреннего контроля контрольных функций и функций, связанных с осуществлением банковских операций;

в сфере внутреннего нормотворчества:

- формальный характер внутренних документов отрицательно сказывается на качестве протекающих в банке бизнес-процессов. Разработка внутренних документов сводится к копированию актов Банка России, документы не содержат ясного описания порядка проведения конкретных видов операций, включающего контрольные процедуры. Отсутствие четкого регламента приводит к повышению зависимости результата от опыта конкретного исполнителя;
- несвоевременная актуализация, несоответствие внутренних документов требованиям Банка России, что приводит к нарушениям в практической деятельности подразделений и служащих банка;
- отсутствие документов, определяющих политику кредитной организации по отдельным направлениям деятельности, что не позволяет оценить эффективность деятельности менеджмента;

в сфере риск-менеджмента:

- отсутствие достаточно разработанных методик оценки риска, в том числе устанавливающих критерии их оценки, не установлен допустимый уровень рисков при финансировании лизинговых сделок, неразработанность процедур их оценки и контроля приводит к повышению субъективности оценки риска;
- недостатки в системе внутреннего контроля рисков проявляют себя особенно ярко при внедрении новых банковских продуктов и технологий, когда банком предварительно не анализируются и не оцениваются риски, которые возникнут при проведении новых операций;

в работе службы внутреннего контроля:

- выбор направлений деятельности службы внутреннего контроля обусловлен во многом стремлением высвободить ресурсы других подразделений, в частности бухгалтерии, а также ввести дополнительный контроль над видами операций, по которым наиболее часто допускаются ошибки;
- на службу внутреннего контроля возлагается разработка внутренних документов по всем направлениям деятельности кредитной организации, что неправильно ни с точки зрения методологии (утрачивается беспристрастность), ни с практических позиций (разработка нормативной документации отнимает неоправданно много временных и кадровых ресурсов службы внутреннего контроля, отвлекая от решения более значимых для нее задач мониторинга системы внутреннего контроля). Служба внутреннего контроля может проводить экспертизу внутренних документов и давать соответствующие заключения и рекомендации, но разработка документа должна производиться подразделением, осуществляющим конкретный вид деятельности;
- руководитель службы внутреннего контроля зачастую не имеет статуса, позволяющего проводить

анализ эффективности системы управления, в том числе риск-менеджмента, что не позволяет решать задачи оценки эффективности деятельности банка и оценки значимых рисков;

- зависимость службы внутреннего контроля от менеджмента обуславливает формализм оценок по результатам проводимых проверок, отсутствие рекомендаций по результатам проверок, формальный контроль по устранению нарушений, выявленных при проверках, упор в работе на консультирование. В этих условиях в работе надзорных органов, аудиторов, служб внутреннего контроля банков отсутствует взаимное доверие, что в целом не содействует укреплению внутреннего контроля;
- отсутствует должное внимание в проверочной работе к операциям, занимающим значительный удельный вес в деятельности банка, не всегда осуществляется мониторинг эффективности.

Существуют объективные ограничения для применения общих принципов внутреннего контроля в российских банках:

- 1) в небольших филиалах и отделениях банка трудно реализовать принцип разделения обязанностей из-за небольшого числа сотрудников;
- 2) проблемы могут возникнуть и в случае сговора между сотрудниками. Сговор также возможен и между сотрудником банка и внешней стороной (клиентом), которая, например, хочет получить кредит или провести другую операцию в своих интересах;
- 3) негативно влияют на действенность механизмов внутреннего контроля некомпетентность и недостаточная подготовка сотрудников банка, а высокие темпы развития бизнеса могут отрицательно сказаться на таком механизме, как сверка. Субъективное суждение вызывает принятие неправильного или неэффективного решения, которое может быть как злонамеренным, так и ошибочным;
- 4) ограничением в применении механизмов внутреннего контроля могут служить дополнительные издержки и расходы. В первую очередь этот фактор проявляется в небольших банках. Некоторые решения, принимаемые руководством в интересах бизнеса, могут противоречить политике и процедурам, принятым в банке, что также негативно сказывается на внутреннем контроле.

Литература

1. Федеральный закон от 02.12.1990. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (ред. 28.02.2009).
2. Положение Центрального банка Российской Федерации от 16 декабря 2003 г. № 242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах» (с изменениями от 30 ноября 2004 г.).
3. Тавасиев А.М. Основы банковского дела: учеб. пособие. М.: Маркет ДС, 2006.
4. Тосунян Г.А. Банковское саморегулирование. М.: СПЕЦ-АДРЕС, 2006.

Авиализинг: вчера, сегодня, завтра

Омариев М.А., генеральный директор ОАО «Авиалинии Дагестана»
Кириллова А.А., ведущий научный сотрудник Института ИТКОР

Сегодня термин «лизинг» перестал вызывать вопросы, так как в деловых кругах поняли смысл данной операции, успели оценить положительные и отрицательные стороны. Однако наступивший кризис привел к тому, что как потребители, так и поставщики лизинговых услуг столкнулись с новыми проблемами. Сегмент авиализинга также претерпел существенные изменения.

Ключевые слова: авиализинг, лизинговая компания, договор лизинга, авиакомпания

Avia-Leasing: Yesterday, Today and Tomorrow

M.A. Omariev, Director General of JSC "Dagestan Airlines"
A.A. Kirillova, Senior Research Fellow of the Institute ITKOR

Today, the term "leasing" has ceased to be an issue because the business community realized the idea of this transaction. They managed to evaluate virtues and drawbacks. However, the crisis that came on resulted in the fact that both consumers and suppliers of leasing services faced new challenges. Avia-leasing segment has also undergone significant changes.

Key words: Avia-Leasing, leasing company, leasing contract, air company

История авиализинга

Своему рождению авиализинг обязан Стиву Хази, основателю одной из крупнейших в мире лизинговых компаний International Lease Finance Corp. (ILFC). В 1973 году ILFC приобрела у авиакомпании National Airlines подержанный самолет DC-8, после чего передала его в лизинг авиакомпании Aeromexico под гарантии банков и правительства Мексики. Ранее перевозчики предпочитали владеть воздушными судами на правах собственности, а не эксплуатировать их на условиях аренды.

По определению авиализинг – это аренда самолетов с последующим их выкупом в течение нескольких лет (финансовый лизинг) или возвратом их собственнику (операционный лизинг).

Со временем авиализинг становится мощной индустрией с многомиллионным капиталом. В среде лизинговых компаний в 90-е годы прошлого века, специализирующихся на авиализинге, начинается период слияний и поглощений. В 1990 году ILFC была приобретена American Insurance Group (AIG), крупнейшей в мире компанией по страхованию и финансовому обслуживанию. В 1992 году другая американская лизинговая компания General Electric Capital Services (GECAS) приобрела европейскую GPA. Одновременно появляются и новые серьезные игроки – Lombard Aviation Capital (в 2000 году

приобретена Royal Bank of Scotland), Pembroke, GATX, ORIX и т.д. Индустрия авиализинга на Западе сегодня – это более 40 компаний, владеющих пятью тысячами судов, общая стоимость которых превышает 87 млрд долларов – это более 30% всего воздушного флота в мире.

На Западе технология передачи воздушных судов в лизинг сложилась до мелочей. Как правило, в банк отправляется запрос о лизинге с гарантиями и договором о выплатах. Банк рассматривает заявку в течение трех месяцев и принимает решение о возможности лизинга в отношении данного лизингополучателя. Обычно договор лизинга заключается минимум на три года с предоплатой на шесть месяцев. Из них три месяца – предплата, три месяца – залог.

В Россию авиализинг пришел значительно позднее. Прошло около 30 лет с момента сделки Стива Хази из ILFC и тем, как были созданы «Финансовая лизинговая компания» (ФЛК) и ОАО «Ильюшин Финанс Ко.» (ИФК). Особенностью стало то, что данные компании были выбраны государством и получили бюджетные средства для развития.

Интересен лизинговый опыт «Аэрофлота». Еще в конце 90-х годов из-за ужесточения требований международных стандартов, когда стало понятно, что отечественный авиапарк не сможет им

соответствовать, было принято решение о ввозе нескольких самолетов Boeing и Airbus для пассажирских перевозок. Данные самолеты были взяты в лизинг по распоряжению правительства. Санкционировав ввоз иностранной авиатехники, правительство предоставило льготы по таможенной очистке и НДС. По разным оценкам их общая сумма составила от 600 до 800 млн долларов.

После трагических событий 11 сентября рынок авиализинга «просел» более чем на 20%. Именно в этот момент «Аэрофлот» приступил к реализации своего плана по обновлению авиапарка. Спрос был на ближне- и среднемагистральные машины. На тот момент у компании было уже 27 машин западного производства, взятых в финансовый и операционный лизинг (на тот момент парк компании составлял 103 пассажирских самолета и 11 грузовых).

Услуги иностранных компаний, предлагающих авиализинг, пользуются у российских авиакомпаний большей популярностью по сравнению с отечественными. В первую очередь из-за разнообразия предлагаемых иностранцами воздушных судов. Если западные компании готовы предложить практически любой тип самолетов (вместимостью от 50 до 450 пассажиров), то российские – только среднемагистральные (Ту-204-214 на 170–220 пассажиров) и дальнемагистральные (Ил-96-300 на 270–300 пассажиров). Между тем основной объем перевозок в России выполняется ближнемагистральными (или региональными) судами типа Ту-134 и Як-42. Именно эти машины, эксплуатируемые уже почти 40 лет, по прогнозам ГосНИИ гражданской авиации, до 2010 года потребуются заменить сотней более современных аналогов¹. Во-вторых, российские лизингодатели предпочитают работать с новой техникой, а западные готовы предложить и поддержанную в возрасте до 25 лет. Здесь вопрос, конечно, в цене. Новый самолет даже отечественной сборки почти в два раза дороже поддержанного зарубежного.

Проблемы существуют и в поддержании технического состояния судна. Из-за проблем с финансированием отечественные производители не могут осуществлять его на должном уровне, поэтому данная проблема ложится на плечи лизингодателя, что приводит к дополнительным затратам.

Отечественные лизинговые компании предпочитают финансовой лизинг, практически игнорируя операционный, что снижает их привлекательность в глазах потенциальных лизингополучателей. Важную роль играют также и лизинговые ставки и возможность привлечения долгосрочных кредитов государственных экспортных банков, которые невозможно получить на российском рынке. Ранее около 80% стоимости воздушного судна можно было получить под гарантии Экспортно-импортного банка США или западноевропейских экспортно-кредитных агентств. Таким образом, в 2005–2006 гг.

ставки базировались на банковской марже сверх LIBOR. Учитывая, что LIBOR был около 3%, то ставка составляла около 4–5% годовых. Для сравнения: в российских лизинговых компаниях ставки составляли 11–12% годовых без учета прямых госсубсидий – они сокращали эту цифру до 7% годовых.

Также следует отметить сложившуюся еще тогда проблему доступа к заемным ресурсам. Капитализация крупнейших игроков на рынке авиализинга GECAS и ILFC более 20 млрд долларов, что позволяет им уверенно себя чувствовать в таком сегменте, как лизинг самолетов. Высокая стоимость кредитных ресурсов в России приводит к тому, что проекты лизингового финансирования растут в цене, а значит, теряют привлекательность.

Таким образом, подходя к рубежу кризиса, который начался в 2008 году, отечественный рынок авиализинга уже имел определенные проблемы, которые должны были сказаться и в дальнейшем. Однако, несмотря на это, лизинговые компании имели грандиозные планы на будущее. Касались они как господдержки, так и вливания частного капитала. Только столкнулись они с такой проблемой, как слабая нормативно-правовая база в области авиализинга, сложность в привлечении в достаточном объеме средств из государственного бюджета и отсутствии налаженной процедуры исполнения заказа на всех стадиях.

Состояние авиализинга сегодня

Если раньше рынок авиализинга насыщался благодаря США и странам Европы, то сегодня – благодаря растущим рынкам России, Китая, Индии, стран Юго-Восточной Азии и Восточной Европы. Этот процесс привел к тому, что соотношение спроса и предложения не уравновешено. Воздушных судов по оптимальной цене недостаточно для удовлетворения потребностей новых рынков.

Это отрицательно сказывается на авиакомпаниях, которые стремятся к расширению парка. Им все труднее находить нужные самолеты. Безусловно, лизингодатели в данной ситуации выигрывают, поскольку лизинговые ставки и доходность активов повышаются, но для авиакомпаний это оборачивается дополнительными трудностями.

Другая сторона проблемы – несоответствие спроса и предложения. В России начинает формироваться спрос на бизнес-авиацию. Однако до сих пор это направление не развито у отечественных лизинговых компаний, нет серьезных игроков и отработанных схем. Если говорить о бизнес-авиации, то излюбленный отечественными лизингополучателями операционный лизинг здесь менее эффективен. Предпочтение отдается финансовому лизингу, т.е. получение финансирования под приобретение самолета.

К сожалению, на сегодняшний день большинство сделок авиализинга касается старых моделей воздушных судов. К ним относится «классика» Boeing,

¹ Журнал «Деньги» № 8 (513) от 28.02.2005.

которые доступны по цене российским потребителям – особенно в свете высоких таможенных пошлин и НДС, серьезно удорожающих ввоз западной техники в Россию. Российские авиаперевозчики предпочитают брать самолеты в операционный лизинг на срок пять – семь лет. Зачастую срок лизинга продлевается или же суда передаются в лизинг другим отечественным авиакомпаниям.

Интересна тенденция: несмотря на то что российский авиапром уже давно прекратил серийное производство гражданских самолетов, наша авиатехника пользуется популярностью до сих пор. Например, на Кубе. Так, «Ильюшин Финанс» стабильно поставляет в эту страну Ил и Ту. Таким образом, кубинское правительство делает ставки на самолеты российского производства, хотя на Кубе эксплуатируют и несколько самолетов А320 и В757 на условиях операционного лизинга. Среди типов, которыми интересуются кубинские и латиноамериканские авиаперевозчики, фигурируют Ил-96, Ту-204, Ан-148, Ан-140 и Ил-114. В условиях кризиса наличие стабильного и динамично развивающегося канала сбыта – безусловный плюс.

В свою очередь, в мире наблюдается повышенный интерес к Китаю. Так, Airbus SAS заявил, что все больше мировых перевозчиков полагаются на китайские финансовые компании в сфере покупки самолетов, помогая держать поставки вблизи рекордных уровней. Китайские банки все чаще покупают самолеты у производителей и отдают их в лизинг перевозчикам².

«Большое преимущество Китая заключается в том, что страна все еще имеет достаточно долларов, что дает китайским компаниям возможность действовать более активно», – заявил финансовый директор Airbus Найджел Тейлор (Nigel Taylor).

Подъем китайских компаний с уровня финансирования местных перевозчиков до глобального уровня отражает рост в воздушной индустрии страны. На долю китайских авиакомпаний будет приходиться 20% поставок самолетов Airbus в 2010 году по сравнению с 3,5% десятью годами ранее.

Кризис стал серьезным испытанием для лизинговой отрасли. Проблемы на финансовых рынках отразились и на авиационном лизинге, поскольку он подразумевает значительное долговое финансирование. В период резкого сокращения банковского финансирования на длительный срок сложности в реструктуризации долгового портфеля негативным образом сказались на работе лизинговых компаний. В перспективе, на ближайшие три – пять лет, проблема с финансированием сохранится. Чуть увереннее себя будут чувствовать лизинговые компании, работающие в стратегически важных отраслях экономики и имеющие поддержку государства. В принципе в определенном объеме авиализинг можно отнести к таковым. Так, Росавиация определила победителей в конкурсе на право получения

возмещения за счет средств федерального бюджета части затрат на уплату лизинговых платежей за воздушные суда российского производства, получаемые от российских лизинговых компаний по договорам лизинга.

Победителями стали три компании: ЗАО «Авиакомпания «Полет», ОАО «Авиакомпания «Якутия», ОАО «Авиакомпания «Трансаэро».

Субсидии, подлежащие выплате за весь период действия договоров лизинга воздушных судов, распределены между участниками конкурса следующим образом: авиакомпания «Полет» за два самолета Ил-96-400Т – 1 млрд 756 млн 20 тыс. 784,04 руб., в том числе за 2009 г. – 31 млн 389 тыс. 506,71 руб.; «Якутия» – за ВС АН-140-100 – 135 млн 208 тыс. 601,37 руб., в том числе за 2009 г. – 4 млн 509 тыс. 784,45 руб.; «Трансаэро» – за ВС Ту-214 – 289 млн 419 тыс. 868 руб., в том числе за 2009 г. – 16 млн 336 тыс. 679,40 руб.

В 2009 году прошло несколько интересных сделок в сфере авиализинга как в России, так и за рубежом. В рамках развития лизинга авиационной техники компания «РГ Лизинг» пополнила в июне 2009 года парк собственных воздушных судов двумя региональными самолетами российского производства Ан-140; лайнеры переданы в финансовую аренду ОАО «Авиакомпания «Якутия».

Что же касается лизинговых компаний, то тут тоже произошли изменения. Так, страховая компания American International Group Inc (AIG), которая серьезно пострадала из-за ипотечного кризиса, была вынуждена начать продавать активы, в том числе и прибыльное авиализинговое подразделение (International Lease Finance Corp).

«Финансовая лизинговая компания» стала первой за последнее десятилетие среди государственных российских компаний, допустивших дефолт по купонным выплатам. Долг по облигациям составил 250 млн долларов. Но компании обещала помочь ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация». Тут, однако, следует учитывать, что 28,7% компании, занимающейся лизингом воздушных судов, принадлежит российскому правительству, 51,8% контролируются ОАК. Но на сегодняшний день нет полной ясности, будет ли погашен долг компании, а если будет, то в каком объеме и кем.

Также были распроданы активы австралийской инвестиционной группы Babcock & Brown, в том числе и подразделение авиационного лизинга.

Если посмотреть на ситуацию на рынке авиализинга, то становится очевидным тот факт, что многие компании столкнулись с серьезными проблемами при рефинансировании долга из-за кредитного кризиса.

Таким образом, основные проблемы авиализинга сегодня схожи с проблемами любого вида лизинга. Это в первую очередь нехватка заемного финансирования, особенно «длинных» денег, удорожание конечной стоимости лизингового финансирования

² По материалам www.k2kapital.com

с учетом процентных ставок банков и маржи лизингодателя, снижение кредитного потенциала лизингополучателей. Отдельно следует отметить, что банкротство авиализинговых подразделений зачастую было связано с тем, что трудности возникали у головной организации, а сам сегмент авиализинга был прибыльным. Таким образом, авиализинг является одним из перспективных направлений для лизинга наряду с лизингом в железнодорожной отрасли, энергетике и телекоммуникациях.

■ Перспективы авиализинга

По оценкам «Эксперт РА», объем рынка лизинга в 2009 году составил 200–230 млрд рублей. Улучшение в лизинговой отрасли может наступить в 2010 году при позитивной ситуации в экономике.

В 2009 году продажи российских самолетов увеличились более чем в два раза. Однако в основном за счет военных поставок. В гражданском сегменте план так и не был выполнен: вместо 22 самолетов авиакомпаниям передано лишь 14. По мнению экспертов, ситуация в 2010 году не изменится: военные поставки на экспорт будут расти, а гражданские заказчики не смогут финансировать сделки³. Но по сравнению с 2008 годом объем поставок магистральных воздушных судов вырос на 55% — с 9 до 14 машин. Кризис затормозил развитие авиализинга, особенно сильно сказался на авиакомпаниях, что привело к напряженной ситуации в сегменте гражданской авиации. Поэтому в ближайшее время более стабильно будет развиваться сегмент военной авиации. Существуют контракты с Бирмой, Индией, Алжиром, Малайзией и Вьетнамом.

Что касается военной авиации, то тут опять в центре внимания Китай. В планах страны построить к 2017 году в городе центрального подчинения Тяньцзинь (Северный Китай) базу вертолетной индустрии. Уже подписано рамочное соглашение о сотрудничестве между городской мэрией и Китайской корпорацией авиационной промышленности. Данный шаг ускорит темпы роста китайской авиационной индустрии и стимулирует развитие местной экономики. По предварительной оценке, общий объем капиталовложений в проект составит более 20 млрд юаней (\$1 = 6,83 юаня). В сентябре 2009 года уже была официально введена в строй производственная линия по генеральной сборке лайнеров A320. В настоящее время здесь уже сформировалась достаточно целостная цепочка авиационной индустрии, охватывающая самолетостроение, авиализинг, воздушные транспортировки, научные исследования, логистику, финансы и т.д. Таким образом, очевидно, что Китай стремится в скором времени стать лидером авиастроения и, как следствие, занять центральное место на рынке авиализинга.

Интересно заявление лизинговой компании «Ильюшин Финанс» о планах выхода на IPO на

Гонконгской фондовой бирже. По словам гендиректора ИФК Александра Рубцова, в ходе возможного IPO по размещению 16% своих акций, в котором примут участие и акционеры компании, будет выручено от 200 млн до 250 млн долларов. Эти деньги будут направлены на оплату крупных лизинговых контрактов. Рубцов отметил, что компания уже ведет переговоры с потенциальными андеррайтерами размещения и свою заинтересованность уже высказал один из китайских банков, что подтверждает наметившуюся тенденцию выхода Китая на мировую арену как крупного финансового центра, так и потенциального лизингодателя.

«Ильюшин Финанс» развивает и связи внутри страны. Авиакомпания «Россия» заключила лизинговое соглашение с компанией на поставку шести Ан-148 в 2009–2010 годах и опционом на покупку еще шести таких самолетов в течение 2011–2012 годов.

Продолжает обновлять свой авиапарк и «Аэрофлот». Заказ между ним и ГСС («Гражданские самолеты Сухого») заключен на 30 лайнеров SSJ-100. Также оформлен опцион еще на 15 самолетов. Самолеты будут переданы в финансовый лизинг на 12 лет. В течение всего срока «Аэрофлот» сможет купить самолеты у ВЭБа.

Что касается ГСС, то между компанией и пермским «Авиализингом» подписано соглашение на поставку 24 самолетов Sukhoi Superjet 100/95B. Стоимость контракта превышает 715 млн долларов. Самолеты SSJ100 будут поставлены заказчику в период с 2011 по 2013 год.

Самолеты марки Sukhoi Superjet пользуются также поддержкой правительства. Так, авиакомпаниям был предоставлен кредит ВЭБа на сумму 250 млн долларов для закупки по лизингу этих новых межрегиональных самолетов. Также несколько десятков таких самолетов будет закуплено Министерством обороны в рамках трехлетнего гособоронзаказа по фиксированным ценам.

Не только российское правительство поддерживает авиализинг. Так, конгресс США готов вложить 550 млн долларов за закупку восьми самолетов для федеральных чиновников.

Таким образом, основные тенденции рынка авиализинга это поддержка со стороны правительств стран, привлечение кредитов от государственных и правительственных банков для поддержания и обновления авиапарка стратегически важных компаний. Федеральной целевой программой развития авиационной техники России до 2010 года и на период до 2015 года предусматривается прямое инвестирование крупных денежных средств в акционерные фонды ведущих авиализинговых компаний. Но этого финансирования для нужд российского авиализинга все равно недостаточно, поэтому актуальной проблемой является привлечение международных рынков капитала, обладающих высокой емкостью и финансовыми технологиями. Что касается

³ Данные газеты «Коммерсант».

финансирования, то тут интересна Япония. Она исторически является одним из крупнейших источников финансирования сделок с воздушными судами, и было бы важно открыть эти возможности для российских авиаперевозчиков. Среди крупных игроков появляется новый – Китай. Пока авиапром и авиализинг других стран испытывают серьезные трудности из-за кризиса, Китай вкладывает средства в строительство новой авиаинфраструктуры, включая и развитие такого направления, как лизинг самолетов и вертолетов. Достаточно перспективным направлением остается военная авиация.

В заключение хотелось бы отметить, что для России шагом вперед могла бы стать ратификация Кейптаунской конвенции (Cape Town Treaty). Большая часть лизингодателей смотрят на это весьма благосклонно. Поскольку на настоящий момент ограниченное число стран ратифицировало конвенцию, нельзя сказать, что это существенным образом влияет на размер лизинговых платежей для российских компаний. Но чем больше государств присоединится, тем выше вероятность изменения ситуации.

Конвенция о международных гарантиях в отношении прав на подвижное оборудование была принята в 2001 г. в Кейптауне (ЮАР) на дипломатической конференции, организованной под эгидой Международного института унификации частного права (UNIDROIT) и Международной организации гражданской авиации (ICAO). В работе конференции участвовало 68 государств (в том числе и Россия) и 14 международных организаций.

Напомним, что Кейптаунская конвенция – это попытка снятия финансовых рисков в глобальном масштабе: кредитор, финансирующий приобретение дорогостоящей авиационной техники или аренду самолетов, будет обеспечен международной гарантией, признаваемой в других государствах – участниках конвенции. Снятие рисков должно привести к заметному сокращению лизинговых ставок. Авиационный рынок объективно функционирует как общемировой, и конвенция была принята с целью упрощения системы финансирования авиапромышленности путем формирования международных имущественных прав и определения набора средств их правовой защиты.

Также создание международного регистра обеспечит открытость и прозрачность договоров купли-продажи, лизинга, страхования подобных сделок. Со временем эта система позволит перед заключением той или иной сделки проследить предысторию воздушного судна, что, безусловно, будет влиять на стоимость ВС. Разумеется, данные о ВС смогут сыграть важную роль в разрешении возможных споров. Международная система регистрации сократит связанные с предоставлением кредитов риски авиационных финансистов, банков, авиационных страховщиков и прочих финансовых учреждений, занимающихся закупкой и

лизингом ВС, и, следовательно, снизит стоимость кредитования.

Согласно Кейптаунской конвенции о международных гарантиях в отношении прав на подвижное оборудование и Протоколу по авиационному оборудованию кредитор может прибегнуть к следующим способам защиты своих прав:

- востребовать у должника приобретенный на его заемные средства авиационный объект, принять его во владение и установить над ним контроль для обеспечения исполнения обязательств;
- продать или передать кому-либо другому в лизинг обремененный долгом авиационный объект;
- получать выручку или любую прибыль от управления или использования обремененного долгом авиационного объекта.

Кроме того, кредитор может добиться deregistrации воздушного судна, а также вывоза авиационного объекта с территории, на которой он находится.

Кредитор сам определяет, какой из способов защиты прав ему по ситуации больше всего подходит, не обязательно прибегая к помощи суда. Конвенция допускает возможность досудебного урегулирования взаимоотношений кредитора с должником. Если должник не пожелает пойти на мировую, кредитор вправе обратиться в суд с просьбой о вынесении решения, предписывающего совершение любого из перечисленных способов обеспечения финансовых обязательств должником. Суды стран-участниц не могут отказать кредитору в защите его законных прав и интересов. Это ключевое положение Кейптаунской конвенции. Помимо прочего, ратификация конвенции предоставит готовую правовую основу для финансирования авиализинга и авиапрома. Присоединение к конвенции предоставит России возможность равноправного участия в международном рынке капитала и влияния на выработку международных решений в области авиации.

Литература:

1. Адамов Н., Тилов А. Лизинг. СПб.: Питер, 2006.
2. Журнал «Деньги» № 8 (513) от 28.02.2005.
3. Карп М.В. Финансовый лизинг на предприятии / М.В. Карп, Р.А. Махмутов, Е.М. Шабалин. М.: Финансы. ЮНИТИ, 2008.
4. Материалы газеты «Коммерсант».
5. Материалы сайта www.k2kapital.com.
6. Омариев М.А., Мельцас Е.О. Авиационный лизинг: его преимущества и недостатки // Лизинг. 2010. № 6.
7. Омариев М.А., Мельцас Е.О. Анализ рынка лизинга авиационной техники: тенденции и перспективы развития // Лизинг. 2010. № 7.
8. Синицкий А. Всемирная гарантия лизинга // Авиатранспортное обозрение от 01.11.2005.

Роль лизинга в развитии продовольственной сферы

Ткач А.В., зав. кафедрой экономики кооперации и предпринимательства Российского университета кооперации, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации

Известно, что лизинг эффективно применяется во многих сферах экономики. Но на сегодняшний день именно АПК нуждается в нем наиболее остро. В статье рассмотрены возможности развития АПК и кооперативных предприятий за счет использования лизинга.

Ключевые слова: лизинг, производство, кооперативные предприятия, предпринимательская деятельность, форма кредитования

Role of Leasing in Food Sector Development

A.V. Tkach, Head of Economics Cooperation and Entrepreneurship Chair at Russian University of Cooperation, doctor of economics, professor. Honored worker of Russian Federation science

Leasing is known to be effectively used in many areas of the economy. But up to date, it is agricultural sector that badly needs leasing. The article deals with possibilities of developing agriculture sector and cooperative companies at the cost of leasing.

Key words: leasing, production, cooperative enterprises, entrepreneurial activity, form of credit

В условиях рынка лизинг получил широкое распространение во многих секторах национальной экономики России. Необходимость развития лизингового бизнеса особенно очевидна как в агропромышленном, так и в кооперативном секторе экономики, когда большинство предприятий не может осуществлять значительные финансовые вложения в техническое перевооружение производства и его расширение.

В целях эффективного использования преимуществ лизинга в развитии кооперативных предприятий и организаций необходимо иметь четкое представление о его принципиальных особенностях и сущности. Лизинг выступает как определенный вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.

В более широком смысле лизинг можно рассматривать как организационную форму предпринимательской

деятельности, выражающуюся в особых отношениях собственности, особой системы хозяйствования.

Иными словами, лизинг рассматривается как способ вложения средств на возвратной основе в основной капитал. Предоставляя на определенный период виды основных фондов, арендодатель в установленное время получает их обратно, т.е. налицо существование принципов срочности и возвратности. За свою услугу он получает сверх понесенных затрат вознаграждение в виде комиссионных — тем самым обеспечивается реализация принципа платности. Однако те же принципы срочности, возвратности и платности свойственны не только арендным отношениям, но и кредитованию хозяйственной деятельности. С финансовой стороны отношений лизинг рассматривают как одну из форм кредитования для приобретения машин и оборудования, альтернативную традиционной банковской ссуде.

Предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи (движимое и недвижимое имущество), в том числе предприятия и другие имущественные

комплексы, здания и сооружения, оборудование, транспортные средства, другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться лизингополучателями для осуществления их предпринимательской деятельности.

Главное обязательное условие лизинга в том, что объекты, передаваемые в лизинг, могут быть использованы исключительно для предпринимательских целей.

Другой важный критерий определения имущества, которое может быть предметом лизинга, — непотребляемость вещей в производственном процессе. Непотребляемые вещи не теряют своих натуральных материально-вещественных свойств в процессе использования, т.е. по окончании срока лизинга предмет должен быть пригодным для продажи или последующей сдачи в аренду.

В народном хозяйстве, в том числе и в кооперативном секторе, в лизинг передается чаще всего различного технологического оборудования с высокими темпами морального старения: дорогостоящие машины, станки, приборы, строительная и дорожная техника, автомобили, вычислительная техника, тракторы, комбайны, здания и т. д.

Классический лизинг предусматривает участие в нем трех сторон. Это: лизингодатель, лизингополучатель, продавец (поставщик) имущества — предмета лизинга. Суть лизинговой операции состоит в следующем. Будущий лизингополучатель, у которого нет свободных финансовых средств, обращается в организацию, оказывающую лизинговые услуги, с деловым предложением о заключении лизинговой сделки. Согласно этой сделке лизингополучатель выбирает продавца, располагающего требуемым имуществом, а лизингодатель приобретает его в собственность и передает лизингополучателю во временное пользование за определенную договором плату. По окончании договора в зависимости от его условий имущество возвращается лизингодателю или переходит в собственность лизингополучателя.

На данном этапе нередко в процедуре лизинга участвует и четвертая сторона — инвестор. Как правило, в роли инвесторов выступают фирмы-учредители лизингодателя.

Рассмотрим характеристику возможных участников лизинговых отношений субъектов лизинговой сделки. Лизингодатель — это физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных или собственных денежных средств приобретает в ходе реализации лизинговой сделки в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности после окончания срока лизинга на предмет лизинга.

Лизингополучатель — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную

плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с лизинговым договором.

Продавец (поставщик) — физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок производимое (закупаемое) им имущество, являющееся предметом лизинга. Продавец обязан передать предмет лизинга лизингодателю или лизингополучателю согласно условиям договора купли-продажи. В случае когда поставщиком и лизингодателем выступает одно лицо, состав участников сделки сокращается до минимума — двух лиц.

В кооперативном секторе агропромышленного комплекса производители продукции имеют все возможности получения материально-технических ресурсов в лизинг, который является наиболее прозрачным и эффективным инструментом для обеспечения сельского хозяйства современными технологиями. Росагролизинг за период своей работы поставил сельхозтоваропроизводителям страны более 47 тыс. единиц современной техники отечественного производства. В хозяйства России завезено более 340 тыс. голов высокопродуктивного племенного скота, введены в эксплуатацию животноводческие комплексы на 370 тыс. скотомест. Следует подчеркнуть, что с 2002 года стоимость лизинга снижена в 3 раза, сроки лизинга увеличены в 2,5 раза, что, безусловно, является серьезной поддержкой предприятий агропромышленного комплекса. Особое место занимает лизинг в выполнении задач, стоящих перед сельским хозяйством. Так, с 2008 года ОАО «Росагролизинг» является исполнителем Госпрограммы развития сельского хозяйства по обеспечению регионов России племенным скотом, животноводческим оборудованием и сельскохозяйственной техникой в комплексе. Около 76% от общего портфеля компании приходится на проекты по модернизации и обновлению машинно-тракторного парка страны. В основном они связаны с производством зерновой продукции.

В регионах страны ежегодно убирается на комбайнах, поставленных ОАО «Росагролизинг», до 20% урожая, в ряде регионов — до половины всего урожая. Тракторами, поставленными Росагролизингом, обрабатывается более 17% пахотных земель в России. Средняя урожайность на 22% выше в тех хозяйствах, в которые компания поставила технику.

Финансирование поставок сельскохозяйственной техники с использованием механизма федерального лизинга решает двойную задачу: с одной стороны — это поддержка сельхозтоваропроизводителей, а с другой — российских машиностроительных заводов. В результате эффективного сотрудничества Росагролизинга с предприятиями сельхозмашиностроения созданы и запущены в серийное производство современные модели комбайнов, тракторов и почвообрабатывающей техники.

Приобретенная через Росагролизинг техника обеспечивает замкнутый технологический цикл в

растениеводстве, полностью сформированный на основе отечественных образцов техники и оборудования. Наряду с этим Росагролизинг осуществляет поставки оборудования для элеваторного хозяйства. С начала работы компании в регионы России поставлено более 33 комплектов современного элеваторного оборудования. Благодаря этому в зернохранилищах нового поколения обеспечивается высокий уровень производительности и надежности. Они также оборудованы лабораториями для проверки качества сырья. Экономия средств при хранении зерна на собственном элеваторе составляет 30% от стоимости собранного урожая. Все это способствует инновационному развитию сельского хозяйства, разработке технологий нового поколения, используемых для получения высококачественной продукции отечественного производства.

Следует заметить, что в силу ряда причин эффективность работы сельхозтоваропроизводителей остается недостаточно высокой. Существенные недостатки имеются в работе региональных рынков, еще не всегда используются все возможности обеспечения постоянных связей с потребителями. Основными сдерживающими факторами выступают: значительная удаленность переработчиков от производителей продукции; существенные транспортные расходы по доставке продукции; разрыв традиционных межрегиональных и межгосударственных связей; таможенные барьеры, ограничение валютных операций, сложности с конвертированием валюты, быстро меняющийся курс валют в условиях замедленного оборота финансовых средств.

Все это существенно отделило многих производителей от непосредственных потребителей их продукции и снизило возможности производителей наладить прямые лизинговые отношения с потребителями.

В России всем комплексом лизинговых услуг занимаются, как правило, специализированные компании, имеющие средства для инвестирования. В то же время с предложениями на лизинговом рынке могут выступать любые инвесторы, в том числе коммерческие организации и банковские структуры.

Следует подчеркнуть, что лизинг не банковская операция в точном смысле этого определения. Хотя некоторые авторы относят его к форме финансирования, которая может осуществляться также и

торгово-промышленными предприятиями. При этом следует заметить, что организации выполняют функции лизингодателя в соответствии со своими учредительными документами.

В России среди современных лизинговых фирм все более заметную роль начинают играть посреднические фирмы, выступающие как дилеры, дистрибьюторы крупных производителей. Как показывает практика, участие таких фирм в лизинговом бизнесе оправданно и целесообразно. Являясь официальным дилером ряда крупных предприятий-производителей, имея с ними долгосрочные связи, такие компании получают право на долговременную консигнацию. Они вполне могут использовать эту возможность для предоставления имущества в лизинг без привлечения дополнительных кредитных ресурсов. Роль дилеров возрастает по мере усложнения лизинговых операций, когда производитель не располагает достаточно широкими данными о лизинговом рынке данного региона, страны или конкретного вида продукции.

В лизинговых отношениях зачастую участвуют посредники — лица, представляющие интересы товаропроизводителя или потребителя, а часто и действующие от их имени. Они способствуют повышению эффективности работы производителей, поскольку позволяют им сосредоточиться на самом процессе производства, передавая функции продвижения товара посреднику. Включение посредников в лизинговые операции существенно сокращает срок оборачиваемости капитала, следовательно, повышает доходность производства.

Литература

1. Адамов Н., Тилов А. Лизинг. СПб.: Питер, 2006.
2. Васильев Н.М., Катырин С.Н., Лепе Л.Н. Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства. М.: ДеКА, 1999.
3. Джуха В.М. Лизинг. Ростов н/Д., 1999.
4. Куликов А.Г. Стратегия инвестиционного прорыва и развитие лизинга в России // Деньги и кредит. 2001. № 3.
5. Адамов Н.А. Проблемы правового регулирования лизинга в России. // Лизинг. 2009. № 6.

Подписка на журнал
«Финансовая жизнь»
в каталогах:

Пресса России – 42443,
Роспечать – 20447.

Подробности на сайте www.flife-online.ru

Аутсорсинг для лизинговой компании

Шевченко С. В., аспирант кафедры экономики и управления в машиностроении Саратовского государственного технического университета. e-mail: platinumstas@list.ru

В статье рассматриваются возможные варианты действий ЛК в целях минимизации убытков в случаях внезапных расторжений договоров лизинга. При этом в качестве одного из вариантов предлагается использование аутсорсинга. Оценивается эффективность предложенных методик реализации изъятого имущества. Делаются выводы о целесообразности использования той или иной методики в зависимости от внешних и внутренних факторов.

Ключевые слова: лизинг, аутсорсинг, минимизация убытка лизингодателя, методы реализации лизингового имущества

Outsourcing for leasing company

S.V. Shevchenko, Post-graduate student of the Department of Saratov State Technical University

The article considers possible versions of leasing company's actions to minimize losses in the case of sudden leasing contracts cancellation. And here outsourcing is offered as one of the versions. The author estimates the efficiency of offered procedures to dispose the exempt assets with the conclusion about expediency of using this or that procedure depending on external and internal factors.

Key words: leasing, outsourcing, cutting lessor's losses, methods of realization leasing assets

Лизинговая деятельность подразумевает целый комплекс операций, проводимых лизинговой компанией (ЛК): финансовые, учетные, расчетные, логистические, контроллинговые, закупочные¹.

Однако структура и периодичность выполнения перечисленных операций крайне неоднородны. Если согласование контрактных условий, учет объема оказанных услуг и расчетные операции с клиентами и контрагентами ЛК лежат в основе работы ЛК и достаточно стабильны, то расторжение договоров в связи с неплатежами лизингополучателей, изъятия объектов лизинга — крайне непостоянная часть деятельности ЛК.

В то же время значимость подобных операций для финансовой состоятельности ЛК нельзя недооценивать. В таких случаях ЛК встает перед выбором: выполнить предстоящий объем работ своими силами или привлечь аутсорсинговую компанию.

В статье рассматриваются возможные варианты действий ЛК в целях минимизации убытков в случаях внезапных расторжений договоров лизинга в связи с неплатежами клиентов. При этом в качестве одного из вариантов предлагается использование услуг аутсорсинга.

Главное преимущество аутсорсинга состоит в более качественном и менее затратном выполнении переданной функции². Однако здесь ЛК необходимо верно оценить сложности взаимодействия с подрядчиком, риски недобросовестного партнерства, дополнительные транзакционные издержки и потери от омертвления капитала.

Невыполнение условий договора лизинга лизингополучателем в части своевременности и полноты оплаты лизинговых платежей лизингодателю является основной причиной расторжения договоров лизинга (более 90%). Лизингодатель в данном случае вынужден изымать у клиента объект договора лизинга. Изъятие вызывает фиксирование долгов лизингополучателя перед лизингодателем, а также прекращение начисления лизинговых платежей. Более 55%³ ресурсов, используемых лизингодателем для финансирования договоров лизинга, являются привлеченными банковскими кредитами.

Таким образом, в результате расторжения лизингового договора по причине неплатежей ЛК остается с имуществом, изъятым у клиента, и ежемесячно

2 Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний.

3 <http://www.raexpert.ru/researches/leasing/leasing2009-III/part1/>.

Источник: «Эксперт РА»

1 Агафонова М.Н. Аренда, лизинг, безвозмездное пользование (правовые основы, бух.учет, налогообложение). М.: ЗАО «Юстинформ», 2006.

растущей задолженностью перед банком.

Перед компанией встает вопрос быстрого и безболезненного погашения долгов перед банком-инвестором. Для его решения возможны следующие варианты:

1. Передача изъятого имущества в виде откупного банку.
2. Передача имущества другому лизингополучателю.
3. Продажа имущества:
 - 3.1. Деньги, вырученные от продажи имущества, направляются банку в погашение кредита, что приводит к уменьшению действующего лизингового портфеля лизингодателя;
 - 3.2. Выручка направляется на покупку нового имущества для последующей передачи в лизинг, производится замена залога в банке.
4. Диверсификация деятельности ЛК:
 - 4.1. Передача имущества вновь созданной дочерней компании с целью получения части прибыли (дивидендов), уменьшения убытков;
 - 4.2. Участие в управлении предприятием бывшего лизингополучателя на правах владельца изъятого имущества, если существование лизингодателя без данного имущества сомнительно.

этом случае может измениться в худшую сторону, т. е. приобрести более низкую категорию качества. Переход в другой класс заемщика делает лизингодателя менее привлекательным для банка и фактически означает урезание или полное прекращение его финансирования.

Во втором случае лизингодатель передает в лизинг изъятое имущество иному лизингополучателю. Данная сделка на первый взгляд представляется самой естественной, но сопряжена с правовыми трудностями. Согласно российскому законодательству лизингодатель для передачи имущества в лизинг должен сначала приобрести его у поставщика (наличие третьего субъекта — продавца в лизинговой сделке обязательно⁵). В случае же изъятия лизингового имущества, процедура покупки не происходит, акт купли — продажи не составляется а, следовательно, отсутствует третья сторона для заключения лизингового договора. С позиции закона такая сделка не является лизингом и не может быть признана легитимной. (На наш взгляд, данная проблема является искусственно созданной законодательством и тормозит оздоровление экономики.) Другая сложность здесь состоит в отсутствии спроса на передачу в лизинг данного имущества.

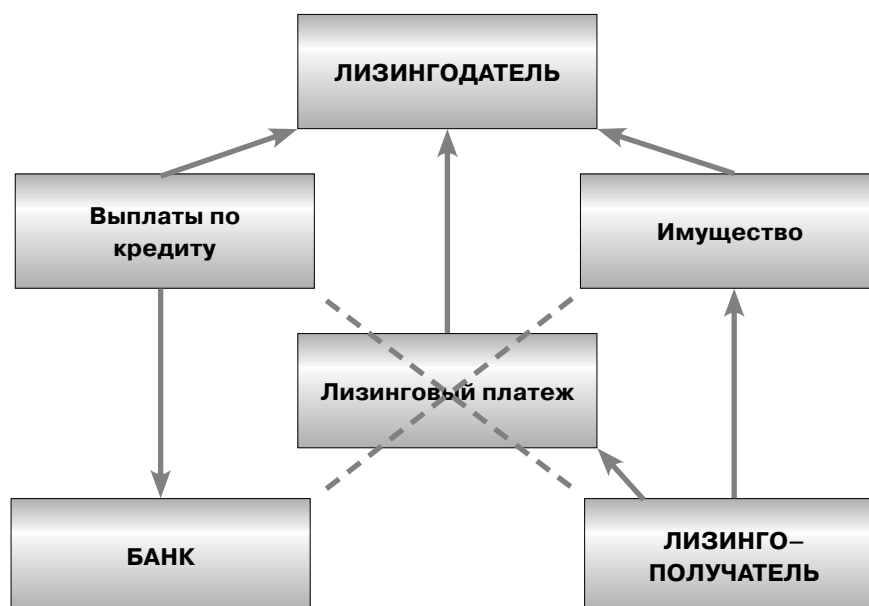


Рис. 1. Схема изъятия имущества у лизингополучателя

Рассмотрим как наиболее типичные первые три пути развития событий.

Первый вариант, когда банку вместо возврата кредита предоставляется имущество в виде откупного, возможен, но крайне нежелателен для ЛК. При его применении вступает в силу положение ЦБ РФ⁴, согласно которому оценка финансового положения заемщика — ЛК со стороны банка в

Продажа изъятого имущества может в дальнейшем развиваться по двум направлениям. Первое, при котором полученная выручка полностью отдается компанией в погашение задолженности перед банком, ведет к сокращению лизингового портфеля, вызывает необходимость единовременной уплаты НДС и снижает инвестиционные возможности компании, что может неблагоприятно отразиться на ее финансовом состоянии. Единственный плюс этой ситуации

4 Положение Центрального банка Российской Федерации от 26 марта 2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности»

5 Федеральный закон от 29.10.98 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)». Статья 4.

для ЛК — улучшение качества лизингового портфеля за счет его количественного уменьшения.

Второе направление предполагает последующую покупку на вырученные деньги другого имущества для нового лизингополучателя. Это позволяет не только избавиться от всех негативных последствий простого погашения кредита банку, но в некоторых случаях и увеличить лизинговый портфель. Схему этой сделки можно представить следующим образом (рисунок 2):

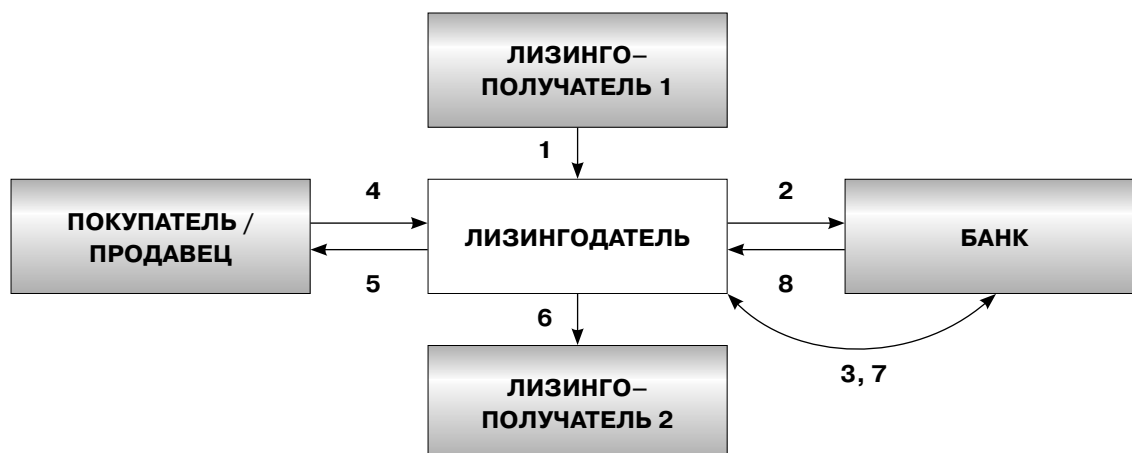


Рис. 2. Схема варианта 3. 2

- 1) изъятие имущества у лизингополучателя;
- 2) вывод лизингодателем данного имущества из залога в банке;
- 3) предоставление лизингодателем банку иного временного залога;
- 4) продажа изъятого имущества лизингодателем;
- 5) покупка нового имущества для передачи в лизинг;
- 6) передача купленного имущества новому лизингополучателю;
- 7) вывод временного залога из банка;
- 8) предоставление в банк залога в виде купленного имущества.

Применив данную схему действий, ЛК в дальнейшем сможет поэтапно погашать кредит из поступающих лизинговых платежей.

Однако при всех достоинствах такой схемы ее реализация сопряжена с достаточно трудоемкой работой: переговоры с банком-кредитором, увязка нового графика лизинговых платежей со старым графиком платежей по кредиту, поиск лизингополучателя, увязка стоимости проданного и приобретаемого в лизинг имущества, в некоторых случаях — поиск источников дофинансирования трансформированной сделки.

Осуществление рассмотренных выше вариантов действий ЛК требует организационных и финансовых затрат по реализации изъятой техники. Для успешности продаж на рынке бывшего в употреблении имущества необходимо подготовить специалистов, оборудовать торговые площадки, сформировать

клиентскую базу. Уровень необходимых затрат зависит от формы реализации.

В результате руководство лизинговой компании встает перед вопросом выбора оптимального механизма реализации изъятого имущества.

1. Продажа «своими силами». Как правило, она связана с затягиванием процесса продажи имущества на несколько месяцев, что при ставке продажи ресурсов, например, 24% годовых приведет к омертвлению капитала и потерям на уровне 2% от стои-

мости имущества ежемесячно, либо с продажей по ценам, существенно ниже рыночных, с дисконтом от 20% и более. Кроме того, в этом случае необходима разработка системы премирования сотрудников, осуществляющих реализацию, что не всегда допустимо в рамках налаженной системы стимулирования сотрудников. Данный вариант интересен в случае малого количества изъятий.

2. Создание собственной инфраструктуры, т. е. выделение специалиста либо группы специалистов, реализующих изъятое имущество. Данный вариант позволяет уменьшить потери от неэффективной реализации имущества, но сопряжен с некоторыми трудностями:

- во-первых, у ЛК должен быть достаточный объем однотипного изымаемого имущества (автотранспорт легковой, автотранспорт грузовой, недвижимость коммерческая, оборудование сельскохозяйственное), так как обучение менеджера продажам только одного вида имущества занимает продолжительный период времени. Для привлечения специалиста многопрофильного с опытом работы потребуется слишком много затрат;
- во-вторых, список изымаемого имущества должен постоянно пополняться, что является серьезным противоречием. Поскольку основная задача — это улучшение лизингового портфеля, а его улучшение неизбежно приведет к уменьшению числа изъятий. Что фактически означает сокращение количества продаваемой техники;

- в-третьих, лизингодателю придется оснастить торговое учреждение оргтехникой, Интернетом, рекламой, что повлечет дополнительные затраты;
- в-четвертых, увеличение затрат на содержание существующей инфраструктуры за счет необходимости формирования связи между существующими специалистами и вновь созданной группой специалистов (затраты на информационное обеспечение); увеличение затрат на ведение и организацию бухгалтерского и управленческого учета; повышение нагрузки на руководителей.

3. Привлечение внешней компании, которая осуществляет продажи изъятой техники. Оправданность привлечения внешней компании для реализации данного имущества определяется задачами, которые перед ней ставятся.

Схема работы с привлекаемой сторонней организацией – аутсорсинговой компанией (АК) может быть представлена следующим образом: лизингодатель представляет спецификацию на изъятое имущество и обеспечивает доступ к нему компании, осуществляющей реализацию имущества. Компания, осуществляющая реализацию имущества, оценивает рыночную стоимость имущества и согласует ее с ЛК. Оговаривается стоимость услуг по реализации имущества, причем доход может быть привязан к разнице между рыночной стоимостью имущества и стоимостью продажи, кроме того, оговариваются сроки реализации. Если условия устраивают обе стороны, то АК приступает к реализации имущества. После реализации имущества услуги посредника оплачиваются.

Причем компания, занимающаяся реализацией изъятого имущества, может находиться в одном холдинге с лизингодателем. Существенным условием ее существования будет возможность работы на открытом рынке, т.е. привлечение других ЛК, банков и других лиц, желающих продать свое имущество. Пополнение товара извне компенсирует уменьшение реализуемого имущества у лизингодателя.

Таким образом, для выбора эффективной схемы реализации изъятого лизингового имущества предлагается следующая расчетная формула исчисления полных затрат на реализацию (ПЗР):

$$\text{ПЗР} = \text{ПУ} + \text{ПО} + \text{ИО}, (1)$$

где

ПУ — потери при уценке имущества;

ПО — потери от омертвления капитала за время обращения;

ИО — издержки обращения.

Для расчета потерь при уценке (ПУ) необходимо:

$$\text{ПУ} = \text{ДУ} \times \text{РС}, (2)$$

где

РС — рыночная стоимость изъятого имущества;

ДУ — доля потерь при уценке от рыночной стоимости.

Потери от омертвления капитала за время обращения (ПО) находятся по формуле:

$$\text{ПО} = \text{НД} \times (\text{РС} - \text{ПУ}), (3)$$

где

НД — норма доходности, %;

$$\text{НД} = \text{СИ} \times \text{ВО}, (4)$$

где

СИ — средневзвешенная ставка продажи инвестиций ЛК, % в мес.;

ВО — время обращения, мес.

Формулы вычисления издержек обращения при использовании разных способов продажи изъятого имущества будут иметь различный вид:

- продажа осуществляется сотрудниками ЛК:

$$\text{ИО} = \text{ПС} + \text{ЗП} (5а),$$

где

ПС — премии сотрудникам, осуществившим продажу имущества;

ЗП — затраты, связанные с оплатой охраны, предпродажной подготовкой имущества;

- продажа осуществляется специализированным отделом ЛК:

$$\text{ИО} = \text{ПС} + \text{ЗП} + \text{ССИ} + \text{СНИ} (5б),$$

где

ССИ — содержание существующей инфраструктуры;

СНИ — создание и содержание вновь созданной инфраструктуры, заработная плата новых сотрудников, затраты на рекламу, выставочные площадки;

- привлечение аутсорсинговой компании (АК) для продажи:

$$\text{ИО} = \text{СУА} - \text{СДР} (5в),$$

где

СУА — стоимость услуг АК;

СДР — сверхнормативный доход от реализации (доход от продажи по цене выше среднерыночной).

СУА обычно не превышает 3—5% от суммы сделки (РС) и имеет место при привлечении внешней АК. В этом случае сверхнормативного дохода (СДР) у ЛК не образуется. Он появляется только при функционировании АК в едином холдинге с ЛК.

Если брать нижнюю границу (3%), то АК для покрытия собственных условно постоянных расходов необходимо ежемесячно реализовывать имущество на 6—7 млн руб. Такие обороты ЛК не может обеспечить только своим изъятым имуществом, поэтому АК в случае работы в одном холдинге с ЛК необходимо выходить на открытый рынок для привлечения внешних клиентов.

Наиболее эффективный вариант продажи изъятого лизингового имущества для ЛК можно определить с помощью коэффициента потерь ($K_{п}$), сравнив полные затраты на реализацию (ПЗР) с рыночной стоимостью имущества (РС):

$$K_{п} = \frac{\text{ПЗР}}{\text{РС}} (6).$$

Механизм принятия решения относительно выбора той или иной схемы реализации предлагается сводить к простому сравнению показателя Кп по всем вариантам.

Также необходимо принимать во внимание такие моменты, как: величина ЛК, объем изымаемого имущества, динамика изъятия, готовность руководства пойти на расширение штата, возможность диверсификации деятельности ЛК. При этом, на наш взгляд, именно объем изымаемого имущества и динамика данного объема являются основными параметрами, определяющими выбор той или иной схемы работы.

Рассмотрим различные способы продажи изъятых лизингового имущества и проведем оценку эффективности их использования для ЛК на конкретном примере. Результаты расчетов в соответствии с вариантами реализации приведем в таблице 1.

Из представленных в таблице результатов расчетов видно, что наиболее выгодным для ЛК является вариант работы с АК, входящей с ней в один холдинг (что не всегда возможно организовать для ЛК, поэтому данный случай можно считать непоказательным), здесь Кп составил всего 1%. На втором и третьем местах по уровню потерь находятся варианты 3 и 4 соответственно. Между ними разница состоит только лишь в сумме комиссии (ИО), взимаемой за услуги АК. четвертое место занимает вариант продажи «своими силами» (вариант 1), при реализации же имущества специально созданным подразделением (вариант 2) коэффициент потерь самый высокий — 17% от РС (здесь намеренно пренебрегается затратами, связанными с увеличением нагрузки на других сотрудников, в связи со сложностью их определения).

Необходимо учесть, что данный расчет сделан для продажи 1 единицы техники в месяц. Для полного

Таблица 1
Расчет коэффициента потерь при реализации изъятых лизингового имущества, тыс. руб.

Показатели	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3	Вариант 4	Вариант 5
РС	1300	1300	1300	1300	1300
ПЗР, в т. ч.:	214	220,53	65	91	13
• ПУ	100	100	0	0	0
• ПО	96	48	26	26	26
• ИО	18	72,53	39	65	-13
• Кп (2/1), %	16,47	17	5	7	1

Пример.

Рыночная стоимость изъятых ЛК автомобиля составляет 1300 тыс. рублей. Средневзвешенная ставка по продаже инвестиций ЛК составляет 24% в год.

Вариант 1. Автомобиль продается «своими силами», т. е. менеджером коммерческого отдела ЛК. Реализация происходит через 4 месяца за 1200 тыс. руб. Этот период машина стоит на охраняемой стоянке, плата за которую составляет 50 руб./мес. Менеджер за проведенную сделку получает премию в 1% от суммы сделки. Затраты, связанные с оплатой охраны, предпродажной подготовкой имущества, — 6 тыс. руб.

Вариант 2. После введения в ЛК специалиста по продажам, время реализации аналогичного автомобиля удается сократить до 2 месяцев, дисконт остается на прежнем уровне — 7,7% (100 тыс. руб.), при этом вознаграждение специалиста составляет 2% от суммы сделки, а заработная плата — 30 тыс. руб., затраты на рекламу и телефонные переговоры сотрудника составляют 12 тыс. 530 руб., остальные затраты остаются на прежнем уровне.

Вариант 3, 4, 5. Продажа автомобиля осуществляется АК по цене, на 4,75% превышающей РС. В 1-м и 2-м вариантах АК является внешней, с комиссией 3% и 5% соответственно от суммы сделки. В 3-м варианте АК входит в один холдинг с ЛК. В этом случае СХА = 0, а СДР согласно договоренности равен 1% от суммы сделки (13 тыс. руб.).

представления необходимо рассмотреть, будет ли изменяться Кп при увеличении объема изымаемого имущества и на сколько. Среди вариантов с привлечением АК рассмотрим 4-й (3% за услуги), являющийся наиболее оптимальным.

Зависимость потерь от объема продаваемой техники при различных механизмах организации продаж рассмотрим на рисунке 3.

Здесь мы видим, что при росте объема продаж изымаемого имущества издержки, возникающие при привлечении внешней АК, остаются неизменными на уровне 5%. Следовательно, этот вариант реализации является наиболее выгодным для ЛК.

Что же касается вариантов продажи имущества «своими силами» и специальным отделом, то необходимо отметить, что при росте объемов продаж более экономным, как можно видеть из графика, становится вариант со специальным отделом. В тот момент, когда сумма условно-постоянных затрат (30 тыс. руб.+12,52 тыс.) и 1% от РС при продаже спец. отделом начинает покрываться экономией, получаемой за счет сокращения периода реализации по сравнению с продажей «своими силами» (в 2 раза), реализация специальным отделом становится более выгодной. Данный перелом происходит при превышении объема продажи имущества 1580 тыс. руб. в мес.

Таким образом, проведенная оценка эффективности применения различных вариантов реализации

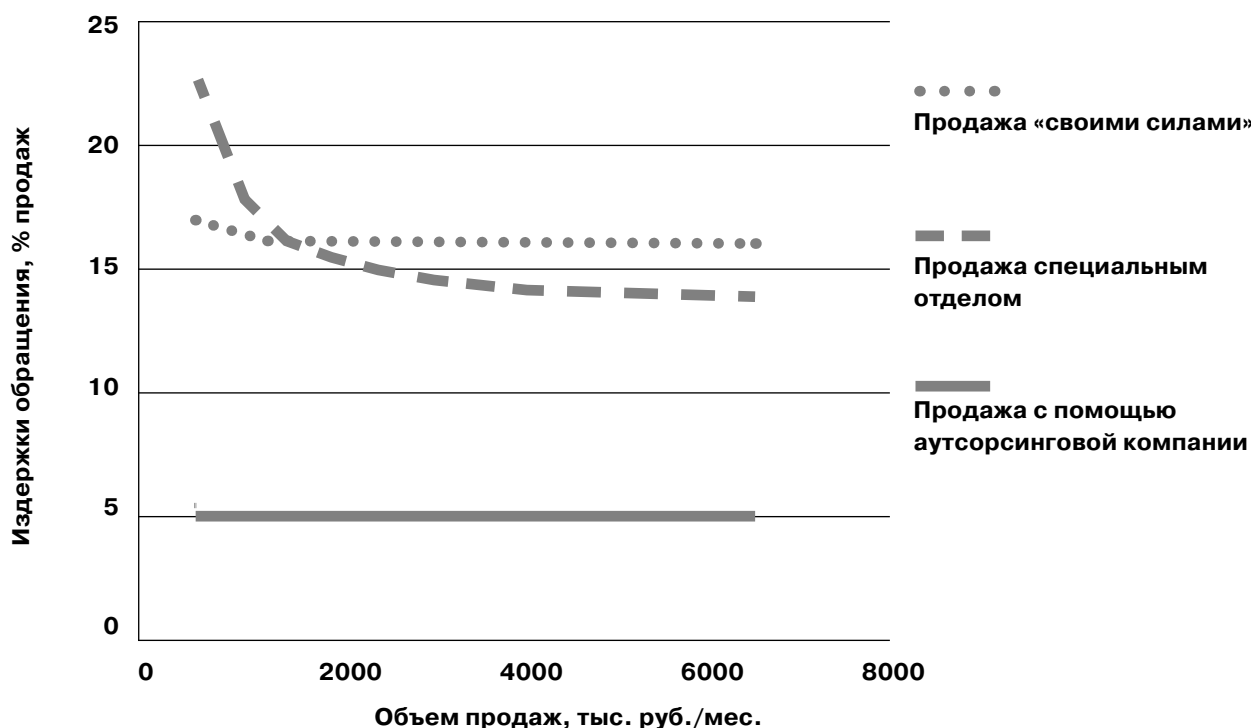


Рис. 3. Зависимость издержек обращения от объема продаж

изъятого имущества показывает, что вариант, предусматривающий сотрудничество с АК — специализированным торговым предприятием, является более предпочтительным для ЛК. Преимущества специализированной торговли проявляются прежде всего в меньших потерях от уценки, в сокращении времени обращения и связанных с ним потерь от омертвления капитала. Последнее обеспечивает дополнительный внешний эффект — ускоренное обслуживание новых лизингополучателей.

Но следует отметить, что привлечение АК будет оправданно, если у лизингополучателя существует периодически возникающая потребность в реализации имущества, так как поиск достойного партнера, организация документооборота нецелесообразны в случае разовых сделок. Вместе с тем такого рода оценка может проводиться как по отдельным видам имущества, так и по группам в зависимости от целей анализа. Применение данной методики может существенно сократить потери при реализации изымаемого имущества как ЛК, так и другими заинтересованными хозяйствующими субъектами, например банками или коллекторскими агентствами.

Однако необходимо оговорить следующие моменты, присущие аутсорсингу:

- операциями, переданными в сторонние организации, следует полноценно управлять;
- мотивация эффективного партнерства требует пристального контроля и постоянного обновления форм и условий поощрения.

Отсюда вытекают дополнительные (транзакционные) затраты, затраты времени. Осуществить это в межфирменных отношениях намного сложнее, чем внутри ЛК.

Таким образом, применение аутсорсинга при реализации изъятого лизингового имущества является весьма эффективным. Основным преимуществом здесь является освобождение ЛК от непрофильного бизнеса и тем самым от неэффективных затрат. Высвобожденные ресурсы, используемые в профессиональной деятельности, обеспечат ЛК большую отдачу, профильная деятельность избавит ее от финансовых и моральных потерь.

Литература

1. Федеральный закон от 29.10.98 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)».
2. Положение Центрального банка Российской Федерации от 26 марта 2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».
3. Агафонова М.Н. Аренда, лизинг, безвозмездное пользование (правовые основы, бух.учет, налогообложение) М.: ЗАО «Юстинформ», 2006.
4. Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. М. 2003.
5. Дж. Брайан Хейвуд. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. Вильямс, 2003.
6. <http://www.raexpert.ru/researches/leasing/leasing2009-III/part1/>. Источник: «Эксперт РА».

Перспективы офшорных зон как инструмента международного налогового планирования

Данилов Р.В., Российский университет кооперации

Офшоры всегда занимали центральное место в налоговом планировании, усиливая конкуренцию между странами. Последние годы прошли под знаком борьбы с офшорами, что привело к ужесточению налогового законодательства в офшорных зонах. Автором статьи рассмотрены перспективы и пути развития офшорных зон в современном мире.

Ключевые слова: налоговое планирование, офшор, налоги

Offshore Outlook as Tool of International Tax Planning

R.V. Danilov, Russian University of Cooperation

Offshore zones have always ranked high in tax planning, increasing competition among countries. The recent years have been marked by anti-offshore struggle resulting in the tightening of tax legislation in offshore zones. The author discusses the outlook and ways in the development of offshore zones in the present-day world.

Key words: tax planning, offshore, tax

В современной экономической литературе термин «офшор» прямо ассоциируется с международным налоговым планированием, поскольку офшорами являются государства, предоставляющие существенные налоговые льготы компаниям, осуществляющим деятельность за пределами страны регистрации офшорной компании, и тем самым способствующие развитию так называемой губительной налоговой конкуренции. Это значит, что государства в стремлении привлечь на свою территорию иностранных инвесторов с целью решения социальных задач, таких как создание рабочих мест, развитие инфраструктуры и так далее, устанавливают для офшорных компаний минимальные ставки налогов на доходы и оборот, а некоторые страны и вовсе освобождают от налогообложения деятельность офшорных компаний на своей территории, заменяя налоги ежегодными взносами, которые в масштабах деятельности крупных транснациональных корпораций носят символический характер.

Офшорные компании вот уже на протяжении многих лет активно используются в международном

налоговом планировании и входят в основу большинства холдинговых структур транснациональных корпораций, задействованы во внутрифирменном кредитовании, трансфертном ценообразовании и других подобных механизмах.

Однако существование стран с низким либо нулевым уровнем налогообложения всегда вызывало определенное раздражение развитых государств, и тенденции последних лет показывают направленное движение к ужесточению контроля за финансовыми операциями корпораций как внутри стран, так и на международном уровне. В результате в начале 2000-х годов некоторые европейские страны (Кипр, Гибралтар, Черногория) были вынуждены пересмотреть свое налоговое законодательство и повысить ставки налогов, сделав менее привлекательной регистрацию фирм в этих странах.

Вопреки сложившемуся мнению, раздражение развитых государств связано не с самим фактом существования офшоров и с низким уровнем налогообложения на их территории, а со строжайшей

банковской тайной, существующей на территории данных государств. Например, в Швейцарии банковская тайна защищена законом о банковской деятельности от 1934 года. Впервые упоминания о банковской тайне в Швейцарии датированы 1713 годом, а первыми клиентами швейцарских банков были французские короли. Этот факт указывает на богатую историю банковских услуг и их высокую надежность.

Помимо банковской тайны претензии западных стран к офшорным центрам сводятся:

- к ведению ими нечестной налоговой конкуренции;
- отмыванию денежных средств.

Следует отметить, что, по данным властей США, 83 из 100 крупнейших транснациональных корпораций имеют подразделения в странах, которые входят в число так называемых «налоговых гаваней». Среди крупных компаний, пользующихся услугами «офшорных компаний», оказался Bank of America, недавно получивший от министерства финансов США 20 миллиардов долларов в рамках программы преодоления финансового кризиса. Банк имеет 115 подразделений в юрисдикциях, которые считаются «налоговыми убежищами», в том числе 59 компаний на Каймановых островах.¹

Как подсчитано британскими экономистами, ежегодно бюджет страны теряет 4 миллиарда фунтов стерлингов². При этом эти потери бюджета напрямую связаны с существованием офшорных центров.

В экономической литературе высказывается мнение, что «в ближайшие месяцы будет возрастать давление на офшорные центры и юрисдикции со стороны развитых стран, а также ОЭСР и ФАТФ»³. Сам факт пристального интереса к офшорной деятельности со стороны таких организаций, как ОЭСР и ФАТФ, справедливо может беспокоить специалистов по международному корпоративному налоговому планированию, поскольку данные организации имеют существенное влияние на политику развитых стран по отношению к офшорам и к сокращению налоговых обязательств посредством их использования.

Работа ОЭСР и ФАТФ в сфере контроля за офшорными операциями приносит определенные плоды. Так, например, Сингапур внес изменения во внутреннее законодательство страны в середине 2009 года, направленные на прозрачность обмена информацией. Княжество Лихтенштейн, ранее уже подписавшее соглашение с США об обмене информацией в налоговой сфере, объявило о принятии стандартов ОЭСР и о желании провести переговоры, которые позволили бы эффективно обмениваться информацией в налоговой сфере. Остров Мэн (Великобритания) подписал соглашение об обмене информацией в налоговой сфере с Германией (ФРГ). Необходимо отметить, что это уже 13-е⁴ подобное соглашение, подписанное

Островом Мэн. Данное соглашение основывается на модели ОЭСР соглашения по обмену налоговой информацией и полностью соответствует критериям налоговой прозрачности ОЭСР. Особенностью соглашения является его предмет, который включает обмен информацией для осуществления налогового преследования офшоров и офшорных операций. Под налоговыми вопросами в соответствии с данным соглашением понимаются все налоговые вопросы, включая уголовные.

Статья 4 Соглашения содержит перечень информации, подлежащей обмену:

- 1) информация, находящаяся в банках, иных финансовых институтах и у любых лиц, включающих номинальных лиц и трасты (доверительных собственников), выступающих в качестве агентов,
- 2) информация касательно владения компаниями, партнерствами (товариществами), коллективными инвестиционными схемами, трастами, фондами и иными лицами, включая:

- а) информацию о владении в отношении таких лиц по владельческой цепи;
- б) в случае коллективных инвестиционных схем информацию об акциях, паях и иных правах;
- в) в случае трастов информацию об учредителях, доверительных собственниках, и бенефициарах – конечных выгодоприобретателях;
- г) в случае фондов информацию об учредителях, членах совета фонда и бенефициарах, а также эквивалентную информацию в случае с юридическими лицами, которые не являются ни трастами, ни фондами.

2009 год стал весьма результативным в борьбе за ужесточение контроля за офшорными операциями транснациональных корпораций. В марте 2009 года в Лондоне состоялась встреча министров финансов и управляющих центральных банков стран «Большой двадцатки», или G20. Одной из тем повестки данной встречи стало усиление взаимодействия стран в налоговой сфере. На данной встрече было объявлено о том, что такие страны, как Швейцария, Андорра, Лихтенштейн, Австрия и Люксембург, подписали соглашение о передаче сведений налоговым органам. Саммит в Лондоне положил начало широкой кампании по борьбе с офшорами, по всему миру были заключены 53 договора об обмене налоговой информацией. В числе стран, подписавших договоры, такие государства, как США, Монако, Дания, Нидерланды, Гибралтар, Канада, Великобритания, Австралия, Новая Зеландия, Каймановы Острова, Нидерландские Антильские Острова, Бельгия, Финляндия, Норвегия, Швеция и другие. В итоге после саммита G20 было заключено немногим меньше соглашений, чем за предыдущие 8,5 года.

Примечательно, что рынок офшорных услуг существует уже не одно десятилетие, но пристальное внимание к нему стало проявляться только в последние годы. Создается впечатление, что данное внимание обусловлено разразившимся финансовым кризисом

1 www.roche-duffay.ru/news/235066108.shtml

2 www.barrit.ru

3 www.barrit.ru

4 *Онофрейчук А.* Австрия позволяет экономить, не привлекая внимания // Практическое налоговое планирование. 2009. № 5. С. 60

и по мере его углубления правительства самых разных стран начали атаку на офшорные центры, стремясь пополнить свои бюджеты за счет состоятельных транснациональных корпораций. Хотя на протяжении нескольких десятилетий офшорные зоны воспринимались как идеал свободной рыночной экономики, где не существовало бюрократических барьеров для перемещения капиталов и требовалось подтверждать происхождение денежных средств, размещаемых в офшорных банках. Более того, для функционирования офшорной компании достаточно наличия формальных атрибутов компании — владельцев, директоров (обычно требуется не менее двух директоров), устава, банковского счета, комплекта регистрационных документов.

Говоря об эффективности мер борьбы с офшорами, следует отметить тот факт, что у западных стран на сегодняшний день есть только два механизма борьбы с офшорными операциями:

- 1) составление «черных» списков «налоговых гаваней»;
- 2) ограничение банковской тайны через контроль национальных банковских систем;
- 3) методы политического давления;
- 4) экономические санкции.

Справедливо отметить, что на практике применяются первые два, поскольку существование «черного списка» офшорных центров само по себе не несет никаких серьезных последствий для страны, а ограничение банковской тайны в офшоре невозможно без подписания двухстороннего договора об обмене информацией. При этом подписание договора об обмене информацией еще не гарантирует государству беспрепятственный доступ к банковским счетам транснациональных корпораций в офшорных центрах, поскольку для предоставления информации должны быть веские основания, и данные основания будут рассмотрены компетентными органами страны, получившей запрос, и только после этого может быть принято решение о предоставлении информации.

Нерешительность развитых стран в вопросах борьбы с офшорными центрами связана в первую очередь с отсутствием веских аргументов в пользу применения жестких мер по отношению к странам с налоговыми гаванями, поскольку, во-первых, нет никаких доказательств, что большая часть денежных средств, полученных незаконным путем, отмывается именно через офшоры, а не через другие государства, во-вторых, в экономической литературе есть мнение, что термин «нечестная налоговая конкуренция» совсем не корректен с юридической точки зрения, так как суверенитет как один из основных принципов международного права еще никто не отменял.

Не стоит забывать, что далеко не все стратегии налогового планирования транснациональных корпораций основаны на использовании офшоров в цепочке стран-посредников. Ряд схем международного налогового планирования построен на использовании респектабельных государств, не относящихся к

«налоговым гаваням», таких, например, как Австрия.

Законодательство Австрийской Республики позволяет осуществлять ряд эффективных налоговых схем, чем уже достаточно давно пользуется европейский бизнес для целей международного налогового планирования. С банковской тайной в этой стране так же все в порядке, как в Швейцарии или Лихтенштейне. В целом налоговое законодательство страны не отличается от других государств, например Российской Федерации. Доходы корпораций облагаются по единой ставке 25 процентов, и существует даже минимально возможный уровень налога: для ООО (GmbH) — 1750 евро, для акционерных компаний (AG) — 3500 евро.⁵ Но есть ряд особенностей, позволяющих достигать экономии на налогах. Дивиденды, поступающие от резидента Австрии, освобождаются от налогообложения, а вот с дивидендов от иностранной компании налог необходимо платить только при выполнении одного из следующих условий:

- головная компания владеет менее чем 10 процентами уставного или акционерного капитала дочерней иностранной компании не менее года;
- налогообложение дочерней компании гораздо ниже австрийского, и она получает пассивные доходы в виде роялти, процентов, дивидендов от неквалифицированного участия и продажи долей или акций.

На практике налоговыми службами Австрии налогообложение считается не ниже австрийского, если ставка корпоративного налога составляет не менее 15 процентов. При этом если компания платит налог по меньшей ставке из-за использования специальных налоговых режимов внутри страны, то ее налогообложение также признается нормальным.

Следовательно, дивиденды могут не облагаться налогами в Австрии, даже если дочерняя компания вообще не платит налоги у себя в стране, то есть является офшорной, если будут соблюдены остальные условия. Также освобождается от налогообложения прибыль от продажи долей или акций дочерней или иностранной компании. Причем независимо от того, есть ли между Австрией и страной, где учреждена дочерняя компания, соглашение об избежании двойного налогообложения. Еще не облагаются налогом доходы компании в виде взносов в ее уставный капитал при его формировании или увеличении.

Австрия не имеет норм о переносе нераспределенной прибыли подконтрольных зарубежных компаний на австрийские материнские компании. То есть на практике нераспределенная прибыль дочерней офшорной компании ни в коем случае не может быть ассоциирована с австрийской материнской компанией и соответственно обложена налогами в Австрии.

Правила тонкой капитализации также отсутствуют. Соответственно в большинстве случаев проценты, выплачиваемые дочерней австрийской компанией иностранному акционеру, полностью

⁵ Онофрейчук А. Австрия позволяет экономить, не привлекая внимания // Практическое налоговое планирование. 2009. № 5. С. 64

принимаются к вычету для целей налогообложения, чтобы существенно снизить налогообложение австрийской компании.

Австрия имеет соглашения об избежании двойного налогообложения со многими офшорами. В большинстве случаев соглашения об избежании двойного налогообложения устанавливаются пониженные либо нулевые ставки на выплату дивидендов, процентов и роялти, которые, как правило, используются в качестве инструментов международного налогового планирования. Примечательно, что Австрия имеет реально применяемые соглашения с такими странами, как Барбадос, Белиз, Кипр, Лихтенштейн, Объединенные Арабские Эмираты, Швейцария.⁶

Данный пример показывает, что механизмы международного налогового планирования не всегда строятся на использовании офшоров в цепочке компаний-посредников. Более того, например, для многих российских компаний регистрация компании в офшоре позволяет рассчитывать на решение коммерческих споров в европейских судах, что чрезвычайно важно, и служит своего рода страховкой от политических рисков.

Россия не присоединилась к программам Европейского союза сотрудничества по вопросам налогообложения. Причиной может быть тот факт, что офшоры как инструмент международного налогового планирования и как механизм защиты активов компании очень популярны в России.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что будущее офшоров не столь мрачное, как его предсказывают. Борьба с офшорами не приносит желаемых результатов, поскольку западные страны не имеют реальных действенных рычагов давления на офшорные центры, а также на желание некоторых стран препятствовать данной деятельности, так как офшорные зоны очень часто используются как место регистрации совместных предприятий с участием капиталов нескольких государств. С уверенностью можно сказать, что рынок офшорных услуг продолжит свое существование и офшорный бизнес будет развиваться очень динамично, предоставляя транснациональным корпорациям, да и не только, все новые деловые возможности и сферы применения капитала. Уже сегодня офшорные центры стремительно осваивают операции инвестиционного и эмиссионного характера, услуги по управлению капиталом и инвестициями. Акции и облигации, выпущенные в офшорных центрах, все шире допускаются на мировые рынки капитала. Традиционные услуги офшорных центров, такие как финансовый сервис, инвестиции, валютный диллинг, оптимальная маршрутизация доходов с учетом особенностей международной сети налоговых соглашений, владение и распоряжение зарубежным имуществом, трансфертное ценообразование и внутрифирменное распределение активов, построение

холдинговой структуры транснациональных корпораций, прочно закрепились в современных механизмах международного налогового планирования, и маловероятно, что транснациональные корпорации вмиг откажутся от их использования, поскольку данный отказ повлечет существенное увеличение их налоговых обязательств. Офшорная компания продолжает оставаться и средством управления риском, позволяющим обезопасить транснациональную корпорацию от политических и экономических потрясений.

На сегодняшний день в мире нет наиболее эффективного механизма международного налогового планирования, чем офшоры, и международная налоговая конкуренция вовсе не является губительной, она стимулирует развитые государства создавать более гибкую систему налогообложения транснациональных корпораций, способствующую развитию наиболее эффективных с экономической точки зрения отраслей экономики.


Литература

1. *Дорофеева Н.А.* Налоговое администрирование: учебное пособие. М.: Российский университет кооперации, 2008.
2. *Онофрейчук А.* Австрия позволяет экономить, не привлекая внимания // Практическое налоговое планирование. 2009. № 5.
3. *Степанов М.А.* Тенденции усиления налогового контроля в международных отношениях // Налоговые споры: теория и практика. 2009. № 6.
4. Материалы сайта www.barrit.ru
5. *Адамов Н.А.* Тенденции совершенствования налогового администрирования. // Финансовая газета. 2009. № 23.

АУДИТОРСКАЯ КОМПАНИЯ

 **ООО «ФинСтатус»**

- Аудит (член СРО "Содружество"). Лицензия № Е 007217
- Оценка.
- Постановка, ведение и восстановление бухучета.
- Сдача отчетности в ИФНС.
- Налоговое и юридическое консультирование.
- Защита интересов в ИФНС и Арбитражном суде.
- Возврат НДС.
- Постановка финансового и управленческого учета.
- Разработка бизнес-планов и ТЭО.
- Регистрация юридических лиц и ИП.

 **(495) 785-9473, 788-1625**

129327, Москва, ул. Ленская, 2/21

Нижегородский филиал: ул. Большая Покровская, 27.

Тел.: (8312) 13-56-80

www.finstatus.ru, E-mail: info@finstatus.ru

⁶ Онофрейчук А. Австрия позволяет экономить, не привлекая внимания // Практическое налоговое планирование. 2009. № 5. С. 64

Экономическая сущность НДС и особенности его администрирования

Кацыка А.В., аспирант, РУК

В статье рассмотрена экономическая сущность налога на добавленную стоимость, предопределяющая специфику его администрирования, а также непосредственно особенности администрирования НДС. В частности, затронута проблема переложения налогов, характерная для НДС, дано авторское определение налогового администрирования.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость (НДС), косвенные налоги, налоги на потребление, переложение налогов, налоговое администрирование

VAT Economic Essence and its Administration Particulars

A.V. Katsyka, Post-graduate student, RUC

The article deals with VAT economic essence predetermining the specifics of its administration and also VAT administration particulars. Particularly, the problem of shifting taxation is discussed, what is specific of VAT with author's definition of tax administration.

Key words: the value-added tax (VAT), indirect taxes, taxes to consumption, transposition of taxes, tax administration

Налог на добавленную стоимость (от англ. value-added tax, VAT) — многоступенчатый косвенный налог, которым облагаются операции по продаже (поставке, передаче, сдаче в аренду) товаров, выполнению работ, оказанию услуг.

НДС относится к группе налогов на потребление; взимается путем включения сумм налога в продажные цены реализуемых благ на всех стадиях их производства и распределения. Плательщики налога обеспечивают его сбор с покупателей (потребителей) продукции в виде процентной доли стоимости продаваемых товаров (работ, услуг) и перечисление в бюджет по истечении соответствующих налоговых периодов либо авансом. В отличие от других общих налогов на потребление (налога с продаж, «каскадного» налога с оборота) НДС предполагает реальное обложение у каждого налогоплательщика не всего оборота по продаже (поставке), а лишь определенной его части, соответствующей добавленной стоимости. Количественно эта часть стоимости продукции определяется как разница между стоимостью товара (работы, услуги) и величиной материальных затрат на его производство и сбыт (включая амортизационные отчисления и накладные расходы).

Налогообложение добавленной стоимости относится к одной из наиболее важных форм косвенного налогообложения. Добавленная стоимость создается на всех этапах производства и обращения и представляет собой часть стоимости, созданной конкретной фирмой, на конкретном предприятии. В общем случае добавленная стоимость — есть рыночная цена объема продукции, произведенной фирмой за вычетом стоимости потребленных сырья и материалов, приобретенных ею у поставщика.

Согласно принятой международной классификации НДС относится к разряду налогов на потребление. Принадлежность НДС к этой группе налогов означает переложение его суммы на конечного потребителя. Проблема переложения налогов является одной из самых сложных проблем финансовой науки. М.Н. Соболев отмечал, что «вопрос о переложении налогов является самой трудной и наименее разработанной частью финансовой науки».

Решением проблемы переложения налогов занимались такие видные ученые, как Н.И. Тургенев, И.М. Кулишер, Н.Х. Озеров, М. Панталеоне, М.Н. Соболев, А. Тривус и др.

Под переложением налогов понимают полное или частичное перенесение налога его плательщиком на другое лицо, с которым оно вступает в различные экономические отношения и которое становится носителем налога.

По мнению М. Панталеоне, «переложение — процесс, с помощью которого плательщик вознаграждает себя полностью или частично за уплату налога».

В теории выделяют:

- прямое переложение — подразумевает переложение налогового бремени налогоплательщиком на конечного потребителя (носителя налога) за счет включения налога в цену товара;
- обратное переложение — подразумевает переложение налогового бремени носителем налога на налогоплательщика посредством вычета из продажной цены суммы соответствующего налога.

Необходимым условием для переложения налога является наличие плательщика налога и носителя налога. Плательщик налога уплачивает его в казну, а носитель налога несет бремя уплаты налога в конечном итоге. Другими словами, возмещает плательщику уплаченную в казну сумму налога. Промежуточное действие, которое существует между уплатой налога в казну и его возмещением, именуется переложением. Связующим звеном между плательщиком налога и носителем налога выступает цена.

Переложение налога может осуществляться либо в рамках звена «продавец — покупатель» (простое переложение), либо охватывать несколько этапов производства и обращения (сложное переложение). Для НДС характерно именно сложное переложение.

НДС переносится на конечного потребителя в зависимости от степени эластичности спроса и предложения на товары (работы, услуги). Чем спрос эластичнее, тем часть перекладываемого на потребителя налога меньше. Меньшая часть налога перекладывается на потребителя также в случае менее эластичного предложения. Для предприятий, реализующих товары и услуги, это влечет сокращение доли прибыли.

Для оценки степени переложения налогов И.М. Кулишером было введено понятие «экономическая сила». Экономическая сила определяет, кто в конечном счете окажется носителем налога в результате так называемого обмена. Обмен представляет собой экономическую борьбу, в которой плательщик налога старается переложить этот налог на другое вступающее с ним в сделки лицо. В результате такого обмена преимущество на стороне экономически более сильного участника.

При этом страдают предприятия мелкого и среднего бизнеса. Крупные предприятия — производители или поставщики, — как правило, полностью перекладывают НДС на более мелкие посреднические организации.

НДС, являясь косвенным налогом, представляет собой ценообразующий фактор. Введение налога на добавленную стоимость по оценкам Организации по экономическому сотрудничеству и развитию, привело к увеличению цен на 0,4% на каждый процент введенного

налога, если сопровождалось принятием дополнительных мер со стороны властей, направленных на стабилизацию уровня цен.

В результате данных Международного валютного фонда, полученных на основании анализа ситуации в 35 странах после введения НДС, было выявлено следующее:

- в 63% случаев НДС на уровень цен повлиял незначительно;
- в 23% случаев НДС вызвал единовременное повышение цен;
- в 14% случаев с введением НДС наблюдалось резкое увеличение уровня инфляции в стране.

Налог на добавленную стоимость представляет собой самый сложный налог с позиции своего содержания, практики использования, а также администрирования.

Несмотря на то что налоговое администрирование представляет собой одну из основных категорий налогового права, на сегодняшний день в России не только не существует законодательно установленного определения понятия «налоговое администрирование», но и отсутствует единство понимания термина «налоговое администрирование». В ряде случаев налоговое администрирование отождествляется с налоговым контролем, что, по нашему мнению, не вполне корректно, так как понятие «налоговое администрирование» помимо налогового контроля включает в себя налоговое планирование, учет, налоговое регулирование и анализ.

Существует целый ряд определений рассматриваемого термина, данных различными авторами.

Некоторые авторы в своих работах придерживаются мнения, что налоговое администрирование — это динамически развивающаяся система управления налоговыми отношениями, координирующая деятельность налоговых органов в условиях рыночной экономики.

Согласно определению, данному А.С. Титовым, «налоговое администрирование — это управление налоговыми правоотношениями с помощью определенной государственной финансово-экономической политики, с учетом ответственности за выполнение порученных задач, при непосредственном участии специальных государственных органов».

Большинство авторов при определении термина «налоговое администрирование» используют значения понятия администрирования.

Термин «администрировать» в словаре русского языка С.И. Ожегова означает «1) управлять, руководить чем-нибудь; 2) управлять чем-нибудь бюрократически, формально, не входя в существо дела».

В свою очередь, управление — 1) сознательное целенаправленное воздействие со стороны субъектов, руководящих органов на людей и экономические объекты, осуществляемое с целью направить их действия и получить желаемые результаты; 2) крупное подразделение высших органов управления, департамент.

Большой толковый словарь русского языка администрирование трактует как «управление посредством

приказов и распоряжений, часто без учета конкретных условий работы, существа, дела».

Современный экономический словарь определяет администрирование как «преобладание в управлении формальных, чисто административных, приказных форм и методов».

Классик административной науки А. Файоль смысл понятия администрирования сформулировал следующим образом: «Администрировать — значит предвидеть, организовывать, распоряжаться, руководить и контролировать».

Проанализировав существующие определения термина «налоговое администрирование» и учитывая значения этого понятия, нами предлагается рассматривать налоговое администрирование как целенаправленное сплошное воздействие на процесс формирования бюджета страны, выражающееся в непрерывном планировании, учете, регулировании и контроле в сфере налоговых отношений, как со стороны уполномоченных государственных органов, так и со стороны хозяйствующих субъектов.

Согласно предлагаемому определению налоговое администрирование является не только прерогативой налоговых или иных соответствующих органов, но и распространяется непосредственно на хозяйствующие субъекты, участвующие в процессе налогового планирования и заинтересованные в контроле за правильной и своевременной уплатой налогов. Также данное определение значительно расширяет общепринятое понимание налогового администрирования и включает в себя все основные составляющие полноценного управления налоговыми отношениями — от налогового планирования до налогового контроля.

Администрирование НДС связано с рядом специфических особенностей.

Первая из них состоит в том, что для данного налога характерна множественность ставок. В странах мира сложилась следующая ситуация по количеству одновременно применяемых ставок НДС:

- 53% стран — одна ставка
- 23% стран — две ставки
- 14% стран — три ставки
- 9% стран — четыре ставки
- 1% стран — шесть ставок.

Для администрирования НДС по нескольким ставкам от каждого налогоплательщика требуются следующие информационные позиции по каждой ставке: стоимость продаж, стоимость покупок, обязательства по НДС к уплате и к возмещению. При наличии освобождений от уплаты НДС необходимо дополнительно отслеживать стоимость освобожденных продаж.

Увеличение числа ставок усложняет структуру налоговой декларации. Вследствие чего возрастает вероятность совершения ошибок налогоплательщиком. Применение большого числа ставок по налогу способствует возникновению предпосылок для использования схем уклонения от уплаты (незаконного возмещения) НДС.

Вторая особенность этого налога — принцип возвратности НДС. «Специфика возвратности налога на

добавленную стоимость подразумевает, что основным условием для совершения операций по возмещению сумм налога является поступление его сумм в федеральный бюджет и, таким образом, формирование источника средств для его последующего возмещения».

Специфика возвратности НДС усложняет администрирование данного налога и создает предпосылки для возникновения различных схем его незаконного возмещения или неуплаты.

Множественность ставок НДС и его возвратность способствовали возникновению в странах Евросоюза схемы уклонения от уплаты налогов типа «карусель». Их условно можно разделить на 3 группы:

- «бумажная карусель»;
- «истинная карусель»;
- «искусственная карусель».

«Бумажная карусель»

Представляет собой ситуацию, при которой отсутствует перевозка товаров, реальная передача товаров от поставщика покупателю. По сути, реализация носит фиктивный характер. Фактически же происходит только обмен счетами-фактурами.

«Истинная карусель»

Данная схема представляет собой реализацию товаров при совершении торговых операций между компаниями, находящимися в разных странах Евросоюза, в результате которой реализуемые товары поступают в итоге в компанию, которая изначально их и реализовала.

«Искусственная карусель»

Данная схема является наиболее распространенной в мировой практике. Суть схемы сводится к тому, что товары, пройдя цепочку операций по реализации, поступают не к первоначальному продавцу товаров, а в другую компанию.

Таким образом, НДС является универсальным косвенным налогом. Им облагается весь товарооборот внутреннего рынка. Наиболее распространенным методом расчета данного налога является косвенный метод вычитания. НДС принадлежит к разряду налогов на потребление, для которых свойственна проблема переложения. С позиции администрирования НДС характеризуется как сложный налог, что является следствием множественности ставок и его возвратностью.

Литература:

1. Административное право зарубежных стран / под ред. А.Н. Козырина, М.А. Шатиной. М.: Спарк, 2003.
2. Дорофеева Н.А. Налоговое администрирование: учебное пособие. М.: Российский университет кооперации, 2008.
3. Налоги и налогообложение / под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. СПб.: Питер, 2000.
4. Титов А.С. Налоговое администрирование и контроль. М.: ВК, 2007.
5. Greech J. C. VAT and inflation. 1993. № 6.

О показателях оценки эффективности деятельности налоговых инспекций

*Дорофеева Н.А., д.э.н., профессор кафедры финансового менеджмента и налогового консалтинга
Российского университета кооперации
Суворов А.В., соискатель*

Вопросы теории и методики оценки эффективности деятельности налоговых органов по стране в целом и по уровням государственного управления недостаточно исследованы и в значительной мере являются дискуссионными. Авторами статьи предложены методика и ряд показателей по оценке эффективности деятельности налоговых инспекций.

Ключевые слова: налог, эффективность, платить налог

Estimated Figures in Effectiveness of Tax Inspections

*N.A. Dorofeeva, Doctor of economics, Professor of financial management and tax consulting department of the
Russian University of cooperation.
A.V. Suvorov, degree-seeking student*

Problems in theory and methodology to estimate the effectiveness of tax authorities in the country as a whole and on levels of public administration are insufficiently studied and they are largely controversial. The authors propose a method and a number of indicators to estimate the efficiency of tax inspections.

Key words: loan, efficiency, pay loans

Инспекции Федеральной налоговой службы по району, району в городе, городу без районного деления и инспекции Федеральной налоговой службы межрайонного уровня являются органами, непосредственно осуществляющими налоговый контроль. Следовательно, оценка эффективности их деятельности должна исходить из достигнутых результатов работы по выполнению именно им присущих функций налогового контроля с учетом непосредственно стоящих перед инспекцией задач. Однако до настоящего времени не разработаны единые критерии эффективности деятельности налоговой инспекции, отсутствует научно обоснованный подход к выбору показателей, используемых для проведения такой оценки.

Роль налоговой инспекции местного уровня в системе налогового администрирования определяется функциями налогового контроля, к которым, на наш взгляд, можно отнести следующие: побудительная,

контрольная, компенсационная, информативная.

Поскольку налоги носят принудительный характер и подразумевают переход частной собственности в публичную, возникает естественное желание налогоплательщика избежать налогообложения. Именно налоговый контроль, по результатам которого могут быть применены серьезные штрафные санкции, является основным мотивом, побуждающим налогоплательщика к добросовестной уплате налогов, выполняя, таким образом, побудительную функцию.

Контрольная функция направлена на обеспечение достоверности определения налоговых баз и правильности исчисления сумм налогов, подлежащих перечислению в бюджеты различных уровней.

Компенсационная функция налогового контроля заключается в обеспечении возмещения ущерба, причиняемого государству в результате непоступления сумм налоговых платежей.

Информативная функция налогового контроля позволяет органам управления получать информацию о фактическом состоянии налоговой системы и реализации налоговой политики.

Осуществление налогового контроля в соответствии с поставленной перед ним целью предполагает получение экономического и социального эффекта.

Экономический эффект достигается за счет увеличения доходной части бюджета на суммы, дополнительно начисленные по результатам осуществления налогового контроля. Безусловно, при определении экономического эффекта необходимо учитывать затраты на проведение налогового контроля, поскольку доходы бюджета увеличиваются на разницу между дополнительно полученными суммами и понесенными на их получение затратами.

Социальный эффект проявляется в создании условий для равномерного распределения налогового бремени за счет сокращения налоговых правонарушений, что позволяет в полной мере реализовать социальную и регулирующую функции налогов. Кроме того, применение к нарушителям налогового законодательства штрафных санкций предоставляет определенные конкурентные преимущества законопослушным налогоплательщикам, стимулируя повышение налоговой культуры.

Таким образом, основными критериями эффективности налогового контроля выступают действенность и экономичность.

Критерий экономичности подразумевает оправданность затрат на осуществление контроля и характеризуется соотношением расходов на осуществление деятельности контролирующих органов и доходов, полученных от указанной деятельности.

Некоторые исследователи предлагают оценивать экономичность контроля через соотношение суммы дополнительно начисленных по результатам контрольной работы налогов и суммы затрат на содержание налогового органа. Однако необходимо отметить, что сумма, поступающая в бюджет в результате осуществления налогового контроля, не ограничивается суммами дополнительно начисленных налогов по итогам налоговых проверок, а включает в себя также средства, поступающие в бюджет в результате обеспечения налоговыми органами правомерного поведения налогоплательщиков и суммы уплаченных штрафных санкций. Учитывая изначальную конфликтность, присущую налоговым правоотношениям, можно считать, что все суммы налогов, начисленные и уплаченные налогоплательщиком самостоятельно, являются результатом обеспечения его правомерного поведения со стороны налоговых органов. Вместе с тем в расчет экономичности не следует включать суммы начисленных пеней, так как указанные суммы в большей степени характеризуют способность налогоплательщиков своевременно уплачивать установленные налоги, чем эффективность проводимых налоговым органом контрольных мероприятий. По своей сути пени являются обеспечительной мерой, гарантирующей государству

возмещение ущерба от несвоевременной уплаты налогов и сборов.

На наш взгляд, при проведении оценки эффективности деятельности налоговой инспекции целесообразно учитывать принципы экономичности, обязательности уплаты налогов и равного налогового бремени.

Принцип обязательности уплаты налогов заключается в том, что налоговая система не должна оставлять у налогоплательщика никаких сомнений в неизбежности платежа.

Принцип равного налогового бремени предусматривает всеобщую обязательность уплаты налогов и равенство налогоплательщиков перед налоговым законом.

Принцип экономичности означает, что сумма налоговых поступлений должна существенно превышать затраты на администрирование налогов.

Однако следует обратить внимание на то, что само понятие эффективности применительно к контрольной деятельности и применительно к производству существенно отличается. Рост эффективности производства предполагает получение большего экономического эффекта на единицу потребленных ресурсов. Таким образом, эффективность представляет собой степень приближения к намеченным целям в соответствии с затраченными ресурсами. Следовательно, эффективность контрольной деятельности определяется через соотношение достигнутого контролирующим органом результата, стоящей перед ним цели и количеством затраченных на достижение результата ресурсов. В таком случае главной задачей при анализе эффективности контрольной деятельности становится определение конечного результата деятельности и установление его взаимосвязи с затратами. Конечный результат, представляющий собой совокупность объективных последствий контроля, выступает главным критерием определения его эффективности.

Однако результаты анализа контрольной работы будут искаженными, если не учитывать произведенные при этом затраты трудовых и материальных ресурсов. Безусловно, степень эффективности контроля тем выше, чем с меньшими затратами достигнута поставленная цель.

Правильная оценка результатов деятельности контрольных органов связана с выявлением и учетом таких показателей, которые характеризуют затраты на их функционирование. Они включают число проверяющих и число работников проверяемого органа, которые готовят необходимые материалы и затраченное ими время. Тем самым обеспечивается соразмерность произведенных затрат и реальных результатов контроля. В ряде случаев сопоставление затрат и достигнутых результатов показывает, что контроль проводился напрасно или, наоборот, было затрачено много времени, привлечено большое число специалистов, а результаты оказались незначительными.

Однако соотнесение полученных в консолидированный бюджет сумм налогов с затраченными на функционирование налогового органа средствами недостаточно для проведения объективного сравнения

эффективности деятельности налоговых инспекций. Данный подход применим, скорее, к работе всей системы налогообложения, функционирующей в определенный период времени и в конкретном государстве (в данном случае в России), чем к отдельной налоговой администрации, входящей в данную систему. Совершенно очевидно, что оценивать эффективность контрольной деятельности налогового органа, ограниченного в своей деятельности рамками законодательства и регламента, исходя из отношения полученных поступлений в бюджет к затратам на его содержание проблематично. Во-первых, затраты предопределены государством и регламентированы нормативными актами. Во-вторых, на поступление налоговых платежей в бюджет в значительной мере оказывает влияние такой фактор, как налоговый потенциал территории. По мере приближения сумм фактически собранных налогов и сборов (в том числе и за счет контрольной деятельности налоговых органов) к величине налогового потенциала создается видимость снижения эффективности контрольной деятельности. В этой связи каждая инспекция действует в строго установленных границах, расширить которые она не в состоянии.

Учитывая это, повышение эффективности контроля в сфере управления финансами не обязательно должно подразумевать увеличение дополнительно начисленных по результатам проверок сумм налогов. Это вызвано тем, что по мере повышения эффективности проводимых налоговыми инспекциями контрольных мероприятий число налогоплательщиков, допускающих в своей деятельности нарушения законодательства о налогах и сборах, уменьшается, что ведет к снижению суммы доначислений по результатам проверок. Такой результат, хотя и является отрицательным с точки зрения получения экономического эффекта от проведенных проверок, в случае если сумма налоговых поступлений в консолидированный бюджет не уменьшается, говорит о повышении уровня исполнительности среди налогоплательщиков и формировании налоговой культуры.

С учетом изложенного выше для расчета показателя, характеризующего экономичность налогового контроля, предлагается использовать следующую формулу:

$$Эк = \frac{СДП + СНП + СШП}{З},$$

где

Эк — экономичность налогового контроля;

СДП — поступившая в бюджет сумма дополнительно начисленных по результатам налоговых проверок платежей;

СНП — поступившая в бюджет сумма, самостоятельно начисленных и уплаченных налогоплательщиками платежей;

СШП — сумма уплаченных в бюджет штрафных санкций;

З — затраты на осуществление налогового контроля.

Критерий действенности налогового контроля предполагает оценку его влияния на поведение налогоплательщиков. Так, действенным налоговый контроль является в случае, если он влечет реальное снижение количества совершаемых налоговых правонарушений. К сожалению, определить количество совершенных налогоплательщиками нарушений законодательства о налогах и сборах не представляется возможным. Тем не менее действенность налогового контроля может быть охарактеризована соотношением самостоятельно начисленных налогоплательщиками сумм налогов и налогового потенциала территории. При этом налоговый потенциал следует понимать как максимально возможную к начислению в условиях действующего законодательства сумму налогов и сборов. Таким образом, действенность налогового контроля, отражает показатель, рассчитываемый по формуле:

$$Д_{нк} = \frac{НН}{НП},$$

где

НН — сумма самостоятельно начисленных налогов;

НП — налоговый потенциал территории.

Безусловно, использование данного показателя наиболее объективно отражает эффективность налогового контроля. Однако сложность расчетов и невозможность точного определения налогового потенциала территории затрудняют применение данного показателя для оценки эффективности деятельности конкретной налоговой администрации на практике.

Поэтому для проведения сравнительной оценки эффективности деятельности налоговой инспекции местного уровня следует исходить из показателей, характеризующих эффективность отдельных проводимых мероприятий налогового контроля. На наш взгляд, такими показателями могут быть:

- результативность деятельности;
- интенсивность осуществления контрольных мероприятий;
- качество проверок.

Результативность деятельности налоговой инспекции должна быть охарактеризована через доначисление налогов и результативность выездных проверок.

Результативность выездных проверок представляет собой соотношение количества результативных выездных проверок и количества проведенных.

При оценке результативности доначислений налогов в ходе осуществления налоговым органом контрольных мероприятий следует использовать показатели, косвенно характеризующие указанные суммы. В качестве таких показателей могут использоваться, например, сумма дополнительно взысканных платежей по результатам контрольной работы в расчете на одного сотрудника налогового органа, удельный вес дополнительно начисленных платежей в общей сумме начисленных платежей и другие.

Показатель интенсивности деятельности налогового органа подразумевает оценку количества проводимых налоговой администрацией контрольных мероприятий. Интенсивность может быть оценена через

коэффициент охвата налогоплательщиков проверками, формула для расчета указанного коэффициента может быть представлена в следующем виде:

$$O = \frac{K_{\text{вп}}}{K_{\text{нпо}} + K_{\text{нпп}}},$$

где

$K_{\text{вп}}$ — количество выездных проверок, проведенных налоговым органом за отчетный период;

$K_{\text{нпо}}$ — количество налогоплательщиков организаций, состоящих на учете в налоговых органах;

$K_{\text{нпп}}$ — количество налогоплательщиков индивидуальных предпринимателей, состоящих на учете в налоговых органах.

Показатель качества проведенных проверок представляет собой правомерность доначисления налогов по результатам налоговых проверок и рассчитывается по следующей формуле:

$$\Pi = \frac{(C_{\text{д}} - C_{\text{урс}})}{C_{\text{д}}},$$

где

$C_{\text{урс}}$ — сумма уменьшения дополнительно начисленных платежей по решениям судебных и вышестоящих органов;

$C_{\text{д}}$ — сумма дополнительно начисленных платежей по результатам контрольной работы.

Проведение сравнительной оценки с использованием

предложенных показателей будет способствовать повышению объективности такой оценки, так как в отличие от предложенных ранее методик указанные показатели являются взаимоувязанными и всесторонне характеризуют контрольную деятельность налоговой инспекции. Кроме того, для проведения оценки деятельности налогового органа по вышеназванным показателям используются только данные, содержащиеся в формах отчетности налоговых органов, получения дополнительной информации не требуется. Небольшое число показателей, используемых для определения рейтинга налоговых инспекций, упрощает расчеты и делает возможным их машинную обработку, что позволяет снизить затраты на проведение оценки.

Литература

1. Дадашев А.З., Пайзулаев И.Р. Налоговый контроль в Российской Федерации. М.: КноРус, 2009.
2. Дорофеева Н.А. Налоговое администрирование: учебное пособие. М.: Российский университет кооперации, 2008.
3. Киреева Е.Ф. Налоговый контроль. БГЭУ, 2008.
4. Красницкий В.А. Налоговый контроль в системе налогового администрирования. М.: Финансы и статистика, 2008.
5. Нестеров Г. Г. Налоговый контроль. М.: Эксмо, 2009.



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»



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

Порядок разработки и принятия МСФО

Агеева О.А., д.э.н., профессор ГУУ

Задача перехода на МСФО стала основной для многих компаний. Однако сами международные стандарты финансовой отчетности тоже прошли долгий путь становления и развития. Автором рассмотрено историческое развитие и нынешнее положение МСФО.

Ключевые слова: финансовая отчетность, Комитет по международным стандартам финансовой отчетности

Procedure of International Accounting Standards (IAS) Development and Acceptance

O.A. Ageeva, Doctor of economics, professor SUM

The challenge of transition to IAS has become the basic one for many companies. However, international financial accounting standards have passed a long way of growth and development. The author reviews the IAS historical development and its current state.

Key words: financial accounting, International Accounting Standards Committee

Рассмотрим кратко историю появления международных стандартов финансовой отчетности, а также существующий в настоящее время порядок их разработки и принятия.

С целью создания единых унифицированных стандартов финансовой отчетности для всех стран мира 29 июня 1973 г. в результате международного соглашения была образована независимая негосударственная некоммерческая организация со штаб-квартирой в Лондоне: Комитет по международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО) (International Accounting Standards Committee (IASC)). В состав Комитета вошли представители 10 крупнейших мировых держав: Австралии, Канады, Франции, Германии, Японии, Мексики, Голландии, Великобритании, Ирландии и США.

В 2001 г. была проведена реорганизация Комитета, который в результате был преобразован в Совет по международной финансовой отчетности (СМСФО) (International Accounting Standards Board (IASB)).

В одно время с преобразованием Комитета по МСФО в Совет по МСФО были переименованы вновь выпускаемые международные стандарты из IAS (International Accounting Standards) — международных стандартов бухгалтерского учета (МСБУ) в IFRS (International Financial Reporting Standards) — международные

стандарты финансовой отчетности (МСФО).

В настоящее время решение всех задач, связанных с разработкой международных стандартов финансовой отчетности, а также публикацией тематических документов для обсуждения этих стандартов мировым бухгалтерским сообществом, осуществляет СМСФО. Таким образом, на сегодняшний день СМСФО — это ведущая организация в мире по разработке единых учетных стандартов. Работа СМСФО финансируется за счет взносов профессиональных объединений бухгалтеров, различных компаний, финансовых организаций, а также за счет прибыли от публикаций стандартов. Годовой бюджет СМСФО примерно составляет около 15 млн долларов.

Структура СМСФО выглядит следующим образом:

- Попечительский совет;
- Правление СМСФО;
- Консультативный Совет по стандартам;
- Комитет по интерпретациям международной финансовой отчетности.

Попечительский совет СМСФО — это некоммерческая организация, которая была зарегистрирована по законам американского штата Делавэр 6 февраля 2001 г. Попечительский совет является правопреемником прежнего Комитета по международным стандартам, отвечавшего

за разработку МСФО до реформирования структуры Комитета в 1997—2000 годах. Учредителями Попечительского совета являются девятнадцать доверенных лиц, имеющих богатый опыт работы в различных сферах деятельности и обладающих необходимыми знаниями для разработки высококачественных стандартов финансовой отчетности для их использования на международных рынках капитала.

Попечительский совет решает следующие основные задачи:

- публикует, исходя из общественных интересов, понятные и осуществимые международные стандарты финансовой отчетности, предусматривающие предоставление качественной информации в финансовой отчетности для того, чтобы пользователи финансовой отчетности могли принимать эффективные экономические решения;
- проводит работу по более широкому использованию и точному применению стандартов;
- способствует сближению МСФО и национальных стандартов финансовой отчетности отдельных стран.

Попечительский совет выполняет следующие функции:

- назначает членов Правления СМСФО, Консультативного Совета по стандартам, Комитета по интерпретациям МСФО;
- проводит ежегодный анализ эффективности стратегии Правления СМСФО;
- принимает бюджет Правления;
- рассматривает стратегические вопросы, затрагивающие международные стандарты финансовой отчетности;
- утверждает оперативные процедуры Правления СМСФО, Консультативного Совета по стандартам, Комитета по интерпретациям МСФО.

Попечительский совет непосредственно не занимается вопросами разработки международных стандартов, это является исключительной прерогативой Правления СМСФО.

В настоящее время председателем Попечительского совета является представитель США. В состав доверенных лиц входят представители следующих регионов: шесть представителей из Северной Америки, шесть — из Европы, четверо — из Тихоокеанского региона и трое — из других регионов.

Правление СМСФО — это основной орган, занимающийся разработкой международных стандартов финансовой отчетности.

Правление состоит из четырнадцати представителей, двенадцать из которых работают на основе полной занятости, двое — на основе неполной занятости.

Представители Правления отбираются по жестким критериям, их квалификация должна соответствовать определенным требованиям по уровню знаний и практического опыта в сфере бухгалтерского учета, по приверженности целям СМСФО и общественным целям, по знанию конъюнктуры мирового рынка. Минимум пять членов СМСФО должны обладать профессиональным опытом в сфере аудита, минимум трое — опытом

подготовки финансовой отчетности, минимум трое должны являться опытными пользователями финансовой отчетности и минимум один член должен иметь академический опыт. Члены Правления избираются на пять лет.

Правление выполняет следующие основные функции:

- разрабатывает международные стандарты финансовой отчетности, Проекты МСФО, утверждает Интерпретации, разработанные Комитетом по интерпретациям МСФО;
- публикует Проекты МСФО, Проекты изложения принципов и прочих документов для публичного обсуждения;
- решает все технические вопросы, включая их совместное обсуждение с национальными организациями по разработке стандартов;
- разрабатывает процедуры по анализу комментариев по вопросам, вынесенным на публичное обсуждение;
- создает группы специалистов для технических консультаций по крупным проектам;
- проводит совместную работу с Консультативным Советом по стандартам по основным проектам.

Консультативный Совет по стандартам состоит приблизительно из сорока пяти членов, избираемых на три года, и включает специалистов с различным опытом и представляющих различные географические регионы. Совет проводит встречи с Правлением СМСФО минимум три раза в год. Совет может вносить в повестку работы Правления актуальные проекты, а также проводить совместные консультации по текущим проектам КМСФО.

Комитет по интерпретациям международной финансовой отчетности рассматривает вопросы финансовой отчетности, которые не получили отражения в существующих стандартах или могут иметь неоднозначное толкование. Работа Комитета осуществляется в тесном взаимодействии с аналогичными национальными комитетами. Комитет занимается неудовлетворительной практикой учета в рамках международных стандартов и возникновением новых обстоятельств, не учтенных при разработке существующих стандартов.

Впервые организация, призванная заниматься вопросами представления концептуально выверенных и практически реализуемых интерпретаций международной финансовой отчетности, была создана в апреле 1997 года и называлась Постоянным комитетом по интерпретациям (ПКИ) (Standard Interpretation Committee) (SIC). Сами интерпретации, выпущенные ПКИ, также называются ПКИ (SIC). Большинство выпущенных до 2002 г. ПКИ (SIC) действуют в настоящее время и регламентируют вопросы практического применения МСБУ (IAS).

В марте 2002 г. ПКИ был реорганизован и получил новое название — Комитет по интерпретациям международной финансовой отчетности (КИМФО) (International Financial Reporting Interpretations Committee) (IFRIC). Интерпретации, которые с 2002 г. выпускает КИМФО,

теперь также называются КИМФО (IFRIC) и регламентируют практическое применение как МСБУ (IAS), так и МСФО (IFRS). Кроме того, в настоящее время выпущены и действуют поправки IFRIC к МСБУ (IAS) и к ПКИ (SIC).

Интерпретации утверждаются Правлением СМСФО. Комитет по интерпретациям международной финансовой отчетности состоит из двенадцати голосующих членов, избираемых на три года. Представители Европейской комиссии и Международной организации комиссий по ценным бумагам являются наблюдателями Комитета без права голоса.

Наряду с СМСФО вопросами унификации стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности занимаются и другие международные и региональные организации, основные из которых названы ниже.

Международная федерация бухгалтеров (International Federation of Accountants (IFAC) — это международная организация, образованная в 1977 г. и призванная контролировать профессиональную активность представителей бухгалтерской профессии на международном уровне.

Межправительственная рабочая группа экспертов по международным стандартам учета и отчетности при ООН — эта организация создана в 1982 г. с целью изучения проблем учета в международном аспекте, содействия стандартизации учета на национальном и международном уровне, оказания помощи развивающимся странам во внедрении МСФО.

Европейская Комиссия (European Commission) — занимается гармонизацией учета в рамках Европейского союза (ЕС). Процесс гармонизации в рамках ЕС осложняется наличием существенных различий в бухгалтерской практике стран — членов Евросоюза: в Голландии, Великобритании и Ирландии — бухгалтерский учет ориентирован прежде всего на кредиторов и собственников, в Германии, Бельгии и Люксембурге — на банки, во Франции бухгалтерский учет зависит от макроэкономического планирования.

Основой европейского законодательства в области бухгалтерского учета являются Четвертая и Седьмая директивы (соответственно от 25 июля 1978 г. и 13 июня 1983 г.). Четвертая директива затрагивает проблемы составления годовой отчетности акционерными компаниями, седьмая посвящена вопросам составления консолидированной отчетности.

В ноябре 1995 г. Европейская комиссия одобрила новый подход к гармонизации бухгалтерского учета путем перехода на МСФО.

27 мая 2002 г. Европейский парламент принял постановление «О внедрении международных стандартов финансовой отчетности». Принятие данного постановления призвано обеспечить повышение сопоставимости финансовой отчетности европейских публичных компаний и завершить формирование единого европейского финансового рынка. Постановлением введено обязательное применение МСФО с 2005 г. всеми европейскими компаниями, акции которых котируются на фондовом рынке. Дополнительно страны — члены

ЕС должны самостоятельно определить:

- 1) будут ли переведены на МСФО все котирующиеся на биржах организации или только те, которые захотят разработать свои годовые отчеты согласно МСФО;
- 2) будут ли другие организации, кроме котирующихся на бирже, обязаны разрабатывать консолидированные отчеты согласно МСФО;
- 3) каким организациям потребуется специальный переходный период. Этот период может быть предоставлен компаниям, которые осуществляют торговлю на рынках только долговыми обязательствами, и предприятиям, чьи ценные бумаги котируются вне рамок Европейского союза, и которые уже применяют другие международные стандарты, например US GAAP. Для этих двух групп организаций государства — члены ЕС имеют право установить, что стандарты не будут применяться ранее года отчетности, который начинается по истечении 2006 г.

Комиссия по ценным бумагам и биржам США (Securities and Exchange Commission) — это правительственная организация США, чья юрисдикция распространяется на все компании, продающие ценные бумаги в США, включая иностранные компании. Поэтому Комиссия может оказывать определенное влияние на методику бухгалтерской отчетности. В апреле 1996 г. Комиссия по ценным бумагам и биржам США объявила о поддержке СМСФО в качестве разработчика унифицированных стандартов финансовой отчетности.

Совет по разработке финансовых учетных стандартов (Financial Accounting Standards Board) — это организация, которая занимается разработкой американских учетных принципов. Как правило, стандарты этой неправительственной организации получают распространение в странах англо-американской модели, однако сейчас эта организация рассматривается как потенциальный конкурент СМСФО в разработке международных стандартов финансовой отчетности. Одной из целей Совета является обеспечение международной сравнимости и качества американских стандартов.

С целью координации деятельности и устранения существующих противоречий 29 октября 2002 г. в Лондоне между Советом по международным стандартам финансовой отчетности и Комитетом по стандартам финансового учета США был подписан протокол о совместной деятельности по конвергенции американских и международных стандартов с целью их сближения.

В настоящее время американские биржи, в частности Нью-Йоркская, принимают отчетность, составленную по правилам US GAAP. Это связано с тем, что отчетность по МСФО не читается без пояснительной записки и расшифровки принятой учетной политики. В МСФО сохраняется много возможностей выбора по тем или иным позициям.

Для обеспечения высокого качества стандартов, а следовательно, их широкого применения в мире СМСФО выработал многоступенчатую процедуру их разработки и принятия. Разработка международных

стандартов осуществляется в несколько этапов, которые включают:

- 1) создание Подготовительного комитета (Advisory Committee) из широкого круга специалистов различных сфер для обсуждения вопросов, внесенных в повестку заседания Правления;
- 2) разработку и публикацию документа для публичного обсуждения;
- 3) подготовку рабочего проекта положений стандарта с учетом комментариев, полученных от всех заинтересованных сторон на втором этапе. На основе анализа комментариев Правление СМСФО готовит Проект международного стандарта финансовой отчетности (Exposure Draft), а также предлагает альтернативные решения и аргументы в пользу их принятия или отклонения. В течение 90 дней все заинтересованные стороны вправе вносить свои замечания и предложения в рабочий проект. В определенных случаях еще до Проекта Правление может предложить вопрос на обсуждение;
- 4) выпуск окончательного варианта международного стандарта финансовой отчетности, который готовится в результате обсуждения Проекта МСФО.

Интерпретация МСФО, Проект стандарта и непосредственно сам стандарт должны быть утверждены как минимум восемью членами Правления из четырнадцати. Для прочих решений достаточно простого большинства голосов членов Правления, при этом требуется присутствие семи членов на заседании.

Заседания Правления, Консультативного совета и Комитета по консультациям являются открытыми, хотя некоторые процедурные вопросы, в основном касающиеся персонала, могут решаться в закрытом режиме. Повестка заседаний публикуется заранее.

Помимо стандарта Правление СМСФО публикует Основу для выводов (Basisfor Conslusions), в которой объясняется, каким образом Правление пришло к тем или иным выводам, для того чтобы помочь пользователям использовать соответствующие стандарты. Правление также публикует альтернативные мнения, в которых высказываются мнения оппонентов предложенного правила учета.

Международные стандарты финансовой отчетности носят рекомендательный характер, и страны могут самостоятельно принимать решения об их использовании.

Литература

1. *Аверчев И.В.* МСФО. Практика применения. М.: Эксмо, 2008.
2. *Агеева О.А.* Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Бухгалтерский учет, 2008.
3. *Шнейдман Л.З.* Как пользоваться МСФО. М.: Бухгалтерский учет, 2003.
4. *Щадилова С.Н.* Особенности ведения бухгалтерского учета с применением МСФО. М.: Дело и Сервис, 2007.



АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ
www.ruc.su

Лицензия АА № 001152 от 28.01.2009 г.
Аккредитация АА № 001732 от 11.12.2008 г.

Приемная комиссия: +7 (495) 233-50-03; +7 (495) 582-91-19

ВЫСШЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

- | | |
|---|---|
| Специальности:
- Бухгалтерский учет, анализ и аудит;
- Информационные системы и технологии;
- Менеджмент организации;
- Прикладная информатика (в экономике);
- Реклама;
- Управление качеством;
- Экономика и управление на предприятии (торговля и общественное питание);
- Технология продуктов общественного питания;
- Технология хлеба, кондитерских и макаронных изделий;
- Технология производства и переработки сельскохозяйственной продукции;
- Товароведение и экспертиза товаров (по отраслям применения);
- Юриспруденция. | - Коммерция (торговое дело);
- Мировая экономика;
- Маркетинг;
- Налоги и налогообложение;
- Сервис;
- Финансы и кредит; |
|---|---|

Направления (бакалавриат):

- | | | |
|--|--|---|
| - Коммерция;
- Сервис;
- Туризм; | - Менеджмент;
- Технология продуктов питания;
- Социально-экономическое образование; | - Прикладная информатика;
- Экономика;
- Юриспруденция; |
|--|--|---|

СРЕДНЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

- Специальности:**
- Банковское дело;
 - Коммерция (по отраслям);
 - Страховое дело (по отраслям);
 - Право и организация социального обеспечения;
 - Реклама;
 - Товароведение (по группам однородных товаров);
 - Финансы (по отраслям);
 - Экономика и бухгалтерский учет.

Адрес: 141014, г. Мытищи, Московской обл., ул. В. Волошиной, д. 12/30

НАЧАЛЬНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

- | | | |
|--|---|--|
| - Бухгалтер;
- Коммерсант в торговле;
- Повар-кондитер;
- Изготовитель хлебобулочных изделий. | - Заготовитель продуктов и сырья;
- Продавец, контролер-кассир;
- Секретарь-референт; | - Оператор ЭВМ;
- Официант-бармен;
- Секретарь суда; |
|--|---|--|

ВТОРОЕ ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ тел.: +7 (495) 582-01-72

- | | |
|--|---|
| Специальности:
- Бухгалтерский учет, анализ и аудит;
- Маркетинг;
- Налоги и налогообложение;
- Технология продуктов общественного питания;
- Товароведение и экспертиза товаров (по областям применения);
- Экономика и управление на предприятии;
- Юриспруденция. | - Коммерция (торговое дело);
- Менеджмент организации;
- Реклама;
- Сервис;
- Финансы и кредит; |
|--|---|

ПОСЛЕВУЗОВСКОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ тел.: +7 (495) 582-97-27

ЦЕНТР ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ тел.: +7 (495) 582-99-75

ЦЕНТР ДОВУЗОВСКОЙ ПОДГОТОВКИ И ПРОФИОРИЕНТАЦИОННОЙ РАБОТЫ тел.: +7 (495) 582-95-38

**ВЫДАЕТСЯ ДИПЛОМ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБРАЗЦА
ОТСРОЧКА ОТ СЛУЖБЫ В АРМИИ НА ВЕСЬ ПЕРИОД ОБУЧЕНИЯ
ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ БЛАГОУСТРОЕННОЕ ОБЩЕЖИТИЕ**

ПРОЕЗД: от м. "Медведково" маршрутное такси № 412 до остановки
"Университет" или 20 мин. от м. "Комсомольская" с Ярославского
вокзала на электропоезде до платформы "Перловская"

Отражение лизинговых операций в условиях перехода на МСФО

Вахрушина М.А., д.э.н., профессор, зав.кафедрой бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности ВЗФЭИ, г. Москва

В статье рассмотрены особенности учета и налогообложения лизинговых операций в Российской Федерации, приведены основные бухгалтерские проводки по отражению информации, связанной с лизинговыми операциями.

Ключевые слова: лизинговые операции, МСФО, учет, налогообложение

Record of Leasing Transactions in Transition to International Accounting Standards

M. A. Vakhrushina, doctor of economics, professor, head of accounting and business analysis chair, Russian Corresponding institute of Finance and Economics, Moscow.

The article considers the peculiarities of leasing transactions taxation and recording of RF with presentation of the main accounting entries showing information concerning leasing transactions

Key words: lease operations, International Accounting Standards, recording, tax system

В международных стандартах порядок учета аренды рассматривается в МСФО 17 «Аренда» (далее — МСФО 17), важнейшее предназначение которого состоит в том, чтобы определить виды аренды и установить правила ее отражения в отчетности. Согласно МСФО 17 аренда определяется как соглашение, по которому арендодатель передает арендатору в обмен на платеж или серию платежей право использования актива в течение согласованного времени.

В МСФО 17 аренда классифицируется на финансовую и операционную в зависимости от экономического содержания сделки, а не от формы заключенного договора. Принципиальным отличием лизинга (финансовой аренды) от аренды (операционной аренды) является распределение рисков и экономических выгод. При финансовой аренде все риски и выгоды, возникающие в процессе владения активом, переходят к арендатору (лизингополучателю). Право собственности на имущество может и не передаваться.

При разграничении операций финансовой и операционной аренды в МСФО 17, в отличие от российских правил, предусмотрена не правовая форма договора, а экономическое содержание операций, обусловленное передачей рисков и получением выгод. При классификации аренды, таким образом, определяющим является принцип приоритета содержания над формой.

МСФО 17 приводит ряд ситуаций, позволяющих классифицировать аренду как финансовую. В их числе:

- арендатор использует актив на протяжении срока, превышающего срок его экономической службы;
- в конце срока аренды право собственности на объект аренды переходит к арендатору;
- арендатор имеет возможность купить актив по цене, значительно меньшей справедливой (рыночной) стоимости;
- приведенная дисконтированная стоимость платежей, гарантированных арендатором, не отличается существенно от стоимости покупки арендованного объекта;
- арендованные активы носят специальный характер, так что только арендатор может пользоваться ими без существенных модификаций.

МСФО 17 устанавливает, что объект финансовой аренды должен признаваться в качестве актива и обязательств в бухгалтерском балансе арендатора. Оценка аренды осуществляется в сумме, равной справедливой стоимости арендуемого имущества, или если она ниже по дисконтированной стоимости минимальных арендных платежей. При этом коэффициентом дисконтирования является процентная ставка, учитываемая договором аренды. В той же оценке в начале срока аренды признается в балансе лизингополучателя арендное обязательство. В дальнейшем, по мере перечисления арендных платежей, арендные обязательства лизингополучателя будут уменьшаться, а следовательно, отличаться от балансовой стоимости арендованного имущества.

МСФО 17 рекомендуется подразделять сумму арендной платы на финансовые расходы, связанные с оплатой процентов по арендной плате, и неоплаченное обязательство, равное стоимости арендованного имущества. При этом финансовые расходы должны распределяться по периодам так, чтобы получалась постоянная ставка процента на остаток обязательства. Для распределения финансовых расходов по периодам допускаются приближенные расчеты.

Таким образом, в российских и международных стандартах различаются как варианты учета лизингового имущества (на балансе лизингодателя или лизингополучателя), так и оценка стоимости данного имущества и суммы платежей. Вследствие этого меняются показатели баланса и отчета о прибылях и убытках.

Рассмотрим на примере порядок отражения лизинговых операций в соответствии с МСФО 17, обратившись к деятельности ООО «Транскомби». Это предполагает, что согласно договору лизинга объект лизинга автомобиль Toyota Auris учитывается на балансе лизингополучателя. Согласно МСФО 17 данную сделку следует признать финансовой арендой, так как соблюдаются следующие условия:

- по окончании договора право собственности на автомобиль Toyota Auris переходит к ООО «Транскомби»;
- все расходы, риски и связанные экономические выгоды несет и получает лизингополучатель.

В соответствии с условиями договора лизинга, заключенного между ООО «Лизингсервис» и ООО «Транскомби» на три года, стоимость автомобиля составляет 2 415 864 руб. Платежи производятся в конце каждого месяца в размере 100 808 руб. Умножив указанную сумму на 12, получим размер ежегодных выплат — 1 209 701 руб. Таким образом, общий платеж должен будет составить 3 629 104 руб.

По МСФО 17 в начале срока аренды арендатор (лизингополучатель) должен признать в отчетности основное средство и обязательство по его оплате. Делается это по наименьшей величине из двух. Первой является справедливая стоимость объекта аренды на дату начала аренды, второй — дисконтированная сумма минимальных лизинговых платежей за весь срок договора аренды. Арендодатель отражает в своем балансе дебиторскую задолженность в сумме чистых инвестиций в аренду.

В рассматриваемом нами договоре не оговорена процентная ставка внутренней доходности. Учитывая годовую процентную ставку по банковскому кредиту, примем процентную ставку равной 22%. Для расчета дисконтированной минимальной суммы лизинговых платежей воспользуемся следующими формулами.

Ставка дисконтирования = $100 : (100 + \text{Ставка внутренней доходности})^n$, где n — это период (год).

Умножив полученную ставку дисконтирования на минимальный лизинговый платеж, рассчитаем дисконтированную сумму минимального лизингового платежа за каждый год. Сложив полученные суммы, получим дисконтированную сумму минимальных лизинговых платежей за весь срок договора лизинга. Результаты выполненных расчетов представлены в табл. 1.

Таблица 1

Расчет дисконтированной минимальной суммы лизинговых платежей

Период	Минимальный лизинговый платеж, руб.	Ставка дисконтирования, %	Дисконтированная сумма минимального лизингового платежа, руб.
1-й год	1 209 701,30	0,81	991 558,44
2-й год	1 209 701,30	0,67	812 752,82
3-й год	1 209 701,30	0,55	666 190,84
Итого:	3 629 104	-	2 470 502,10

Из таблицы 1 видно, что дисконтированная минимальная сумма лизинговых платежей больше, чем справедливая (рыночная) стоимость автомобиля, — 2 415 864 руб. В связи с этим полученный в финансовую аренду автомобиль будет учитываться по справедливой стоимости.

21 августа 2009 г. лизингополучатель — ООО «Транскомби» сделает следующую запись в бухгалтерском учете:

Дт «Основные средства»

Кт «Кредиторская задолженность по лизингу» — 2 415 864 руб.

Лизингодатель — ООО «Лизингсервис» 21 августа 2009 г. сделает следующую проводку:

Дт «Дебиторская задолженность»

Кт «Денежные средства» — 2 415 864 руб.

В соответствии со сделанными бухгалтерскими записями и у арендатора и у арендодателя появились активы, которые они контролируют и которые принесут им в будущем экономическую выгоду. У первого это основное средство, которое он эксплуатирует; у второго — дебиторская задолженность, являющаяся базой для начисления процентов по договору.

Общая сумма платежей по договору лизинга № 14/08/09 от 14.08.2009 (3 629 104 руб.) подразделяется на две составляющие: неоплаченное обязательство, равное стоимости взятого в лизинг автомобиля Toyota Auris, т. е. 2 415 864 руб., и финансовые расходы, равные 1 213 240 руб. (3 629 104 руб. — 2 415 863 руб.). Финансовые расходы (проценты к начислению за весь период действия договора) распределим по годам выплат, для этого используем кумулятивный метод. Распределение процентных платежей произведем по следующей формуле:

$$n(n+1)/2 = 3(3+1)/2 = 6,$$

где n — это период (срок договора).

Для распределения сумм финансового расхода и неоплаченных обязательств по годам составим табл. 2.

Посуществу табл. 2 содержит график лизинговых платежей. В ней предстоящие по договору платежи разбиты на составляющие: ежегодный финансовый расход и ежегодный финансовый платеж. Рассчитанный основной платеж уменьшает сумму обязательств по финансовой аренде, а процентная составляющая является процентным (финансовым) расходом лизингополучателя.

В конце каждого отчетного периода ООО «Транскомби» начисляет амортизацию по основному средству:

Дт «Расходы по амортизации»

Кт «Накопленная амортизация» — 805 288 руб.

Амортизационная политика арендатора в отношении принятых в аренду активов должна соответствовать МСФО 16 «Основные средства» к начислению амортизации на собственные объекты основных средств. Сумма начисленной амортизации признается в финансовой отчетности арендатора расходами.

Помимо этого, ООО «Транскомби» будет начислять и погашать расходы по процентам по аренде, постепенно уменьшая основную сумму долга.

31 августа 2010 г. в бухгалтерском учете будут сделаны следующие записи:

Дт «Расходы по процентам по лизингу»

Кт «Кредиторская задолженность по процентам» — 606 620,05 руб.

аренды отражался в российской отчетности на балансе арендодателя (по условиям договора), то арендатор при трансформации делает корректировки, отражая на своем трансформированном балансе и основные средства, и обязательства по их выкупу. Арендодатель же должен сделать корректировку, которая уменьшит сумму основных средств и увеличит дебиторскую задолженность.

Применяя принципы МСФО 17, завышения или занижения стоимости актива на балансе лизингополучателя не происходит. Стоимость актива отражается корректно, следовательно, не искажаются статьи баланса. Аналогичный принцип учета предмета финансовой аренды следует применять российским участникам лизинга, так как он позволяет объективно оценивать активы и обязательства

Таблица 2

График лизинговых платежей ООО «Транскомби»

№ п/п	Дата уплаты арендного платежа	Финансовый расход за весь срок договора	Расчет процентов кумулятивным методом	Ежегодный арендный платеж	Сумма ежегодного финансового расхода	Сумма ежегодного арендного платежа
1	31.08.2008	1213240,09	1213240,09*3/6	1209701,3	606620,045	603081,255
2	31.08.2009	1213240,09	1213240,09*2/6	1209701,3	404413,3633	805287,9367
3	31.08.2010	1213240,09	1213240,09*1/6	1209701,3	202206,6817	1007494,618
ИТОГО				3629103,9	1213240,09	2415863,81

Дт «Кредиторская задолженность по процентам

Кт «Денежные средства» — 606 620,05 руб.

Дт «Кредиторская задолженность по лизингу»

Кт «Денежные средства» — 603 081,255 руб.

Расходы по процентам (в том числе по лизинговым операциям) должны признаваться в соответствии с МСФО 23 «Затраты по займам», предполагающим два возможных подхода. В соответствии с первым, основным подходом проценты по займам списываются на расходы текущего периода. Второй, альтернативный подход предполагает, что при выполнении ряда прописанных в стандарте условий они могут капитализироваться (т.е. включаться в стоимость актива). Следствием применения основного подхода является то, что оценка основного средства будет одной и той же, независимо от того, приобретен объект лизинга путем простой покупки или на условиях финансового лизинга.

Арендодатель в свою очередь признает доходы по процентам по аренде и частично гасит дебиторскую задолженность арендатора.

Лизингополучатель — ООО «Транскомби» учитывает арендованное имущество в своем активе по справедливой (рыночной) стоимости, равной 2 415 864 руб., и аналогичную сумму отражает в пассиве в составе обязательств по аренде. Финансовый доход отражается в качестве кредиторской задолженности в сумме, равной 1 213 240 руб.

Стоимость актива отражается в балансе лизингодателя — ООО «Лизингсервис» в качестве дебиторской задолженности в сумме, равной 2 415 864 руб. Признание финансового дохода происходит после поступления лизингового платежа в части, превышающей возмещение стоимости актива.

При трансформации отчетности необходимо сделать перерасчет всех лизинговых договоров. Это касается и арендодателя и арендатора. Помимо этого, если объект

лизингодателя и лизингополучателя, а также не искажает базы по налогу на имущество и налогу на прибыль.

Что касается правила учета актива на балансе лизингополучателя, оно наиболее полно отражает сущность финансовой аренды: доход от использования актива получает лизингополучатель, он же выступает экономическим собственником.

Сравнительный анализ российских правил учета аренды и положений Международных стандартов финансовой отчетности выявляет значительные несоответствия национальной и международной практики учета аренды. Приведение российских стандартов учета и отчетности в соответствие с международными позволит избежать забалансового учета лизингового имущества у экономического собственника - лизингополучателя, т.е. получить точную оценку его финансового положения. Более того, реализация предусмотренной МСФО 17 нормы в части дифференциации обязательств лизингополучателя на две составляющие — чистые инвестиционные затраты и финансовый доход (расход) — приведет к более адекватному отражению финансовой сущности операций лизинга, придаст российской отчетности большую прозрачность и достоверность.

Литература:

1. Агеева О. А. Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Бухгалтерский учет, 2008.
2. Лапина Д. «Финансовая газета». 2005. № 45.
3. Лапина Д. Неравномерные лизинговые платежи. «Финансовая газета». 2005. № 30.
4. Семенихин В.В. Лизинговая деятельность // Все о налогах. 2006. № 11.
5. Скапенкер М.Ю. Российский налоговый курьер. 2006. № 23.

Проблемы мегарегулирования финансовой сферы

Дуброва М.В., д.э.н, профессор,
Пугачев А.И., аспирант, РУК

Современный стремительный рост российской экономики требует гибкости регулирования путем своевременных и адекватных изменений и совершенствований в самом регулировании и надзоре, что в полной мере может быть достигнуто благодаря введению мегарегулятора финансового рынка.

Ключевые слова: банковское регулирование, финансовый рынок, финансовая система, мегарегулятор

Problems of Financial Area Megaregulation

M.V. Dubrova, Doctor of Economics, Professor,
A.I. Pugachev, Post-graduate student, RUC

Today's Russian economy fast growth requires flexibility in regulation by means of timely and appropriate changes and improvement in the regulation and supervision that can be fully achieved due to introduction of financial market megaregulator.

Key words: bank's regulation, financial market, financial system, mega regulator

В мировой практике нет единой универсальной модели мегарегулятора как с позиции норм банковского регулирования, так и с позиции институциональной структуры, так как каждая страна самостоятельно идет к своей модели мегарегулятора. В связи с чем появились «упрощенные» варианты мегарегулятора финансовой сферы (минималистские подходы).

При введении мегарегулятора финансового рынка в России целесообразно рассмотреть его альтернативные варианты, которые могут его заменить (достичь аналогичного результата) или ускорить его введение.

Может возникнуть ситуация, когда большая часть вертикали власти поддерживает инициативу единого регулятора финансового рынка, но не видит необходимости и предпосылок к широкомасштабной реформе финансовой сферы страны.

Приверженцы консервативных взглядов в экономике предлагают оставить существующую систему надзора и дополнить ее недостающим блоком — главным надзорным советом, в который будут входить главы (представители) надзорных структур, а расширенными полномочиями в нем будут обладать Банк России, ФСФР и Минфин РФ. Данный блок будет способствовать расширению рабочих контактов и связей, обмену

информации, выработке общих управленческих решений в политике надзора. При этом основной функцией блока будет координация действий по регулированию и надзору при осуществлении совместных инспекционных проверок. Похожая структура в настоящее время успешно функционирует и применяется в ЮАР как альтернатива единому регулятору (мегарегулятору) финансовой сферы.

Главный орган надзора, законодательно закрепленный за определенными финансовыми институтами, представляет более четкую структуру координации надзора за финансовыми конгломератами. В него входит поднадзорный финансовый институт, в связи с чем у разных главных надзорных органов могут возникнуть проблемы в разнице надзора и регулирования, в правилах и инструкциях, которые они применяют, а также и в наделенных полномочиях. Решение данных проблем и будет основной задачей, которую необходимо решить при переходе как к упрощенному, так и полноценному мегарегулятору. При переходе к упрощенному мегарегулятору, при котором используется та же система надзора, не потребуются значительных изменений законодательства и системы управления. Так как вся надзорная структура за финансовым рынком страны остается прежней, то не

приходится говорить об эффекте экономии от роста масштаба, потому что его просто нет. Введение упрощенного мегарегулятора больше подходит для стран со сравнительно крупными финансовыми системами и преобладанием в них конгломератов, где им отводится ведущая роль в надзоре и регулировании и в которых сам рынок диктует наличие нескольких органов надзора и регулирования.

Использование данного варианта в России может привести к некоторому застою в развитии и совершенствовании финансового сектора экономики страны. Его следует рассматривать исключительно как переходный этап на пути введения «полноценного» мегарегулятора.

Следующим вариантом «упрощенного» мегарегулятора может быть объединение инфраструктуры и информационной поддержки существующих надзорных органов в единый главный орган (эффект экономии), при котором действующая структура и самостоятельность надзорных органов сохраняются. Главный орган будет заниматься общим руководством — координацией работы.

Альтернативой главному органу может быть создание центрального управления на административной и/или юридической основе. Данный вид подразумевает тесное соседство (информационное и инфраструктурное), вплоть до размещения в одном здании, будет способствовать развитию неформального информационного обмена и координации без лишних бюрократических проволочек и барьеров.

Указанный вариант «упрощенного» мегарегулятора является временным и служит основой для перехода к «полноценному» мегарегулятору финансового рынка, так как органы надзора осуществляют свою деятельность, как и раньше, имея различные полномочия и статусы, разногласия в правилах и инструкциях, что не является положительным моментом объединения при осуществлении надзора за финансовыми конгломератами.

Данный вариант целесообразен для небольших финансовых систем с незначительной долей конгломератов. А в тех странах, где надзор за банками ведется центральным банком страны, фактическое выделение банковского надзора, но не законодательное (юридическое), приводит в дальнейшем к неприятным последствиям.

Еще один вариант, который заслуживает особого внимания при создании мегарегулятора, — это разделение полномочий с Центральным банком. Данный вариант в России может быть реализован двумя способами:

- Банк России отвечает за осуществление надзора за финансовыми группами (в соответствии с российским законодательством именно по этому пути идет Россия) и становится мегарегулятором финансового рынка;
- создание агентства (мегарегулятора), в котором Банк России осуществляет вспомогательные функции, в рамках своей компетенции по

примеру финской модели мегарегулятора, где надзор (в рамках мегарегулятора — агентства) единый для банков и инвестиционных компаний, а надзор за сектором страхования выполняет другой орган.

Применение финской модели способствует достижению значительного эффекта экономии и развитию коммуникационных процессов (обмену информации и принятию решений) и, как следствие, ведет к улучшению функций управления — координации и регулирования. Мегарегулятор осуществляет деятельность на тех же началах и принципах, что и Центральный банк, использует тот же общий информационный стандарт и информационные технологии, а его работники являются сотрудниками Центрального банка (обособленное независимое подразделение Центрального банка). Схожая модель мегарегулятора используется в Ирландии, где за регулирование финансового сектора отвечает Управление регулирования финансового сектора, являющееся автономным подразделением Центрального банка. В случае кризисных ситуаций происходит объединение совместных усилий, информационных потоков и координации совместной деятельности на их преодоление.

При создании мегарегулятора финансового рынка необходимо будет решить достаточно острый вопрос перевода надзора над банками от Банка России к финансовому регулятору. Есть мнения, что такой перевод опасен, так как снизит возможность Банка России поддерживать и контролировать финансовую стабильность и предотвращать негативные явления в стране. Еще существуют мнения, что функции надзора подрывают независимость Банка России, и он должен от них отказаться по следующим причинам:

- 1) функция надзора отвлекает Центральный банк от его основной задачи — осуществления денежной политики;
 - 2) надзор — неблагодарная функция для Банка России, если нет угрозы банковского кризиса. В этом случае общество не замечает деятельности банка;
 - 3) если разразился банковский кризис, банкротятся банки, то все в этом случае обвиняют Банк России. Он плохо осуществлял функцию надзора, недоглядел за банками, чем и вызвал кризис.
- Как показывает практика (1998—2009 гг.), при наступлении экономического кризиса Банк России теряет свою независимость, в его деятельность вмешивается Правительство России. При предоставлении дополнительной независимости Банку России от государства Правительство России практически утрачивает возможность осуществлять развитие экономики с помощью банковской системы страны.

По указанным выше причинам основным вопросом, который должен быть детально проработан, при введении мегарегулятора финансового рынка

в России являются взаимоотношения Банка России и мегарегулятора. Возможным решением может стать введение руководства Банка России в органы управления мегарегулятора финансового рынка и наоборот.

«Отцом-прародителем» мегарегулятора финансового рынка в России считается глава ФСФР Олег Вьюгин. Он уже достаточно долго и последовательно осуществляет лоббирование объединения контроля и регулирования различных сегментов финансового рынка в единый орган контроля — мегарегулятор.

Первоначальный вариант создания мегарегулятора в России основывался на идее, что он будет не госорганом в виде министерства, а государственной корпорацией (как Агентство по страхованию вкладов) или саморегулируемой организацией с участием госслужащих. Возглавлять его будет Совет директоров, в составе которого будут представители власти (в том числе профильных министерств) и непосредственно участники рынка. В качестве образца был выбран британский мегарегулятор Financial Services Authority (FSA), состоящий из представителей государственных ведомств, финансовых организаций и независимых экспертов. Принятие решений в британском мегарегуляторе — коллегиальное, а деятельность — с высокой степенью прозрачности, финансирование — в значительной мере за счет участников рынка.

По аналогии и создавался первый отечественный мегарегулятор. Но данная модель мегарегулятора не устроила руководство страны (Правительство РФ и Администрацию Президента РФ), и проект федерального закона «О регулировании предпринимательской деятельности на финансовых рынках» был отправлен на доработку.

На наш взгляд, доработанный проект будет являться упрощенным вариантом мегарегулятора финансового рынка в полном понимании этого слова, так как мегарегулятор создается и не будет являться полностью независимым от исполнительной власти, а регулирование банковского рынка по-прежнему остается в руках Банка России, так как данная модель не вызывает негативных откликов.

В кризисных условиях нам легче решиться на такие организационные меры (введение мегарегулятора в России), нежели в спокойных условиях.

На наш взгляд, нужно придерживаться намеченного пути по созданию мегарегулятора в России с использованием поэтапного формирования единого федерального органа регулирования финансовых рынков (мегарегулятора).

Согласно первому этапу — ввести упрощенную модель (минималистскую модель) мегарегулятора финансового рынка, отработать на ней все возможные взаимосвязи, решить проблемы в разнице надзора и регулирования, в правилах и инструкциях, а также и в наделенных полномочиях. Основная идея состоит в сохранении надзора за Банком России,

объединении всех сотрудников Банка России, занимающихся надзором за банками, на базе Главной инспекции по кредитным организациям (ГИКО), и данное подразделение не сможет принимать решения на основе наблюдения за банками. Этим будет заниматься другая структура — коллегиальный орган (комитет банковского надзора или Национальный банковский совет). По мнению Александра Мурычева «сегодня мы имеем достаточно продвинутый банковский надзор и слабый надзор за другими финансовыми рынками. Когда они лет через пять станут сопоставимы, тема мегарегулятора станет возможной».

На втором этапе необходимо произвести объединение регуляторов всех видов финансового управления, за исключением банковских.

На третьем этапе по мере введения единого регулирования финансовой сферой (кроме банковской) в состав полномочий мегарегулятора включать установленные правила поведения, предусмотренные ФЗ «О банках и банковской деятельности», банковские операции и другие сделки кредитных организаций, а также обеспечивать контроль за их исполнением.

По нашему мнению, скорее всего, именно такой путь — введение упрощенного мегарегулятора в России, а затем переход на полноценный — будет выбран в ближайшее время в России. В пользу данного мнения говорит и тот факт, что первоначальный вариант полноценного мегарегулятора в виде государственной корпорации (как Агентство по страхованию вкладов) или саморегулируемой организации с участием госслужащих был отвергнут.

В настоящее время вопрос о том, нужен России мегарегулятор и в каком виде, остается открытым.

Литература

1. Кормош Ю., Буркова А. Шаги к созданию финансового мегарегулятора в России // Рынок и право. 2006. № 15 (318). С. 71—72.
2. Проект федерального закона «О регулировании предпринимательской деятельности на финансовых рынках» с пояснительной запиской и Доклад Зубова В.М. при рассмотрении законопроекта «О регулировании предпринимательской деятельности на финансовом рынке» на пленарном заседании в ГД РФ 03.10.2008.
3. Президент РСПП А.Н. Шохин: «Важно блокировать перетекание кризисных явлений в корпоративный сектор» / Эфир программы «Деловая среда» на радиостанции «Серебряный дождь» 08.10.2008 г.;
4. Брифинг первого исполнительного вице-президента РСПП Александра Мурычева «РСПП предлагает разделить надзор и регулирование» www.bankir.ru 23.03.2007.

Тенденции взаимодействия международных финансовых центров в глобализирующейся экономике в начале XXI века

Климачев В.В., и.о. декана факультета международного менеджмента
НОУ ВПО «Московский институт лингвистики»

Процесс глобализации привел к повышению конкуренции между странами. В частности, это выразилось в создании и развитии международных финансовых центров. Автором рассмотрены тенденции взаимодействия международных финансовых центров.

Ключевые слова: международные финансовые центры, глобализация

Trends of Interaction among International Financial Centers in Globalized Economy Early in XXI Century

V. V. Klimachev, acting dean at faculty of International Management NEI HVT, Moscow Institute of Linguistics

The process of globalization has led to increased competition among countries. Particularly, it has resulted in the establishment and development of international financial centers. The author examined the trends of interaction among international financial centers.

Key words: international financial centers, globalization

В процессе глобализации международных финансов, сопровождающейся стандартизацией финансовых продуктов и услуг по их предоставлению, повышением роли информационно-коммуникационной составляющей и соответственно деллокализацией предоставления финансовых услуг¹, возникает ряд тенденций, включающих в себя отношения конкуренции,

¹ Технологизация информационных процессов, дерегулирование рынков и международная унификация положений для финансовых институтов улучшают возможности международных транзакций и ставят под сомнение необходимость пространственного фактора для проведения финансовых сделок.

специализации и сотрудничества, и взаимодействие этих тенденций, т.е. отношений конкуренции (конкуренции и кооперации).

Глобализация двояко сказывается на финансовом секторе экономики. С одной стороны, она способствует развитию инфо-коммуникационных технологий в нем, а с другой стороны, внедрение этих технологий ведет к обострению конкуренции и к снижению маржи на стандартизованные финансовые продукты и понижает доходность традиционных финансовых

сделок. В условиях глобализации существует необходимость постоянно защищать и контролировать локальные информационные и операционные преимущества, имеющиеся у того или иного финансового центра. Все это сказывается на значении международных финансовых центров (МФЦ), поскольку осуществляемый контроль, связанный с определением их соответствия современным требованиям, ведет к рыночной делокализации отдельных отраслей промышленности.

При описании отношений между МФЦ в научной литературе и СМИ весьма часто представлена точка зрения о растущей конкуренции между финансовыми центрами. Такая точка зрения концентрируется на соперничестве финансовых центров по размещению финансовых институтов и наличию финансовых экспертов, а также по привлекательности новых операций в банковской и биржевой сфере. Дискуссия вокруг конкуренции, связанной с местом размещения, усиливается также в связи с техническими и политическими новшествами последних лет в глобализации. Немецкий исследователь глобализации финансовых рынков И. Вальтер отмечает, что «битва между финансовыми центрами — это прежде всего битва за экономические прибыли в одном из быстро растущих секторов финансовых услуг»².

Процесс глобализации, воздействуя на финансовый сектор мировой экономики, способствовал обострению конкуренции между МФЦ. Так, англо-саксонские МФЦ в развитии новых финансовых продуктов всегда занимали ведущие позиции в финансовом секторе развитых стран, а в условиях глобализации, усилив инновационность и креативность новых продуктов, способствовали наращиванию своего превосходства по отношению к континентально-европейским МФЦ. Например, МФЦ во Франкфурте-на-Майне, представляющий континентально-европейскую систему, попал в определенную зависимость от инновационных МФЦ, функционирующих в рамках англо-саксонской системы, в особенности от Лондона. Вместе с тем МФЦ Франкфурта-на-Майне стремится всемерно использовать свои сравнительные преимущества в соревновании с Лондоном. Эти преимущества — прежде всего более тесная взаимосвязь финансового сектора и реальной экономики, а также применение усовершенствованных институтов, используемых МФЦ Лондона. Как определенный аналог Лондонской фондовой биржи — специальной внебиржевой площадки с упрощенными требованиями для листинга, на Deutsche Börse появилась Entry Standard, на которой ликвидность ценных бумаг в шесть раз больше, чем на AIM³.

В начале XXI века обострилась конкуренция между МФЦ в биржевом сегменте, в основном относительно проведения первичного размещения акций (IPO).

Как известно, одним из ключевых решений для компании при проведении размещения акций является выбор фондовой биржи. Глобализация рынков капитала приводит к ежегодному увеличению числа международных IPO (до 2009 г.). Наиболее популярным местом проведения международных размещений являются фондовые биржи Европы, США и Гонконга. Биржи различаются требованиями к эмитентам, техническими параметрами, нормами и стандартами регулирования, а также системой отчетности. Все это в последние несколько лет с начала XXI века способствует обострению конкурентной борьбы среди бирж различных МФЦ.

В начале периода (2001—2004) по показателю суммарного объема привлекаемого биржами капитала лидером была Нью-Йоркская фондовая биржа (NYSE). В 2005 г. лидирующее положение по этому показателю заняла Лондонская фондовая биржа (LSE) (18,6 млрд. евро против 16,5 млрд. евро у NYSE). Через год, в 2006 г., на первое место вышла Гонконгская фондовая биржа (HKEx) (34 млрд. евро против 29,7 млрд. долл. у LSE и 21,3 млрд. долл. у NYSE). Однако в 2007 г. LSE вновь вышла в лидеры с рекордным за рассматриваемый период показателем в 39 млрд. евро⁴.

Анализируя общую динамику числа IPO и их суммарного стоимостного объема для бирж трех разных регионов (Европа, США и «Большой Китай»⁵), следует констатировать, что оба показателя уменьшились в 2001-2003 гг. вследствие кризиса мирового фондового рынка. С 2007 по 2008 г. уже отмечалась повышательная динамика данных показателей, включая первую половину 2008 г. В целом на протяжении семилетнего периода (2001—2007) европейские биржи лидировали по общему количеству первичных размещений. В 2007 г. европейскими биржами было привлечено 80,4 млрд. евро, биржами США — 46,7 млрд. евро, биржами «Большого Китая» — 78 млрд. евро⁶.

Лидерство европейских бирж обуславливается следующими причинами. Во-первых, как отмечалось выше, ужесточение контроля со стороны регулирующих органов США привело к уменьшению числа международных IPO на американском фондовом рынке. Во-вторых, вследствие проведения ряда крупных размещений (мегасделок в несколько млрд. долл.). В-третьих, успешная деятельность новых торговых площадок. Стремясь соответствовать разнообразным потребностям и уровню развития компаний, биржи разрабатывают новые форматы для проведения IPO. Для компаний небольшого и среднего размера биржами создаются специальные торговые площадки. Одной из первых в Европе начала функционировать площадка альтернативных инвестиций (AIM) на LSE. Эта модель была широко использована и другими биржами. Волна создания новых площадок началась в 2005 г., когда были открыты «Альтернекст»

2 Walter I. Globalization of Markets and Financial-Center Competition // Manuskript für das Symposium: "Challenge for Highly Developed Countries in the Global Economy". Kiel, März, 1998.

3 РБК-daily. 2009. 2 июня.

4 IPO Watch Europe: Review of the Year (2005, 2006, 2007). PricewaterhouseCoopers.

5 IPO Watch Europe Survey. 2007 (Q1-Q4). Full Analysis.

6 Wall Street Journal. 2005. 16.XII.2005.

(Alternext) на фондовой бирже «Евронекст» Энтри Стэндарт (Entry Standard) на Deutsche Börse и IEX на Ирландской фондовой бирже. Люксембургской биржей был создан новый рынок для размещения депозитарных расписок — EuroMTF. В июне 2006 г. Балтийская торговая система (OMX) открыла площадку First North — альтернативный рынок для небольших компаний, а в августе 2007 г. Варшавской фондовой биржей (WSE) создана WSE New Connect — альтернативная торговая система для молодых, растущих, преимущественно высокотехнологичных компаний.

В последние четыре года (2004—2007) бурный рост демонстрируют азиатские биржи, постепенно становясь конкурентами в деле IPO для признанных инвесторами площадок. В 2004 г. общий объем средств, привлеченных азиатскими биржами, составил 13,8 млрд. евро, а в 2007 г. он достиг уже 78 млрд. долл., позволив им обогнать по этому показателю своих американских конкурентов и вплотную приблизиться к европейским. Столь быстрой динамикой азиатские биржи обязаны быстрому росту развивающихся азиатских экономик, а в первую очередь Китая и его растущей потребности в капитале. Кроме того, многие китайские компании предпочитают размещаться на азиатских биржах, а не американских из-за ужесточения регулирования деятельности последних.

Отмечая растущую конкуренцию между МФЦ, все же следует констатировать, что это, во-первых, не монопольная тенденция, а также далеко не однородная. Поскольку конкуренция переплетается с элементами сотрудничества, той или иной поддержки и взаимодействия. Говоря о конкуренции между МФЦ, следует иметь в виду, что это конкуренция между МФЦ одного типа, одного уровня. Так, например, Лондон и другие азиатские финансовые центры не конкурируют друг с другом, так как при оказании финансовых услуг они выполняют различные функции.

Если рассматривать отношения между различными финансовыми центрами, то они в меньшей степени являются конкурирующими, в большей степени характеризуются тем или иным сотрудничеством. Транснациональные коммерческие связи между финансовыми институтами обуславливают постоянный обмен большим количеством информации между МФЦ. В итоге эти трансферы представляют собой сеть потоков коммуникаций и капитала, связующими пунктами которых являются крупные банки и деловые центры. Внутри этой системы различные ее элементы выполняют разные функции, которые ввиду их направленности будут либо национальными, либо интернациональными. Виды деятельности МФЦ, которые вследствие издержек не могут быть представлены «центрами трансакций», переходят в офшорные зоны («расчетные центры»). Услуги, которые не могут быть в национальных финансовых центрах из-за нехватки специалистов, переходят в интернациональные финансовые центры. Между финансовыми центрами возникает своеобразное разделение труда. Совокупность услуг, пользующихся спросом, не

предлагается во всех МФЦ, а отдельные центры специализируются в отдельных финансовых отраслях.

Необратимые процессы глобализации в сфере движения капитала делают ранее географически защищенные МФЦ уязвимыми для конкурентов со всего мира. Риск утраты ведущих позиций традиционными центрами биржевой торговли заставляет их прибегать к новому для них механизму — консолидации. Процесс консолидации проводится в форме слияний и поглощений, а также стратегических альянсов, что характерно для деятельности международных, глобализирующихся компаний.

Появление в 90-е гг. XX века объединенной европейской биржи «Евронекст» (Euronext) знаменовало собой новую тенденцию, которая в полной мере проявилась в начале XXI в. Толчок буму в консолидации бирж положил 2005 г. Именно тогда начались поглощения фондовых бирж в США и Европе. Нью-Йоркская фондовая биржа (NYSE) совершила поглощение электронной Archipelago Holidays. NASDAQ Stock Exchange в декабре 2005 г. закрыла сделку по слиянию с Instinet. Была предпринята попытка Deutsche Börse купить Лондонскую фондовую биржу за 2,5 млрд. долл.⁷ Проявился интерес к трансграничным (трансконтинентальным) сделкам: американские NYSE и NASDAQ заявили о претензиях на покупку европейских LSE, Euronext, Deutsche Börse. При этом NASDAQ приобрела 15% акций LSE. Появились планы по созданию первой глобальной биржи. «Если NYSE договорится с Токийской фондовой биржей, она достигнет подобной цели», — отмечала Financial Times⁸.

В 2006 г. была совершена сделка по трансконтинентальному объединению американской NYSE и европейской Euronext, что ознаменовало появление в мире первой глобальной фондовой биржи. Эта сделка положила начало второму этапу консолидации ведущих биржевых площадок. Первый этап, как отмечалось выше, пришелся на конец 90-х гг. XX века, когда появилась объединенная Euronext. Тогда в Европе готовились к запуску проекта евро, что упрощало функционирование единого рынка капиталов. Появление альянса NYSE и Euronext обусловлено требованиями конкуренции: американские биржевики не хотели терять иностранных инвесторов, которые из-за скандальных банкротств начала XXI века, биржевого кризиса и закона Сарбейнса-Оксли не желали размещать свои акции на фондовых площадках США. Слияние Euronext и NYSE позволит объединенной бирже предложить огромный пул ликвидности для клиентов по обе стороны Атлантики — суммарный листинг на двух биржах сегодня составляет 27 трлн. долл. (в два с лишним раза больше ВВП США).

Обе биржи сохраняют независимость в управлении и регулятивном режиме. Поэтому созданная биржа будет напрямую конкурировать с LSE: многие компании из развивающихся стран получили доступ к каналам NYSE через европейские площадки Euronext.

⁷ Financial Times. 17.XII.2005.

⁸ РБК-daily. 6 февраля 2008.

Кроме того, торговый день стал значительно длиннее (Париж от Нью-Йорка отделяют пять часовых поясов). Появление первой глобальной биржи ознаменовало и возникновение самой крупной биржи по рыночной капитализации, что заметно укрепило ее в конкурентной борьбе за инвесторов (см. рис. 1).

холдинга и Катарского инвестиционного агентства.

Создание альянса NASDAQ с Euronext явно способствовало активизации процесса трансконтинентальной консолидации других фондовых площадок. В конце 2006 г. опять же NASDAQ заключила соглашение с японской фондовой биржей JASDAQ

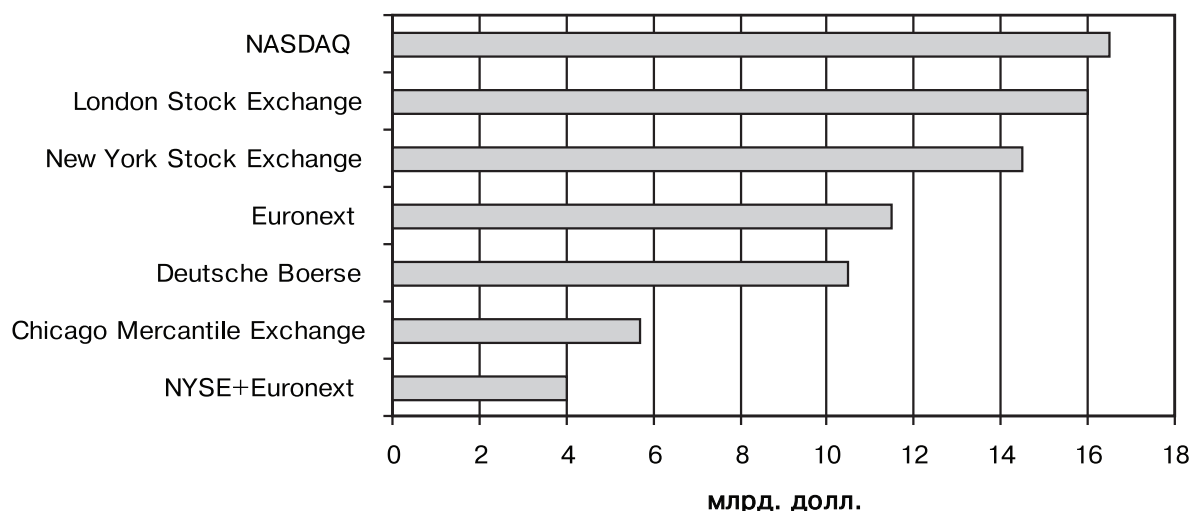


Рис. 1. Рыночная капитализация крупнейших бирж мира на 31 мая 2006 г. Источник: Bloomberg

В результате слияния прибыль NYSE Euronext в 2007 г. выросла в три раза — до 643 млн. долл. (205 млн. долл. в 2006 г.)⁹. Высокие финансовые показатели объясняются рекордными объемами торговли, контролем за расходами, а также позитивным эффектом от слияния.

Вскоре после слияния NYSE и Euronext оживился процесс консолидации бирж в США. Так, две американские биржи из Чикаго Chicago Mercantile Exchange (CME) и Chicago Board of Trade (CBOT) объявили о слиянии, создав нового лидера с капитализацией 24,5 млрд. долл. В марте 2007 г. вторая в мире энергетическая биржа Intercontinental Exchange Inc (ICE) совершила попытку помешать этому альянсу, сделав предложение CBOT о покупке ее доли в акциях. По мнению специалистов, слияние этих бирж выглядит предпочтительнее, чем альянс CME и CBOT, поскольку их продукты почти не пересекаются. Тем не менее пока ICE получила удовлетворение, завершив в начале 2007 г. сделку слияния и поглощения с сельскохозяйственной фьючерсной биржей The New York Board of Trade (NYBOT). NYBOT стала 100-процентным дочерним предприятием ICE. В начале 2008 г. CME объявила о своих планах дальнейшей экспансии, намереваясь купить за 11 млрд. долл. товарно-сырьевую NYMEX.

Еще одна американская биржа — оператор NASDAQ — NASDAQ Stock Market с начала 2007 г. вела переговоры о приобретении Филадельфийской фондовой биржи и одновременно скандинавской биржи OMX. Однако встретила серьезного конкурента в борьбе за скандинавскую биржу в лице Дубайского биржевого

Securities Exchange об изучении направлений возможного сотрудничества. Другая американская биржа NYSE и Токийская биржа (TSE) объявили о создании «стратегического альянса». Они подписали декларацию о намерениях, заявив, что эта договоренность в будущем может перерасти в более тесный союз. До этого события все попытки заключения альянсов с азиатскими площадками оставались на бумаге. Между тем, по мнению западных аналитиков, слияние американской или европейской биржи с Токийской фондовой биржей просто необходимо, поскольку все более активно в региональный азиатский финансовый центр превращается главный конкурент Токио — МФЦ Гонконга. В силу этого американские финансовые структуры все активнее предлагают партнерам в Азии свое сотрудничество.

Альянс NYSE и TSE представляет собой стратегический взаимовыгодный альянс, в рамках которого предполагается развивать сотрудничество с целью улучшения биржевой инфраструктуры, повышения качества торговых сервисов и информационных продуктов, развития услуг для инвесторов и эмитентов, кросс-маркетинга и дополнительных сервисов. Это соглашение также позволит получить выгоду различным участникам рынка. В частности, эмитенты, чьи бумаги котируются только на одной площадке, смогут получить доступ к инвестиционному пулу другой. Кроме того, нынешнее сотрудничество с TSE может стать основой для возможного будущего альянса капитала NYSE и TSE.

На рубеже XX и XXI вв. серьезные изменения затронули структуру и порядок функционирования

⁹ Финанс. 2005. №25. С. 28.

региональных финансовых центров Ближнего Востока. В течение последней четверти XX в. лидером в финансовой сфере данного региона оставался Бахрейн. В 2005 г. в финансовом центре Бахрейна было зарегистрировано 370 финансовых компаний, из них половина банки, немало и страховых фирм. Суммарные активы банковской системы достигают в это время 119 млрд. долл., что в 12 раз превышало ВВП страны. В 2002 г. Дубай объявил о собственном проекте создания международного финансового центра, при этом поставлена задача стать глобальным финансовым центром, не уступающим Нью-Йорку, Лондону и Гонконгу. Этот МФЦ должен привлекать инвесторов не только из стран Персидского залива, но и из Северной и Восточной Африки, стран Каспийского бассейна и даже Южной Азии. Центр должен стать универсальным — в нем будут собственная биржа, банки, страховые компании, инвестиционные фонды, исламские финансовые институты. В течение 50 лет в МФЦ не будут взимать налоги на корпоративную прибыль и личные доходы. Разрешается создание компаний со 100-процентным иностранным участием и не существует препятствий для репатриации капитала и прибылей. Официально МФЦ был открыт в сентябре 2004 г., однако реально заработал лишь к концу 2006 г.

Эти действия Дубая заставили активизировать усилия Бахрейна по созданию собственного МФЦ. В 2004 г. был дан старт ответному проекту под названием «Финансовая гавань Бахрейна». Он будет введен в действие в 2009 г. За тридцатилетнюю историю финансовой отрасли Бахрейна в его столице Манама так и не появилось место, где финансовые институты были бы сконцентрированы. «Финансовая гавань» претендует на статус «сердца» делового Бахрейна и всего Ближнего Востока. Конкуренция между МФЦ Бахрейна и Дубая только разворачивается, и кто от этого получит преимущества или победит, пока сказать сложно. Можно предположить, что при сохранении высоких цен на нефть двум арабским МФЦ может быть в регионе не тесно, если они предпочтут не лобовую конкуренцию, а выберут разную специализацию.

Тенденция усиления конкуренции между новыми региональными финансовыми центрами начинает дополняться и стремлением к кооперации деятельности некоторых из них. Так, например, Сингапур стремительно наращивал инвестиции и торговлю со странами Ближнего Востока в предкризисный период. При этом Сингапур, используя охлаждение отношений между арабскими странами и США после вторжения этой страны в Ирак, поставил задачу стать альтернативным финансовым центром для арабского региона. Таким образом, можно констатировать, что рост новых МФЦ по всему миру ведет к обострению их конкуренции как с ведущими МФЦ, так и с вновь образованными. Однако эта тенденция не абсолютна, она сопровождается консолидацией

деятельности ряда сегментов МФЦ, а также их кооперацией и сотрудничеством. Хотя, надо признать, что в ряде случаев эти действия служат во многом лишь этапом на пути будущей экспансии наиболее агрессивных МФЦ.

Помимо Лондонской фондовой биржи, Дубайский биржевой холдинг и государственное инвестигентство Катара начали борьбу за скандинавскую OMX, управляющую фондовыми биржами Копенгагена, Стокгольма, Хельсинки, Исландии, Риги, Таллина и Вильнюса. Borse Dubai, которой принадлежит 29% акций и деривативов на покупку акций OMX в августе 2007 г., совершила попытку поглощения скандинавского оператора. Наступивший мировой экономический кризис несколько затормозил эту экспансию, как, впрочем, и другие сделки по слиянию и поглощению в биржевом секторе мирового финансового рынка, а также на мировом рынке слияний и поглощений M and A. Тем не менее можно предположить, что по мере выхода из кризиса в ближайшие годы будут возникать новые региональные и континентальные фондовые площадки.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что в начале XXI века между «старыми» МФЦ нарастает процесс конкурентной борьбы, который реализуется в процессе консолидации ряда американских и европейских МФЦ. Зарождается и конкуренция между амбициозными новыми и «старыми» МФЦ Европы. Наиболее агрессивную позицию занимают МФЦ Ближнего Востока из стран Персидского залива. В то же время появляются признаки усиления конкурентной борьбы и между новыми МФЦ. Вместе с тем следует подчеркнуть, что конкурентная борьба между МФЦ на текущем этапе способствует процессам консолидации в этой сфере мировых финансов в форме слияний, поглощений, альянсов. В ряде случаев конкуренция идет параллельно с кооперацией, сотрудничеством, проявляясь в форме своеобразной конперации, характерной и для других сфер и субъектов мировой экономики.

Литература

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. М.: Юрист, 2003.
2. Миронова О.А., Соколова Е.М. Современные тенденции развития мировой финансовой сферы // Финансовые исследования. 2001. № 1.
3. Мовсесян А., Огнивцев С. Транснациональный капитал и национальные государства // Мировая экономика и международные отношения. 1999. № 6.
4. Сахаров А.А. Международные финансовые центры // «Регламентация банковских операций. Документы и комментарии». 2009. № 2.

Конкурентоспособность России в период кризиса

Сударьянто Я.П., д.э.н, профессор, заведующий кафедрой мировой экономика РУК
Мартыновченко В.Г., младший научный сотрудник Института ИТКОР, студентка РУК

В данной статье рассмотрена конкурентоспособность России в период кризиса, выявлены слабые и сильные стороны российской экономики и показано влияние кризиса на конкурентоспособность других стран по сравнению с Россией.

Ключевые слова: конкурентоспособность, финансовый кризис, финансовые ресурсы

Russia's Competitiveness in Crisis Period

Y.P. Sudarianto, Doctor of Economics, Professor, the head of International economic department of RUC
V.G. Martinovchenko, junior researcher, Institute ITKOR, student of Russian University of Cooperation

This article is devoted to Russia's competitiveness in the crisis period showing strengths and weaknesses of Russian economy and the impact of the crisis on the competitiveness of other countries.

Key words: competitiveness, financial crisis, financial resources.

В условиях кризиса чрезвычайно важно, чтобы лидеры стран, решая краткосрочные проблемы, не упускали из виду долгосрочные основы конкурентоспособности. Конкурентоспособные экономики — это такие экономики, которые располагают факторами, усиливающими их продуктивность, на которой строится их настоящее и будущее процветание.

Проблема конкурентоспособности государства, экономики, жизнестойкости общества в целом становится все более актуальной. Значение конкурентоспособности возрастает вместе с ужесточением глобальной конкурентной среды. Глобализации свойственно не только расширение и углубление кооперации, интеграции и сотрудничества, но и наличие конкуренции, которая неразрывно сопутствует глобализационным процессам.

Особенное звучание вопрос жизнестойкости, конкурентоспособности государства приобретает в наши дни — в условиях глобального финансово-экономического кризиса, охватившего, как кажется, все уголки земного шара и проверяющего на прочность общественно-государственные конструкции многих стран.

Капитализация российских компаний снизилась за сентябрь — ноябрь 2008 г. на три четверти; золотовалютные резервы сократились на колоссальную величину — более чем на 150 млрд долл., или на 25%, в том числе на 80 млрд долл. только за октябрь; банковские вклады населения снизились впервые за многие годы даже в номинальном выражении почти на 10%; обанкротилось несколько крупных инвестиционных

и коммерческих банков. Быстро сокращается продукция металлургии, гражданского машиностроения, идет спад в строительстве и девелоперской деятельности, грузовом железнодорожном транспорте, туристическом бизнесе.

Намного быстрее, чем в других странах, кризис перекинулся в реальный сектор экономики. Если в США и Западной Европе для этого потребовалось больше года, то в России — два месяца после начала финансового кризиса. В октябре 2008 г. по сравнению с соответствующим периодом 2007 г. объем промышленной продукции по официальным, обычно заниженным на несколько процентных пунктов, данным вырос лишь на 0,6% вместо 5,4% за январь — сентябрь. О динамике продукции строительства в октябре лучше всего говорит сокращение производства цемента на 20% в сравнении с соответствующим периодом 2007 г.

В качестве обобщающей характеристики состояния экономики в ноябре может служить сокращение грузоперевозок по сравнению с соответствующим периодом 2007 г. на 20%.

О масштабах кризиса говорит размер уже выделенных ресурсов на спасение экономики — около 6 трлн руб., или примерно 14% ВВП — намного больше, чем в подавляющем большинстве других стран. Как и следовало ожидать, Россия оказалась одним из самых слабых звеньев мировой экономики (за исключением, по-видимому, Украины и Исландии), как и в период кризиса 1998 г¹.

¹ Информация о социально-экономическом положении России. Январь — октябрь 2008 г. Данные официального сайта ФГТС России (www.gks.ru)

Только высокие цены на нефть поддерживали положительное сальдо внешней торговли России.

Влияние внешнего фактора проявилось в значительном снижении цен на нефть и уменьшении внешнего финансирования осенью 2008 г., что объясняется критической зависимостью от него российской экономики вследствие внутренней слабости. Об этой слабости, выявленной кризисом, много говорили, но почти ничего не сделали для ее искоренения. Если бы речь шла только о циклическом или импортированном кризисах, их воздействие на экономику России ограничилось бы 1–2 годами (если к этому времени закончится мировой финансовый кризис)².

Российская экономика по уровню ВВП 2009 г. не достигла уровня 1987 г. (85% к его уровню), что уже само по себе является свидетельством краха сложившейся в эти годы экономической и общественной модели. Более поразительно для современной экономической истории снижение производительности труда более чем на 30% при ее значительном росте в подавляющем большинстве стран мира. Столь значительный спад объясняется огромным (большим, чем за время Великой Отечественной войны) сокращением основных фондов — более чем на 40% при неизменности их уровня по официальным оценкам.

Причина такого беспрецедентного сокращения вскрывается оценками уровня рентабельности экономики. Для получения реальной величины рентабельности потребовалось определить восстановительную (в текущих ценах) стоимость основных фондов, которая оказалась больше балансовой на огромную величину — в пять и более раз, что приводило к такой же недооценке величины амортизации.

Кризис последних 20 лет является продолжением и усугублением негативных явлений советской экономики, что позволяет говорить о 40-летнем периоде экономической деградации. Накопленная инерция затрудняет выход из нынешнего кризиса.

Разворачивающийся сейчас экономический кризис затронет самый уязвимый сектор российской экономики — инвестиционный, еще больше снизив объем основных фондов. Учитывая исключительную слабость российской хозяйственной и общественной системы и ее крайнюю зависимость от цен на нефть, можно ожидать значительного сокращения ВВП и особенно капитальных вложений в ближайшие годы.

Российское руководство, стремясь снять с себя ответственность за происходящий кризис, сводит его полностью или в большей части к влиянию вируса мирового экономического кризиса (премьер-министр В.В. Путин даже в октябре 2008 г. вообще отвергал наличие в России экономического кризиса). Так, президент России Д.А. Медведев утверждал, что российский кризис на 75% зависит от влияния внешних факторов.

Мировой экономический кризис оказал значительное влияние на ход российского кризиса. Российская экономика за последние 20 лет стала частью мировой. Нельзя утверждать однозначно, что это стало для нее благом. Поспешная и неквалифицированная интеграция в мировую экономику стоила ей колоссального оттока капитала (по весьма правдоподобным расчетам — примерно

в 1 трлн долл.), потери или подрыва многих отраслей экономики, чего зачастую можно было избежать. Плюсы усиления внешней конкуренции и увеличения разнообразия и доступности многих благ и услуг были намного менее значимыми и преимущественно востребованными небольшой частью населения³.

Каналы влияния мирового кризиса на российскую экономику очень сильно отличались от аналогичного влияния в странах Запада. Там оно шло преимущественно через вовлеченность финансовых институтов в американский рынок ипотечных бумаг и в их производные (деривативы). Деятельность американских финансовых институтов и их партнеров в других западных странах говорит о серьезнейших неполадках в деятельности финансовой системы и регулирующих органов.

Можно согласиться с тем, что вирус кризиса пришел из США. Но страны с сильной иммунной системой при этом остаются здоровыми или переносят эту болезнь легко, а со слабой — очень тяжело. Так, пока довольно легко при всей его зависимости от внешнего мира переносит кризис Китай, лишь несколько снизив очень высокие темпы экономического роста⁴.

В России главным последствием кризиса стало падение мировых цен на нефть и сокращение возможностей использования иностранных финансовых ресурсов. Это влияние характерно для стран с преимущественно экспортоориентированной экономикой, слабой банковской и финансовой системой, то есть слаборазвитых стран. Об этих недостатках российской экономики давно говорили и экономисты, и государственные деятели, но действенных мер по их преодолению принято не было. Импортируемый кризис «наложился» на собственный кризис перегретости экономики, а также системный кризис.

К губительным для будущего страны порокам относятся не только колоссальное сокращение основных фондов, но и фактическое разрушение инвестиционной системы, систем образования, науки, геологоразведки, вооруженных сил — то есть секторов экономики, которые определяют будущее страны и ее безопасность.

Выход из нынешнего кризиса окажется долгим (при нынешней социально-экономической модели в условиях мирового экономического кризиса) и займет не менее 10–15 лет.

Расчеты показывают, что необходимый для быстрого экономического роста размер фонда накопления (в 2–3 раза больше нынешнего) требует сокращения доходов наиболее состоятельных слоев как минимум в шесть раз, а также значительного сокращения доходов и средних слоев. Тяжесть и продолжительность кризиса определяются также разрушенностью всех элементов экономики, необходимых для преодоления экономической отсталости.

Переход к мобилизационной модели экономики может вывести Россию из кризиса, ввиду жесткости и даже жестокости этой модели, как показывает изученный исторический опыт за три столетия, России до сих пор удавалось выйти из таких кризисов.

3 Ханин Г.И. Теория рывка и опыт России по преодолению экономической отсталости // ЭКО. 2009. № 9-10.

4 Сиваков Д., Горбунов А., Лебедев В. Черные дни черной металлургии // Эксперт. 2008. № 46.

2 Столяров Г. Нечего возить // Ведомости. 2008. 1 декабря.

Этот переход также будет означать и значительное усиление роли государства в экономике.

В отличие от западных стран, где мировой кризис ставит вопрос о переходе от либеральной к дирижистской модели рыночной экономики, которые в XX веке периодически сменяли друг друга, в России этот кризис поставит вопрос об отказе от обанкротившейся капиталистической системы и замене ее модифицированной социалистической.

Таким образом, для того чтобы преодолеть экономическую патологию, России необходима новая экономическая идея, которая не только позволит консолидировать общество, интеллектуальные и материальные ресурсы, но и приведет к реальному повышению конкурентоспособности национальной экономики и ее устойчивому развитию в будущем.

Несмотря на привлекательность концепции постиндустриального общества, политика активной деиндустриализации привела к тому, что экономики ряда развитых стран оказались крайне уязвимы перед лицом кризиса. Возврат к «реальной» экономике в противовес «виртуальной» снова на повестке дня.

Российские власти в течение многих лет демонстрируют неспособность сформулировать стратегически сфокусированную и эффективную экономическую политику. Политические заявления об инновационном рывке не только основаны на ошибочных представлениях о современной экономике, но и не подкреплены реальными действиями.

Новая индустриализация может стать эффективной альтернативой существующей экономической политике, которая позволит создать в России высокопроизводительную и конкурентоспособную экономику, основанную на реальных ценностях и обладающую высоким инновационным потенциалом.

В условиях все большей экономической взаимозависимости национальных хозяйств, ускоренных темпов научно-технического прогресса и глобализации мирохозяйственных связей возникает объективная необходимость в изучении национальной конкурентоспособности и факторов, ее формирующих.

В настоящее время происходит поиск новых отправных точек в исследованиях экономического успеха государства, и конкурентоспособность становится одной из главных характеристик национальной экономики, способствующей устойчивому экономическому росту, притоку капитала и укреплению мирохозяйственного положения страны.

Необходимо пересмотреть роль национальной валютно-финансовой системы в обеспечении конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобализации.

Сегодня элементы валютно-финансовой системы способны оказывать воздействие на многие экономические параметры, которые в той или иной мере предопределяют мирохозяйственные позиции национальной экономики.

Из этого следует, что при разработке и реализации государственной экономической стратегии повышения конкурентоспособности необходимо не только уделять внимание исследованию возможностей применения средств регулирования валютных отношений, но и проводить активную, последовательную и целенаправленную работу по определению основных приоритетов национальной

валютно-финансовой политики и ее осуществлению с учетом стратегических интересов российского государства.

Развитие интеграционных процессов, ведущее к стиранию экономических границ, масштабные переливы финансовых ресурсов между различными странами, образование новых экономических блоков, участники которых связаны общей системой экономических и политических интересов, укрупнение компаний и банков создают качественно новые условия и механизмы вхождения страны в мировую экономику.

Эти условия становятся более ощутимыми по мере расширения экономических границ и все большей вовлеченности России в международные экономические механизмы⁵.

Конкурентоспособность валютно-финансовой сферы следует понимать не как соперничество валютно-финансовых систем разных стран, а как способность обеспечить безопасность национальной экономики в результате внешнего негативного воздействия (целенаправленного или неосознанного).

Повысить конкурентоспособность национальной экономики можно не только за счет ее жесткой и регулируемой изоляции от внешнего воздействия и противодействия внешнеэкономическим партнерам, но и за счет повышения ее адаптивности и гибкости на базе укрепления и развития рыночного механизма национальной денежно-финансовой системы.

Таким образом, развитие валютно-финансовой сферы имеет определяющее значение при формировании конкурентоспособности страны. Для России же данный критерий относится к числу наиболее уязвимых.

Сегодня финансовый капитал является катализатором изменений экономических отношений, параметров и институтов, что дает такому капиталу возможность осуществлять вполне целостный контроль за экономическими процессами. Если ранее экономический кризис порождал финансовый кризис, то теперь наоборот.

В ситуации, когда перед Россией встают задачи эффективного вхождения в мировые глобализационные процессы, крайне важно правильно использовать те механизмы и инструменты, которые обеспечили бы максимальные внешние преимущества при минимальных внутренних потерях⁶.

Литература

1. Dollar D., Wolf E. The Global Competitive // Journal of International Economics. 2009. № 27(3–4). Oxford university press. P. 199–220.
2. Еришов М.В. Экономический суверенитет России в глобальной экономике. М.: Экономика, 2009.
3. Информация о социально-экономическом положении России. Январь — октябрь 2008 г. Данные официального сайта ФСГС России (www.gks.ru).
4. Сиваков Д., Горбунов А., Лебедев В. Черные дни черной металлургии // Эксперт. 2008. № 46.
5. Ханин Г.И. Теория рывка и опыт России по преодолению экономической отсталости // ЭКО. 2009. № 9–10.

⁵ Еришов М.В. Экономический суверенитет России в глобальной экономике. М.: Экономика, 2009.

⁶ Сиваков Д., Горбунов А., Лебедев В. Черные дни черной металлургии // Эксперт. 2008. № 46.

Китай: итоги 2009 года, уроки кризиса

Ольга Фаши, Монте-Карло

China: results of 2009, the lessons of the crisis

Китай — одна из немногих стран в мире, наряду с Австралией и Индией, которая закончила 2009 год с положительным приростом ВВП. По итогам года Китай стал крупнейшим мировым экспортером, обогнав Германию. КНР в 2009 году была самым большим авторынком в мире, а китайские банки были признаны как самые высокооцененные, обогнав банки США.

Более того, по прогнозам, к 2020 году Китай выйдет на первое место в мире по объему частного потребления. Что же делают власти этой страны, чтобы достичь таких впечатляющих результатов?

В ноябре 2008 года правительство КНР одобрило пакет антикризисных мер размером 4 трлн юаней (586 млрд долл.) Инвестиции были направлены на развитие железных дорог, строительство автомобильных дорог, чтобы сделать Центральную Азию доступной для всего мира. Ассигнования на научные исследования — с целью сократить зависимость страны от иностранных технологий. Строительство жилья, развитие сельской инфраструктуры. Была проведена налоговая реформа — снижены налоги на малый и средний бизнес. Были отменены кредитные квоты и несколько раз сокращена ключевая ставка. По итогам первого полугодия 2009 года объем капитальных инвестиций в компании Китая увеличился на 33,5%. КНР за 2008 год произвела 500,5 млн тонн стали. Это больше, чем США, Россия, Индия и Япония, вместе взятые. А цемент, изготовленный в КНР за 2008 год, составляет почти 50% общемирового производства. В прошлом году 43% угля пришлось на долю потребления Китая.

Рекордное производство стали в 2009 году привело к тому, что цены на нее значительно снизились. Прибыль одной из крупнейших сталелитейных компаний Baoshan Iron&Steel Co. упала на 93%. И как следствие, фондовый индекс Shanghai Composite резко уменьшил свое значение на 7%. Власти Китая начали задумываться о сокращении инвестиций в производство.

Народный банк Китая в начале января 2010 года, впервые с июня 2008 года, решил увеличить норму

деpositного резерва с целью усиления контроля ликвидности в банковской системе и сдерживания чрезмерного кредитования. Во второй половине 2008 года этот коэффициент в целях развития производства снижали четыре раза. Правительство Китая осознало, что именно сейчас настал момент для изменения монетарной политики, чтобы уменьшить перегрев экономики страны, который был спровоцирован мощными инвестициями в рамках пакета антикризисных мер.

Но одновременно китайское правительство собирается упростить для иностранных компаний процедуру открытия предприятий. Это делается с целью стимуляции развития трудоемких производств в западных районах Китая.

В долгосрочной перспективе аналитики оценивают Китай оптимистично. Ему пророчат повторение пути развития Тайваня и Южной Кореи. Вполне возможно, что скоро он станет развитой страной с высоким уровнем доходов населения, хорошей инфраструктурой и благоприятным инвестиционным климатом. Однако до сих пор не утихают споры о том, что Китай может стать еще одним «мыльным пузырем». Сторонники этого пути развития уповают на то, что форсированные темпы развития китайской экономики принесли не только колоссальные достижения, но и породили ряд проблем. В первую очередь это касается нестабильного темпа развития экономики и экспортноориентированной промышленности. И если ориентация экономики на экспорт пока принесит положительный эффект, то резкие перепады в скорости развития могут быть опасны. В начале кризиса правительство Китая активно стимулировало экономику страны. Сейчас же ему приходится искусственно «притормаживать», чтобы не привести страну к ипотечному кризису.

Непростыми и неоднозначными стали эти годы кризиса для Поднебесной. Но последовательные и мудрые решения китайских властей помогают Китаю не только выжить, но и продолжать активно развиваться.

ПОДПИСНЫЕ КАТАЛОГИ

Во всех отделениях почтовой связи РФ открыта
подписка на газету **«Экономика и жизнь»** на 1-е полугодие 2011 г.

Оформить подписку вы можете по любому из доступных
в отделении почтовой связи подписных каталогов



**Объединенный каталог
Пресса России –
«Подписка-2011,
первое полугодие»**



**Каталог агентства
«Роспечать» –
«Газеты. Журналы,
2011 год,
второе полугодие»**



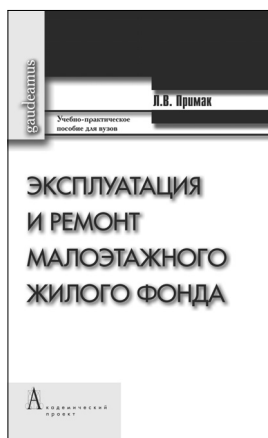
**Региональные каталоги
русской прессы
«Почта России»**

Условия оформления подписки на еженедельник «Экономика и жизнь» и каталожные
(редакционные) цены одинаковы во всех каталогах.

Выбери, что удобнее!

Если по каким-либо причинам вам было отказано в доступе к тому или иному каталогу, позвоните,
пожалуйста, в Службу распространения ИД «Экономическая газета» по телефонам:

(495) 661-2030, (499) 152-0360, 152-0330



В рамках государственного образовательного проекта «Формулы успеха в ЖКХ и строительстве» издано учебно-практическое пособие «Эксплуатация и ремонт малоэтажного жилого фонда», рекомендованное Комитетом по строительству и земельным отношениям Государственной Думы РФ для системы ЖКХ.

Автором пособия является Леонид Витальевич Примаков, д.т.н., профессор, известный ученый – практик, обобщивший актуальные вопросы, волнующие специалистов в области строительства и рынка услуг.

Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка (Институт ИТКОР) - партнер данного образовательного проекта, продолжает проведение цикла образовательных программ под общим названием «Менеджмент в строительстве».

Данные программы адресуются управленцам и проектантам в решении вопросов, связанных со строительством, эксплуатацией и ремонтом инженерных систем, зданий и сооружений, управляющим компаниям, обслуживающим организациям системы ЖКХ, членам товариществ собственников жилья, а также студентам вузов и техникумов соответствующих специальностей.